

1-1-2018

Capacitaciones de formación empresarial en la Fundación Internacional María Luisa de Moreno Programa Despertar Emprendedor ubicada en Candelaria – La Nueva Bogotá

Jenny Alexandra Higuera García
Universidad de La Salle, Bogotá

Sandra Marcela Moreno Albino
Universidad de La Salle, Bogotá

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

Citación recomendada

Higuera García, J. A., & Moreno Albino, S. M. (2018). Capacitaciones de formación empresarial en la Fundación Internacional María Luisa de Moreno Programa Despertar Emprendedor ubicada en Candelaria – La Nueva Bogotá. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/72

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.

Capacitaciones De Formación Empresarial En La Fundación Internacional
María Luisa De Moreno “Programa Despertar Emprendedor” ubicada en
Candelaria – La Nueva Bogotá

Jenny Alexandra Higuera García
Sandra Marcela Moreno Albino

Universidad de La Salle
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Bogotá D. C.
2018



Capacitaciones De Formación Empresarial En La Fundación Internacional
María Luisa De Moreno "Programa Despertar Emprendedor" ubicada en
Candelaria – La Nueva Bogotá

Jenny Alexandra Higuera García 17112290

Sandra Marcela Moreno Albino 11112328

Docente:

John Harold Muñoz Rojas

Universidad de La Salle
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Bogotá D. C.
2018

Tabla de contenido

Resumen.....	7
Introducción	8
Planteamiento del Problema	9
Formulación.....	10
1. Macro variables	10
1.1 Localidad Ciudad Bolívar	10
1.2 Sector Socioeconómico	21
1.3 Sector Industrial	23
1.4 Sector Cultural	24
1.5 Sector Político.....	28
2. Marco Referencial	30
2.1 Marco Referencial Administrativo	30
2.2. Marco Referencial Contable	32
3. Diseño Metodológico.....	35
3.1 Tipo de Investigación.....	35
4. Matriz DOFA.....	43
4.1 Estrategias Análisis DOFA.....	45
4.2 .Análisis de la Matriz DOFA.....	46
5. Plan de trabajo y Cronograma de Actividades	48
5.1 Objetivos.....	48
5.1.1 Objetivo General.....	48
5.1.2 Objetivos específicos.....	48
5.2 ¿Qué queremos hacer?	49
5.3 ¿Por qué lo queremos hacer?	49
5.4 ¿Cómo lo vamos hacer?.....	49
5.5 ¿Dónde lo vamos a hacer?.....	50
5.6 ¿Hasta dónde queremos llegar?.....	51
5.7 ¿Con qué lo vamos hacer?.....	51

5.8 ¿Tiempo en el que vamos a hacerlo?.....	51
6. Resultados esperados.....	53
6.1 Campo Administrativo.....	53
6.2 Campo Recursos Humanos.....	53
7. Desarrollo del trabajo	53
7.1 Primera Etapa.....	54
7.2 Segunda Etapa.....	68
7.3 Tercera Etapa.....	68
7.4 Cuarta Etapa.....	69
8. Recomendaciones.....	70
9. Conclusiones.....	71
Bibliografía.....	72

Tabla 1 Actividades Económicas Localidad Ciudad Bolívar.....	24
Tabla 2 Instituciones con presencia local.....	29
Tabla 3 Ideas de Negocio	43
Tabla 4 Matriz DOFA	44
Tabla 5 Estrategias Matriz DOFA	45
Tabla 6 Cronograma de Actividades.....	52
Tabla 7 Actividades desarrolladas días operativos	55
Ilustración 1 Mapa Localidad Ciudad Bolívar	11
Ilustración 2 UPZ Localidad Ciudad Bolívar.....	14
Ilustración 3 Ubicación Geográfica de la Localidad Ciudad Bolívar	16
Ilustración 4 Ubicación Capacitación proyecto.....	17
Grafica 1 Pregunta N° 1 ¿Usted sabe que es Contabilidad?	36
Grafica 2 Pregunta N° 2 ¿Usted sabe que es un activo?.....	37
Grafica 3 Pregunta N° 3 ¿Usted sabe que es un Pasivo?	38
Grafica 4 Pregunta N° 4 ¿Usted sabe que es Costo?.....	39
Grafica 5 Pregunta N° 5 ¿Sabe que es una empresa?	40
Grafica 6 Pregunta N° 6 ¿Tiene conocimiento de que es la Misión y la Visión?	41
Grafica 7 Pregunta N° 7 ¿Sabe que es una matriz DOFA?	42

Imagen 2 Salón Comunal Barrio la Estancia.....	50
Imagen 3 Actividades en clase	64
Imagen 4 Exposiciones de los participantes	64
Imagen 5 Exposiciones de los participantes	65
Imagen 6 Exposiciones de los participantes	65
Imagen 7 Dinámicas Grupales.....	66
Imagen 8 Desarrollo de clase	66
Imagen 9 Segunda Feria empresarial Universidad de la Salle	67
Imagen 10 Segunda Feria empresarial Universidad de la Salle	67

Capacitaciones De Formación Empresarial En La Fundación Internacional María Luisa De Moreno “Programa Despertar Emprendedor” ubicada en Candelaria – La Nueva Bogotá

Resumen

La Universidad De La Salle – Facultad de ciencias Administrativas y Contables a través de la modalidad de proyección social busca que por medio de los estudiantes se brinden capacitaciones de formación empresarial, basados en los conocimientos obtenidos a lo largo de su carrera, a las comunidades vulnerables de diversos sectores que no tienen un recurso económico, pero que cuentan con toda la disposición no solo de adquirir un conocimiento profesional, sino de crecer personalmente, haciendo que mejore su calidad de vida. Es por esto que la Universidad De La Salle desarrolla alianzas con diversas fundaciones, en esta oportunidad se contó con la intervención de la Fundación Internacional María Luisa De Moreno bajo el Programa Despertar Emprendedor”, que mediante competencias humanas, sociales, se pretende generar espíritus emprendedores que les permita cumplir a cabalidad sus ideas de negocio.

Con el fin de contribuir a este proyecto, las capacitaciones se realizaron en un periodo de cuatro (4) meses, tratando temas administrativos y contables en Candelaria – La Nueva, localidad Ciudad Bolívar ubicada en Bogotá, las cuales se brindó herramientas enfocadas a cada una de las ideas de negocio de los participantes, que finalmente fueron reflejadas mediante las ferias empresariales donde dieron a conocer sus proyectos.

Introducción

El plan de desarrollo y capacitaciones de formación empresarial para los participantes de la Fundación Internacional María Luisa De Moreno “Programa Despertar Emprendedor” sede Candelaria es importante, debido a que permitirá desarrollar competencias humanas, el mejoramiento y crecimiento empresarial de la sociedad, logrando incentivar la creación y el desarrollo de ideas de negocio a la población, el cual logrará que el índice de desempleo sea menor y los participantes puedan cumplir sus metas saliendo de su zona de confort y poder generar oportunidades de empleo.

El problema de investigación surge de la necesidad que cuentan los ciudadanos de la localidad de Ciudad Bolívar (Candelaria) para tener el incentivo de iniciar su idea de negocio, el cual hace que estas personas tengan inseguridad de ellos mismos y que por falta de recursos económicos y conocimientos administrativos se abstengan de salir adelante, para esto será necesario un diagnóstico en donde se conozca la situación de los participantes, permitiendo la creación de estrategias en los temas a desarrollar mediante el cronograma propuesto por la fundación Internacional María Luisa De Moreno y con el convenio de La Universidad De La Salle en el cual se plantean temas de desarrollo humano y desarrollo empresarial.

La investigación permitirá desde el marco referencial, empresarial y espacial determinar los aspectos que serán necesarios para el correcto desarrollo de las actividades a realizar bajo los parámetros estipulados por la Fundación Internacional María Luisa De Moreno y La Universidad De La Salle, las cuales proporcionarán información que determine, debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de los participantes frente al “Programa Despertar Emprendedor”.

La investigación a realizar será a partir del trabajo en campo con los participantes, el cual permitirá ir observando su proceso desde un comienzo,

en cual se verá sus aspiraciones del programa, el desarrollo del material y la aplicación de los conocimientos que los participantes coloquen a trabajar.

Planteamiento del Problema

La investigación surge de la necesidad que cuentan los ciudadanos en la localidad de Ciudad Bolívar (Candelaria) para tener el incentivo de iniciar su idea de negocio, ya que por miedos, limitaciones como lo son su nivel académico, los recursos económicos, y edades, no se arriesgan a salir de su zona de confort, dejando a un lado sus aspiraciones y manteniéndose en el mismo punto de partida.

Al iniciar el diagnóstico del problema de investigación, se identifica que los participantes cuenta con un nivel académico básico, madres cabezas de hogar, hombres con trabajos independientes pero sin ningún rumbo de creación de su propia empresa, por lo que se requiere la validación y estudio del material propuesto por la Fundación Internacional María Luisa De Moreno y La Universidad De La Salle, con el fin de manejar las actividades en un dialecto en que todos los participantes se mantengan activos, brindándoles conocimiento que garanticen el salir a en busca de oportunidades.

Para dar inicio a la investigación es necesario realizar un diagnóstico sobre su idea de negocio, ¿Qué les gustaría emprender?, validar su puntos fuertes y débiles, para luego a lo largo del programa ellos evidencien las mejoras a implementar o determinen si verdaderamente es productivo aquella idea de negocio.

Este desarrollo se llevará a cabo en la localidad de Ciudad Bolívar (Candelaria), en el salón comunal del Barrio la Estancia, los cuales se registraron hombres y mujeres mayores de edad, el mayor rango entre los 40

años y 63 años, como se mencionaba anteriormente personas con un nivel académico básico, estrato socioeconómico entre 1 y 2, participantes que estarán en el horario entre 8 am y 12:00 pm los días Sábados, recibiendo conocimiento bajo el desarrollo humano y empresarial.

Formulación.

¿Realmente ayuda las actividades y temario que ofrece la Fundación Internacional María Luisa De Moreno en convenio con La Universidad De La Salle en los participantes de la Localidad de Ciudad Bolívar (Candelaria), bajo el Programa Despertar Emprendedor?

1. Macro variables

1.1 Localidad Ciudad Bolívar

La localidad Ciudad Bolívar es la número 19 de Bogotá, es la tercera localidad más extensa después de las localidades de Sumapaz y Usme. Limita al norte, con la localidad de Bosa; al sur con la localidad de Usme; al oriente con la localidad de Tunjuelito y Usme y al occidente con el municipio de Soacha.

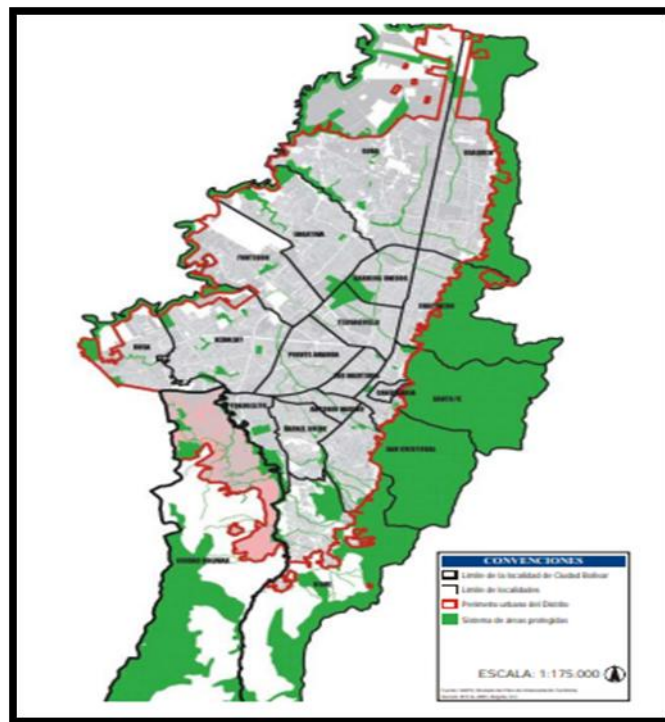
La dinámica cultural de la localidad se caracteriza por su diversidad, reflejo de su composición social y multicultural. En este sentido, la oferta cultural tiene una variedad de espacios de encuentros para la formación y el estímulo, con la opción de la expresión de inquietudes artísticas, culturales, patrimoniales y sociales. El abanico de posibilidades va desde festivales y encuentros artísticos, escuelas de formación, hasta proyectos de investigación y de patrimonio. Un quehacer cultural liderado por las diferentes organizaciones, gestores y casas y centros culturales de la localidad.

Límites

La localidad de Ciudad Bolívar, está ubicada al suroccidente de Bogotá colindando:

- Al norte con la localidad de Bosa.
- Al sur con las localidades de Usme y Sumapaz.
- Al este con las localidades de Tunjuelito y Usme.
- Al Oeste con el municipio de Soacha

Ilustración 1 Mapa Localidad Ciudad Bolívar



Fuente: Alcaldía mayor de Bogotá

Biofísicas del territorio

Características físicas del lugar

La localidad está repartida entre 8 UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal) en la parte urbana y corregimientos en la Rural

UPZ Urbanas: Barrios

- **UPZ 63 El Mochuelo:** Comprenden los barrios de La Lira, El Pedregal, Villa Jacky, las Manas y Mochuelo Oriental.
- **UPZ 64 Monte Blanco:** El Mochuelo II, Brazuelos de Santo Domingo, Esmeralda, Lagunitas, Paticos y Barranquitos.
- **UPZ 65 Arborizadora:** Atlanta, Arborizadora Baja, La Playa, Madelena, Rafael Escamilla, Santa Helena, Santa Rosa Sur, Villa Helena, casa linda , La Coruña y las urbanizaciones Protecho, Casa Linda, La Coruña y Atlanta.
- **UPZ 66 San Francisco:** Las Acacias, Candelaria La Nueva, Gibraltar, Colmena, La Casona, Juan José Rondón, San Luis Sur, San Fernando Sur, Santa Inés de la Acacia, Millan Los Sauces, Puerta del Llano, Sauces, Hortalizas , Candelaria la nueva y El Recuerdo.
- **UPZ 67 El Lucero:** Álvaro Bernal Segura, Lucero Alto, Lucero Medio, Lucero Bajo, Domingo Laín, El Bosque, El Castillo, El Paraíso Mirador, Bella Flor, La Torre, Estrella del Sur, El Triunfo, Gibraltar Sur, Juan Pablo II, La Alameda, La Cabaña, La Escala, Las Manitas, Los Alpes, El Satélite, La Torre, Los Andes de Nutibara, La Estrella de Lagos, Ciudad Milagros, Compartir, Buenavista, Marandú, Meissen, Brisas del Volador, México,

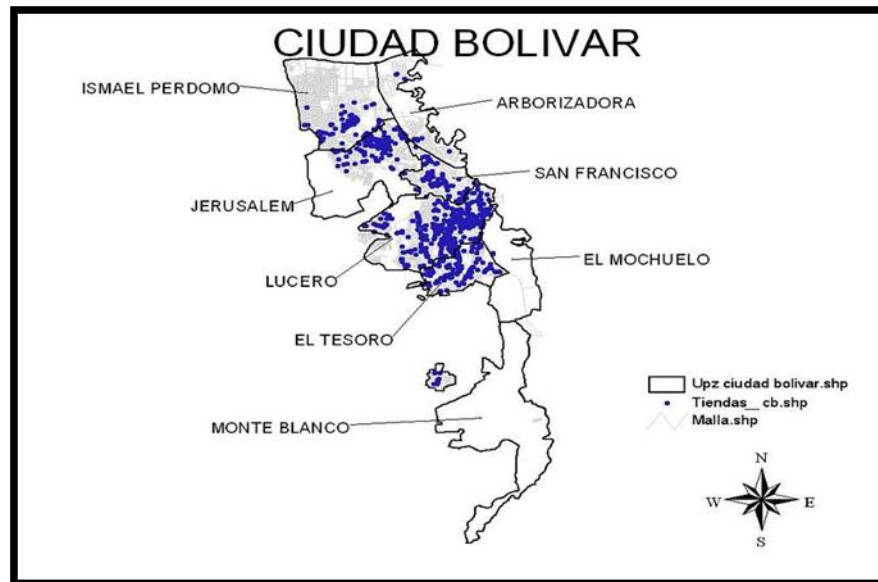
Nueva Colombia, Naciones Unidas, Tierra Linda, Vista Hermosa, Villa Gloria y Capri.

- **UPZ 68 El Tesoro:** Arabia, Acapulco, Buenos Aires, Bogotá Sur, Divino Niño, Casa de Teja, El Consuelo, El Tesoro, Tesorito, El Mochuelo I, El Reflejo, La Cumbre, Los Duques, Inés Elvira, Monterey, Minuto de María, Ocho de Diciembre, Quiba, Potreritos, República de Venezuela, República de Canadá, San Rafael Sur, San Joaquín del Vaticano, Sotavento y Villa Diana López.

- **UPZ 69 Ismael Perdomo:** Bella Estancia, Barlovento, Caracolí, Bonanza Sur, Casa Loma Casavianca, Cerro del Diamante, El Rosal, El Espino, Ismael Perdomo, El Porvenir, El Rincón del Porvenir, Galicia, La Carbonera, Mirador de la Estancia, Mirador de Primavera, Perdomo Alto, Rincón de Galicia, Rincón de la estancia, Rincón de la Valvanera, San Antonio del Mirador, San Isidro, María Cano, San rafael de la Estancia, Santa Viviana, Santo Domingo y Sierra Morena.

- **UPZ 70 Jerusalén:** Arborizadora Alta, Bella Vista, Florida del Sur, Jerusalén, La Pradera, Las Brisas, Potosí, Las Vegas de Potosí, Villas de Bolívar y Verona

Ilustración 2 UPZ Localidad Ciudad Bolívar



Fuente: Dto. Administrativo Del Medio Ambiente

Topografía

La topografía de Ciudad Bolívar, es en un 90 % Montañosa y el 72% de la localidad es considerada zona rural.

Vías Principales

En la actualidad Ciudad Bolívar cuenta con vías principales que facilitan el acceso de las personas a la localidad, como la Autopista Sur que sirve de acceso por el norte de la población y a diferentes lados por el corte de esta con las otras dos avenidas importantes de la localidad.

La Avenida Ciudad de Villavicencio, que nace en el barrio Patio Bonito de la localidad de Kennedy y termina en el barrio Santa Lucía de la localidad de Tunjuelito, atraviesa de Noroccidente a Suroriente las cuatro localidades del suroccidente de Bogotá,(Kennedy, Bosa, Ciudad Bolívar y Tunjuelito). Diagonalmente a esta encontramos la Avenida Boyacá, que sirve como

fuente principal a los barrios montañosos del sur, y la Avenida Jorge Gaitán Cortés, para los barrios montañosos del Oeste de la localidad.

Clima

La estación climatológica que cubre esta localidad permite establecer un promedio de 14°C para Ciudad Bolívar, con una temperatura mínima de 9° C y una máxima de 19° C.

Hidrología

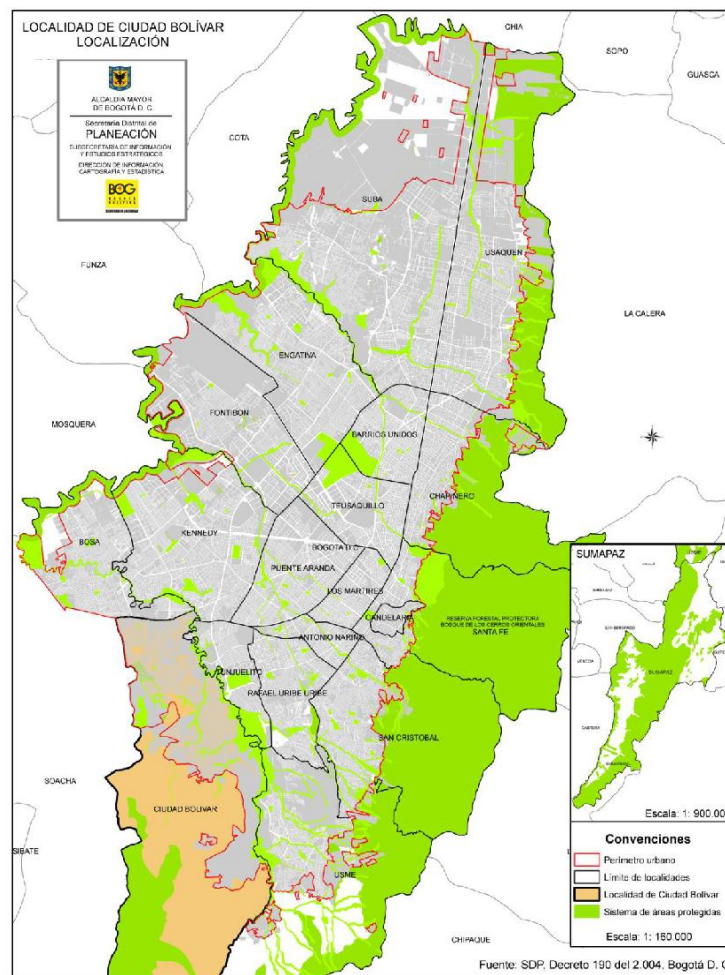
El principal recurso Hídrico de la Localidad 19 es la cuenca del Rio Tunjuelo, la cual recibe afluentes como las quebradas Limas, Trompeta, La Estrella, y El Infierno.

Complementando el sistema hídrico de la Localidad, encontramos las quebradas Quiba, Calderón, Bebedero y Aguas Calientes.

Corregimientos

La zona rural de Ciudad Bolívar tres corregimientos (cada una con sus veredas): Mochuelo (Mochuelo Alto y Mochuelo Bajo), Quiba (Quiba Alta y Quiba Baja) y Pasquilla (Pasquilla, Pasquillita, Santa Bárbara, Santa Rosa y Las Mercedes). En la vereda de Mochuelo se localiza la institución educativa Distrital Colegio Rural José Celestino Mutis con una capacidad cercana a los 1200 estudiantes. El colegio fue inaugurado en el 2010. Así mismo en la vereda Mochuelo Bajo se ubica el Relleno Sanitario Doña Juana

Ilustración 3 Ubicación Geográfica de la Localidad Ciudad Bolívar



Fuente: Alcaldía Mayor de Bogotá

La sede en la cual se realiza la capacitación, es en el salón comunal del Barrio La estancia ubicado en la dirección Calle 59 N. 74G – 56 Sur. Se ubica en una zona residencial que cuenta con varias vías de acceso y se encuentra establecimientos de comercio cercanos.

Ilustración 4 Ubicación Capacitación proyecto



Fuente: Elaboración Propia de los estudiantes

Superficie Urbana

La Superficie Urbana de la localidad es de 3.239 hectáreas, equivalente al 8,9% del suelo urbano de Bogotá. Planeación Distrital.

Superficie Rural

La Superficie Rural de Ciudad Bolívar es de 9.608.4 HAS. Equivalente al 7,9% del suelo rural de Bogotá. Planeación Distrital.

Superficie Total

La superficie total de la localidad es de 13.000 hectáreas, es decir el 7,9% de Bogotá. Planeación Distrital

Superficie de Expansión

La Superficie de Expansión de Ciudad Bolívar es de 152 hectáreas, correspondiente al 5,1% del suelo de expansión de Bogotá.

Población

Es la densidad promedio de la localidad La Localidad de Ciudad Bolívar tiene 719.700 habitantes, es decir el 9,02% de bogotanos vive allí. Tiene una tasa de crecimiento promedio entre 2005 y 2020 2,5% anual, según el DANE. Su densidad Promedio es de 91 Hab/Has.

Índice De Desarrollo Humano

El Índice de Desarrollo Humano Urbano de Ciudad Bolívar es de 0.72, inferior al resultado obtenido por Bogotá 0.81. Dentro de sus componentes, el mejor resultado está asociado al grado de sobrevivencia de los niños. Por el contrario, las mayores brechas se encuentran asociadas a las condiciones para la movilidad de las personas (tiempo, número de viajes y distancia de desplazamiento) y disponibilidad de espacio verde (metros cuadrados de área verde por habitante) seguido de la capacidad de generar ingresos y subsidios destinados a su población.

Condiciones de La Vivienda

De acuerdo a la encuesta multipropósito de 2014 La mayoría de los hogares en Bogotá en 2014, estuvieron compuestos por cuatro o más miembros (40,3%), indicador 4,9 puntos porcentuales por debajo de lo reportado para 2011 (45,2%). Con relación a la localidad de Ciudad Bolívar en relación al número de viviendas, hogares y personas en la localidad, 2011-2014. Se observa que para el año 2014 que la proporción de hogares se mantiene con un 7.9% (n = 192,324) y existe una variación de 0.1 respecto del año 2011. De igual manera sucede con el número de personas el cual tiene un porcentaje de 8.7 (675,26), y existió una variación de 0.1 respecto del año 2011. Por otra parte respecto de las características de las viviendas, en lo que respecta a la proporción de las viviendas con problemas de humedad en paredes, pisos o techos, por localidad de Ciudad Bolívar en el año 2014 se tiene un 32% el cual comparativamente con el año 2011 tuvo un decremento de 0.2%. Por otra parte con relación a los problemas de inseguridad se tiene un 79.10% que comparativamente con el año 2011 tuvo un decremento de 5.4%.

Con relación a la proporción de hogares que gastan menos de 10 minutos caminando para acceder a parques o zonas verdes, por localidad se tiene un 39,10% el cual comparativamente con el año 2011, se presentó un decremento en un 11.20 %. Por último con relación al déficit cuantitativo de vivienda se presentó un porcentaje de 6.20% comparativamente con el 2011 se presentó un decremento de 8.10%.

En término generales se puede observar que con relación a las condiciones de la vivienda se presente decremento en todas los componentes de la encuesta de manera compara con el año 2011.

Cobertura y calidad de servicios públicos

De acuerdo a la encuesta multipropósito en la localidad se tiene cubierto el 99.9 % de los servicios de acueducto, el 99.8% para el alcantarillado, el 99.6% para la recolección de basura, el 99.9% de servicio de energía, y el 96.5% para gas natural. El gasto promedio del distrito es de 158.670 en 2014 y Ciudad Bolívar presentó el menor promedio del gasto con un 87.4%.

Nivel de escolaridad

Con relación a la Población en edad escolar de la localidad, es decir, aquella que se encuentra entre los 5 y los 16 años de edad, para el año 2014 se cuenta con un nivel de asistencia de 610021 menores de 5 años, que corresponde 30.1%, comparativamente disminuyó la asistencia comparada con el año 2011, en un 4.7%, con relación al rango de edad de 5 a 11 años, con un 93% comparativamente con el año 2011 disminuyó en un 4.6%, con relación al rango de edad entre de 12 a 15 años se tiene un porcentaje de asistencia de un 92.7% es decir 3.4% menos que el año 2011. Con relación a la población de 16 a 17 se tiene un porcentaje de asistencia de 72% con relación al 2011 existió un decremento de 6.7%. Con relación a la poblaciones de 18 a 25 se presentó un 26%, comparado con el 2011 se presentó un incremento 1.3%, por último se encuentra el rango de edad de 26 y más años el cual tiene un 3%.

Régimen de seguridad Social en Salud

De acuerdo a la afiliación de personas al sistema general de seguridad social en salud se incrementó en Bogotá de un 92% en 2011 a un 93,9% en 2014. De manera desagregada por localidades, se observó que en la mayoría de localidades se experimentó un aumento de personas afiliadas, el cual fue muy significativo en Usme y Ciudad Bolívar, donde la afiliación subió en no menos de cuatro puntos porcentuales.

Con relación a la seguridad social para la localidad de Ciudad Bolívar, para el régimen contributivo se tiene un 386145, que corresponde al 60%, se presentó un incremento porcentual de 4.8 con relación al año 2011. Con relación al régimen subsidiado se tiene un total de 248768 que corresponde 39%, se presentó un decremento de 4.7% con relación al año 2011. Con relación al régimen especial se tiene 7713, que corresponde a 1.2%, con relación al año 2011 se presentó un decremento de 0.2%.

Subsistemas de Vigilancia en Salud Pública

Según el comportamiento de los eventos de vigilancia epidemiológica en el año 2014, las UPZ que presentaron mayor frecuencia de casos fueron: Lucero, Ismael Perdomo y Jerusalén (Ver tabla). Es importante mencionar que estas UPZ presentan mayor densidad poblacional y condensan los estratos más bajos, los cuales condensan los indicadores socioeconómicos de mayores índices de pobreza.

1.2 Sector Socioeconómico

Ciudad Bolívar es una localidad de clase socioeconómica baja: el 53,1% de predios son de estrato 1 y ocupan la mayor parte del área urbana local; el 39,9% pertenece a predios de estrato 2; el estrato 3 representa el 5,4% y el 1,6% restante corresponde a predios no residenciales.

De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, el uso del suelo urbano de Ciudad Bolívar se divide en seis áreas de actividad: residencial (43,05%), área urbana integral (17,5%), dotacional (15,45 %), suelo protegido (13,9%), minera (6,9%) e industrial (3,2%)

El área de actividad que predomina es la residencial con actividad económica en la vivienda, donde ésta puede albergar dentro de su estructura arquitectónica, usos de comercio y servicios clasificados como actividad económica limitada (comercio y servicios profesionales de escala vecinal)¹² o usos industriales de bajo impacto

Además de las áreas de actividad residencial debe destacarse la presencia de áreas industriales que posicionan a ciudad Bolívar como una de las localidades con presencia empresarial. Estos sectores se localizan a lo largo de la autopista Sur o NQS, en el límite norte de la localidad. También se destacan importantes sectores de uso dotacional en los que se localizan parques zonales, equipamientos colectivos y servicios urbanos básicos como el relleno sanitario de Doña Juana. También se nota la presencia de áreas de actividad mineras cuyo uso está destinado a la recuperación morfológica. Así mismo, en la periferia de la localidad existen grandes zonas urbanas integrales que pueden desarrollarse mediante planes parciales, previo visto bueno del Departamento Administrativo de Planeación Distrital y firma del Alcalde Mayor La localidad cuenta con áreas de suelo protegidas y zonas declaradas de alto riesgo no mitigable.

La tasa de desempleo de Ciudad Bolívar (15,4%) es superior a la de ciudad (13,1%). Es la cuarta localidad en participación en el desempleo de la ciudad: el 9,9% de los desempleados residía en la localidad; equivalente a 45.000 personas.

La tasa de ocupación de Ciudad Bolívar (54,7%) está por debajo de la de Bogotá (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes en Ciudad Bolívar fueron: comercio, hoteles y restaurantes (29,6%), servicios sociales, comunales y personales (21%), industria manufacturera (20,5%), transporte y comunicaciones (9,3%) y construcción (9,2%).

Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad Ciudad Bolívar son: comercio (43%), industria (17%), restaurantes y hoteles (10%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (10%) y servicios comunitarios y sociales (6%).

El 91% de las empresas de la localidad Ciudad Bolívar son personas naturales, y el 9% personas jurídica

En Ciudad Bolívar se localizan 5.210 empresas de Bogotá, equivalentes al 2,3%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (75%), la industria (17%) y la construcción (6%)

1.3 Sector Industrial

En el sector de industria de Ciudad Bolívar se identificó un total de 884 empresas, el 17% de las empresas locales; de estas el 94% fueron microempresas. La industria en Ciudad Bolívar reportó activos por valor de \$852.000 millones (el 78% del total de activos de las empresas locales); obtuvo ventas por un valor aproximado de \$823.000 millones (el 74% del total local), y contrató cerca de 2.843 personas, el 63% del personal ocupado por los sectores económicos que desarrollan actividades productivas en la localidad.

Tabla 1 Actividades Económicas Localidad Ciudad Bolívar

Actividad económica	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; conserjería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites)	159	1	0	0	160
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos similares	103	0	0	0	103
Fabricación de calzado	49	0	0	0	49
Producción, transformación y conservación de carne y pescado	32	2	1	1	36
Fabricación de productos metálicos para uso estructural	28	2	1	1	32
Fabricación de otros productos minerales no metálicos ncp (cerámica no refractiva, cerámica refractaria, arcilla, cemento, cal, yeso, hormigón, para uso estructural)	23	4	1	0	28
Reciclaje de desperdicios y de desechos metálicos	27	0	0	0	27
Fabricación de otros productos textiles	24	1	0	1	26
Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales	25	1	0	0	26
Otros	332	15	11	7	365
Total	834	26	14	10	884

Fuente. Registro Mercantil, Cámara de Comercio de Bogotá, 2006

1.4 Sector Cultural

La dinámica cultural de la localidad se caracteriza por su diversidad, reflejo de su composición social y multicultural. En este sentido, la oferta cultural tiene una variedad de espacios de encuentros para la formación y el estímulo, con la opción de la expresión de inquietudes artísticas, culturales, patrimoniales y sociales. El abanico de posibilidades va desde festivales y encuentros artísticos, escuelas de formación, hasta proyectos de investigación y de patrimonio. Un quehacer cultural liderado por las diferentes organizaciones, gestores y casas y centros culturales de la localidad.

Escenarios Culturales

- **Casa de la Cultura Arborizadora baja**
Dirección: Carrera 38 No. 59B-43 Sur
- **Casa de la Cultura Arabia**
Dirección: Calle 82 Bis No. 18h-10
Teléfono: 7 923248.
- **Casa de la Cultura de San Joaquín**
Dirección: Diagonal 81 a Bis Sur No. 17d-15 Barrio San Joaquín
Teléfono: 7 925477.

- **Casa de la cultura de México**
Dirección: Carrera 16C No. 65A-50 Sur

Programas y Proyectos

I. FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA Y EL ARTE LOCAL

a. Macro Proyecto: Arte como práctica formativa

Proyectos:

- 1) Profesionalización con carreras universitarias de arte y cultura de los artistas empíricos y Gestores culturales locales
- 2) Escuela de formación artística y cultural – en los procesos de talleres de Artes Escénicas: Danza Contemporánea, Danza-Teatro, Danzas Folclor de recuperación, Teatro Tradicional, Teatro-Humor, Laboratorio de Investigación Teatral, Teatro Clown; Artes Musicales: Gramática Musical, Rondas Infantiles, Música Latinoamericana, Clarinete, Percusión, Chirimía; Artes Literarias: Narración Oral, Concursos: Ensayo, Cuentaría, Poesía, Declamación, Cuento Escrito y Canto, Conferencias, Seminarios de Lectura de textos, Conversatorios; Artes Plásticas: Pintura (Dibujo Artístico Básico, Teoría Básica del Color, Pintura al Óleo), escultura, moldeado, instalaciones , montajes de exposición; Arte Visuales.
- 3) Escuela Cultural Ambiental rural y Urbana.
- 4) Formación expresión vocal (coral adulto mayor y niños).
- 5). Música alternativa – Escuela de Rock

6) Formación musical - BATUTA

b. Macro Proyecto: Creación de un Centro de Información temático en formato Textual, CD Y DVD:

Proyectos:

- 1) Apoyo a las estrategias de patrimonio, cultura y arte con determinación dentro lo cinematográficas y proyección audiovisual en la localidad.
- 2) Brindar un espacio de reconocimiento del lenguaje textual, audio y visual –Centro de información.
- 3) Consolidación y Fortalecimiento para la investigación de redes de las organizaciones culturales.
- 4) Elaboración de la Revista “La Cultura de Bolívar”.

II. VIDA LOCAL Y CULTURA DE PAZ:

a). Macro Proyecto: Espacio para la sensibilización estética y artística

Proyectos:

- 1) Viernes culturales en lo local e instituciones educativas.

2) Festival Antaño, Festival Danza, Festival Teatro, Festival Vista Hermosa, Festival San pacho, Festival Comunales, Festival Hip – Hop, Festival Por la vida, Festival de la Juventud, Festival Mujer y Genero y Festival LGTB – Lesbianas, gay, Bisexuales y Tans.-

3) Cumpleaños de la Localidad.

4) Muestra Artística Itinerante.

5) Apoyo a Comparsa Local, Carnaval de Bogotá.

b) Macro Proyecto: Fortalecimiento, Adecuación y dotación de los espacios para el desarrollo de las actividades culturales y artísticas

Proyectos:

1) Instalación de elemento para exposición en plástica, empresarial y producción y otros en la casa de la Cultura.

2) Fortalecimiento a las organizaciones culturales en torno de la Casa Cultural Matriz.

3) Adecuación obras inconclusas casa de la cultura local y dotación casa de la cultura local y dos casas satélites.

c) Macro Proyecto Promoción, Proyección y Apoyo de los diferentes grupos Culturales a nivel local, regional, nacional e internacional.

Proyectos:

- 1) Apoyo en la difusión, divulgación y promoción de las diversas expresiones interculturales (Seminarios, encuentros, ferias rurales y ganaderas, carnavales de la discapacidad y de los afrodescendientes, entre otros).
- 2) Estimular y Reconocer con premios incentivos y becas a los artistas de la localidad.
- 3) Establecer procesos institucionales e interinstitucionales para la investigación, extensión y gestión cultural.
- 4) Apoyo al Consejo Local de cultura
- 5) Salida Lúdico pedagógica para niños (as) y adolescentes de Ciudad Bolívar.
- 6). Apoyar la representación artística y cultural con incentivos hacia los artistas de la localidad, tanto en lo local, distrital, nacional e internacional

1.5 Sector Político

Instituciones con presencia Local

Tabla 2 Instituciones con presencia local



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
GOBIERNO, SEGURIDAD Y CONVIVENCIA
Alcaldía Local de Ciudad Bolívar

Instituciones con Presencia Local

Nombre Institución	Dirección	No. Contacto
Casa de la Cultura	Carrera 39 No. 59 B 43 Sur Arborizadora Baja	779 92 80 Ext. 3000
Casa de la Justicia	Diagonal 62 No. 20 F 20 San Francisco	779 92 80 Ext. 2000
Dirección Local de Educación	Calle 59 B Sur # 45 D - 27	731 34 42
Casa Igualdad de Oportunidades	Calle 64 C Sur No. 27 - 31 Candelaria La Nueva	359 95 44
Subdirección Local de Integración Social	Calle 70 Sur No. 34 -05 Arborizadora Alta	327 97 97 Ext. 3904
Casa de la Juventud	Calle 40 A Sur No. 79 - 34 Lucero Bajo	321 3943631
Centro Local de Artes para la Niñez y la juventud	Carrera 17 Bis No. 64 A 54 Sur CLAN Lucero	7928418 - 3795750 EXT 3954
Centro Forjar	Carrera 44 No. 48 C 90 Sur	717 78 48
Centro Día Carlos Gaviria	Calle 69 Sur No. 18B-36 Bella Vista - Lucero Alto	3 27 97 97 Ext. 3904
Centro Día Tejedores de Sueños	Calle 70 Sur 34 - 05 Arborizadora Alta	3 27 97 97 Ext. 3904
Centro Crecer Vista Hermosa	Calle 69 k No. 18 h 19 sur	718 73 83
Centro Crecer Arborizadora Alta	Carrera 21 No. 63 - 08 Sur	7151399
Centro de Centro de Orientación e Infor- mación en Salud	Diagonal 62 No. 20 F 20	3015683738
Estación Policía Ciudad Bolívar	Calle 62 Sur No. 18 A-25	791 23 30
Estación de Bomberos Ciudad Bolívar	Diagonal 62 B Sur # 72 - 61	
Registraduría Auxiliar Ciudad Bolívar	Calle 63 sur No. 72 - 19	782 02 01
Centro Local de Movilidad	Carrera 73 No. 59 -12 Sur	779 92 80
Personería Local de Ciudad Bolívar	Carrera 73 No. 59 -12 Sur	779 25 36
Contraloría Local de Ciudad	Carrera 73 No. 59 -12 Sur	7194867

Carrera 73 No. 59 -12 Sur
Código Postal: 111921
Tel. 7799280 / 7829955
Información Línea 195
www.ciudadbolivar.gov.co



BOGOTÁ
MEJOR
PARA TODOS

Fuente: Alcaldía Local de ciudad Bolívar

2. Marco Referencial

Para dar cumplimiento en el desarrollo de los temas, los capacitadores apoyaron sus conocimientos en textos y documentos administrativos - contables (Dian) que permitieron complementar y ejecutar las capacitaciones de manera más clara.

2.1 Marco Referencial Administrativo

Fayol define el acto de administrar como planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Las funciones administrativas abarcan los elementos de la Administración, es decir, las funciones del administrador.

- **Planeación:** avizorar el futuro y trazar el programa de acción.
- **Organización:** construir las estructuras material y social de la empresa.
- **Dirección:** guiar y orientar al personal
- **Coordinación:** enlazar, unir y armonizar todos los actos y esfuerzos colectivos
- **Control:** verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas. (Chiavenato, 2006)

Misión: Es la razón esencial de ser y existir de la organización y de su papel en la sociedad. Esta no es definitiva ni estática, pues experimenta cambios a lo largo de la existencia de la organización (Chiavenato I. , 2001)

Visión: La visión es la imagen que la organización define respecto a su futuro, es decir, de lo que pretende ser (Chiavenato I. , 2001).

Estrategias: Conjunto consciente, racional y coherente de decisiones sobre acciones a emprender y recursos a utilizar, que permite alcanzar los objetivos

finales de la organización, teniendo en cuenta las decisiones que en el mismo campo toma o puede tomar la competencia y también las variaciones externas tecnológicas, económicas y sociales (Sainz, 2005) .

Planeación Estratégica: La planeación estratégica es la manera de poner en práctica la estrategia empresarial. Mientras la estrategia empresarial se preocupa por “¿Qué hacer?” para conseguir los objetivos empresariales propuestos, la planeación estratégica se orienta hacia el “¿Cómo hacer?” y tiene en cuenta el diagnóstico sobre “lo que hay en el ambiente” y “lo que tenemos en la empresa (Chiavenato I. , 2001)

Eficiencia: Ejecutar bien y correctamente las tareas. El trabajo eficiente es un trabajo bien ejecutado (Chiavenato I. , 2006)

Eficacia: Alcanzar objetivos y resultados. Un trabajo eficaz es provechoso y exitoso. (Chiavenato I. , 2006)

Emprendedor: Persona que tiene el coraje de asumir riesgos para aprovechar oportunidades en situaciones donde otras personas sólo verían problemas o amenazas. (Chiavenato I. , 2006)

Competitividad: Capacidad de una organización para ofrecer productos y servicios mejores y más baratos, ¡adecuados a las necesidades y expectativas del mercado, brindando soluciones innovadoras al cliente. (Chiavenato I. , 2006) (Urzainqui, 2016)

Segmento de clientes: El objetivo es agrupar a nuestros clientes con características homogéneas en segmentos definidos y describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos, etc. Después, nos ocuparemos de ubicar a los clientes actuales en los diferentes

segmentos para finalmente tener alguna estadística y crecimiento potencial de cada grupo.

Propuesta de Valor: El objetivo es de definir el valor creado para cada Segmento de clientes describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno. Para cada propuesta de valor hay que añadir el producto o servicio más importante y el nivel de servicio.

2.2. Marco Referencial Contable

La contabilidad es un proceso de información acumulativo de la empresa, cuyas funciones son: Recolectar, identificar, medir, clasificar, codificar, acumular, registrar, emitir estados financieros, interpretar, analizar, evaluar e informar, y hacer el seguimiento al desarrollo de las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna (Martinez, 2003)

Contabilidad: Es la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa con el fin de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa. (Ureña, 2010)

Estados Financieros: Los estados financieros, cuya preparación y presentación es responsabilidad de la administración de una organización, son el medio principal para proporcionar información contable a los entes de control y personas que no tienen acceso a los registros contables reconocidos por la compañía (Ministerio de hacienda y Crédito Público, 1993)

Balance General: Muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene como propósito mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños. Cuando se prepara de forma comparativa, permite conocer los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un periodo a otro. (Fernandez J M, 2004)

Activo: Es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Pasivo: Es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

Patrimonio: Es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

Estado de Resultados: Muestra un resumen de los hechos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo de tiempo determinado. Este estado financiero permite juzgar y evaluar la situación financiera de una organización y los resultados de sus operaciones. Revela la forma como la empresa ha obtenido su utilidad o sus excedentes. En otras palabras, este estado financiero muestra cómo fue la operación total de la empresa, si ganó o si perdió dinero, pues se relacionan los ingresos con los egresos para ver si los gastos o costos fueron mayores o menores a los ingresos percibidos (Higuera, 2008)

Ingresos: Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio, distintas de las relacionadas con las aportaciones de inversores de patrimonio.

Gastos: son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, distintos de los relacionados con las distribuciones realizadas a los inversores de patrimonio. (IFRS Foundation, 2009)

Presupuesto: es la estimación programada en forma sistemática, de las condiciones de la operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un periodo determinado. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas.

Flujo de caja: Es la diferencia entre los cobros del periodo y los pagos realizados durante el mismo. Un flujo de caja puede referirse al de un periodo pasado o al previsto para uno futuro. Igualmente, el flujo puede calcularse para el conjunto de una empresa o para una inversión u operación aislada.

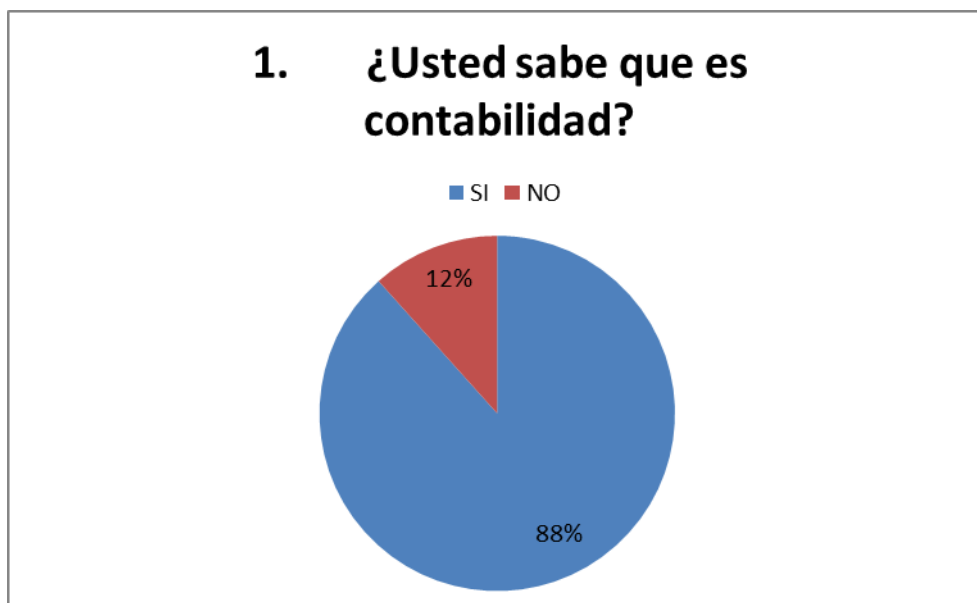
3. Diseño Metodológico

3.1 Tipo de Investigación

Según (Mendez Alvarez, 2006) “el propósito de un estudio descriptivo es el de delimitar los hechos que conforman el problema de investigación; este resulta a su vez ser uno de los métodos más utilizados en la administración (Pág. 230). Este estudio descriptivo, señala (Mendez Alvarez, 2006) se correlaciona con la investigación, ya que este permitirá “identificar características del universo de investigación, se señalan formas de conducta y actitudes del total de la población investigada...” (Pág. 231) usando instrumentos tales como la recolección de información, la observación y las entrevistas.

De acuerdo a lo anterior se realizó un diagnóstico para evidenciar el conocimiento de conceptos de los participantes de la localidad Ciudad Bolívar – Barrio Candelaria La nueva, en la cual se evidenciaron los siguientes resultados, los cuales fueron el inicio para enfatizar el temario contable y administrativo.

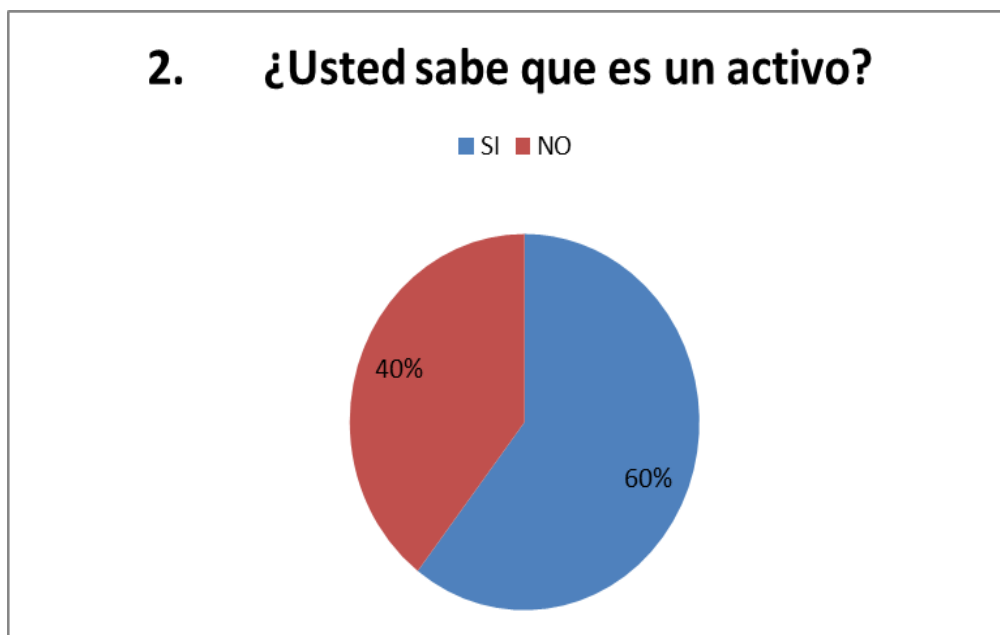
Grafica 1 Pregunta N° 1 ¿Usted sabe que es Contabilidad?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 1 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 88% de los participantes saben que es el termino contabilidad, mientras que el 12% restante no tienen el conocimiento de este término.

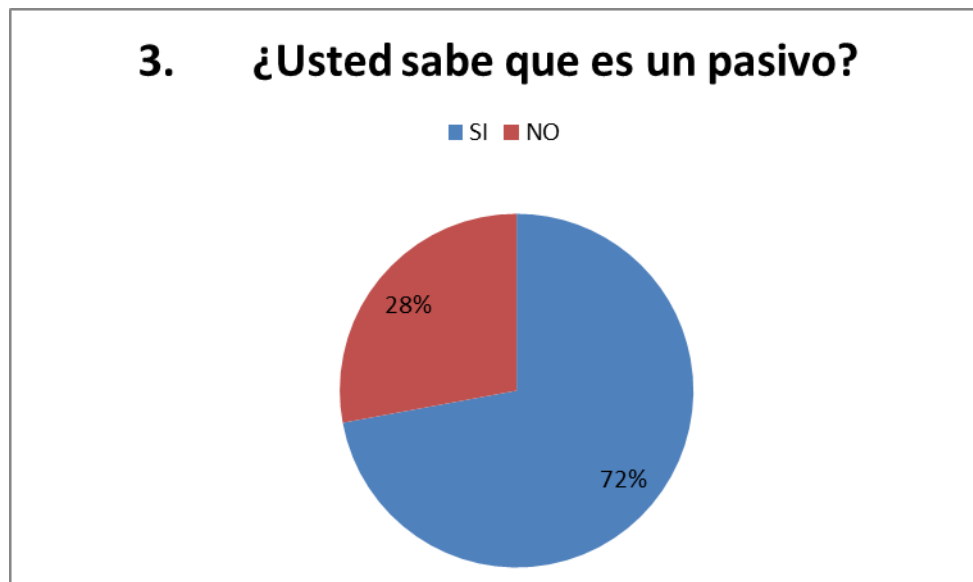
Grafica 2 Pregunta N° 2 ¿Usted sabe que es un activo?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 2 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 40% de los participantes No saben que es un Activo, concepto importante para las organizaciones, mientras que el 60% restante Si saben el significado del término Activo

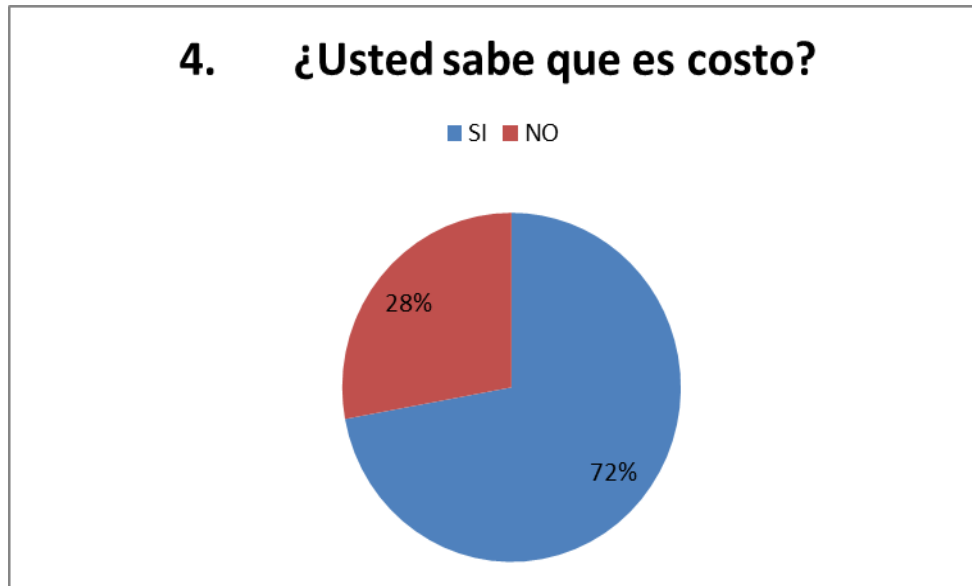
Grafica 3 Pregunta N° 3 ¿Usted sabe que es un Pasivo?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 3 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 28% de los participantes No saben que es un Pasivo, concepto importante para las organizaciones, mientras que el 72% restante Si saben el significado del término Pasivo.

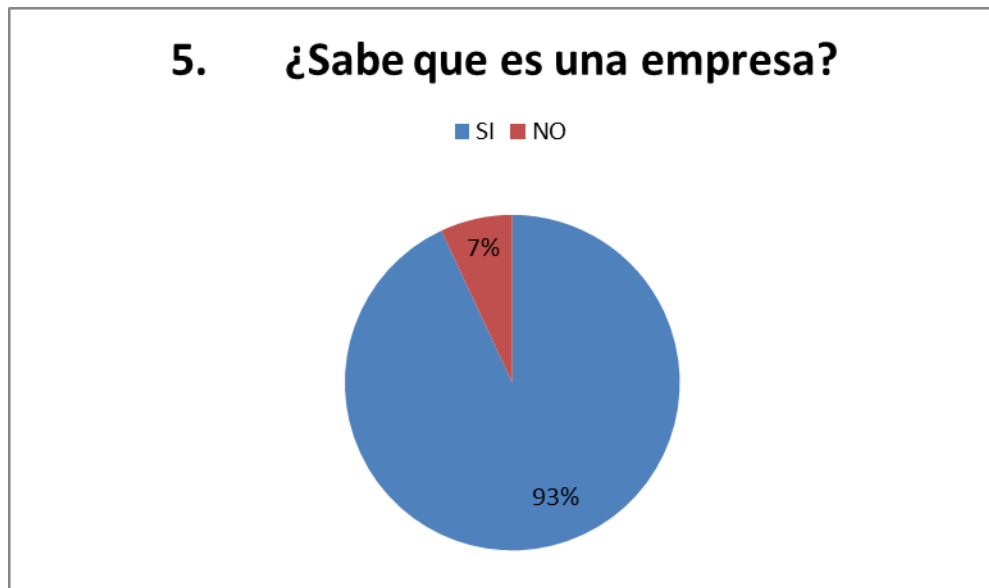
Grafica 4 Pregunta N° 4 ¿Usted sabe que es Costo?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 4 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 28% de los participantes No saben que es un Costo, concepto importante para las organizaciones, mientras que el 72% restante Si saben el significado del término Costo.

Grafica 5 Pregunta N° 5 ¿Sabe que es una empresa?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 5 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 93% de los participantes saben que es una empresa, mientras que el 7% restante No saben que es una empresa. Termino importante para el desarrollo de nuestras capacitaciones.

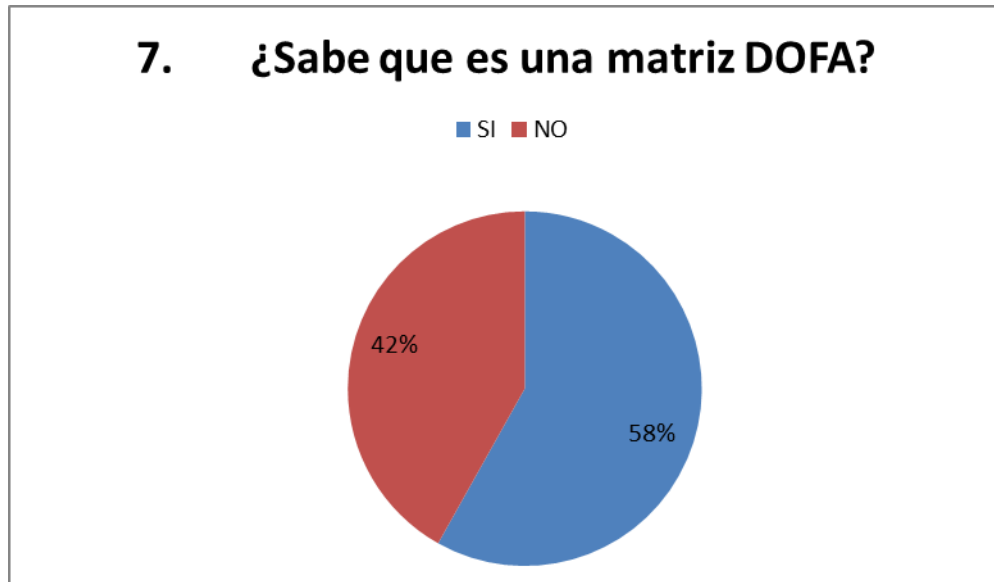
Grafica 6 Pregunta N° 6 ¿Tiene conocimiento de que es la Misión y la Visión?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 6 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 88% de los participantes saben que es la Misión y la Visión de una empresa, mientras que el 12% restante No saben cuál es el significado de los términos Misión y visión

Grafica 7 Pregunta N° 7 ¿Sabe que es una matriz DOFA?



Fuente: Resultado arrojado de encuesta Diagnostico - Proyecto Despertar Emprendedor Sede la Candelaria – Ciudad Bolivar

Realizando el análisis de la pregunta N° 7 de la encuesta diagnostico podemos determinar que el 58% de los participantes saben que es una matriz DOFA, mientras que el 42% restante No saben que es la Matriz DOFA.

De acuerdo a los resultados anteriores, se puede evidenciar que la mayoría de los participantes cuentan con conceptos básicos de los temas a tratar, por lo que fue conveniente retroalimentar nuevamente a todo el grupo con el fin de estabilizar y garantizar que todo el equipo tenga el mismo conocimiento referente a los conceptos administrativos y contables.

Actividades desarrolladas días operativos

Cabe resaltar que de acuerdo al proceso realizado con las capacitaciones hacia los participantes esta fueron las ideas de negocio asertivas, las cuales es muy satisfactorio para nosotros como educadores y ayudantes, ya que fuimos generadores de emprendimiento para estas personas.

Se relacionan Las ideas de negocio.

Tabla 3 Ideas de Negocio

NOMBRE IDEA DE NEGOCIO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE
Body Art	Empresa de Estética y venta de productos de salud y belleza	Liliana Rondón
Autoservicio "Sarita"	Comercialización de productos alimenticios y para el hogar	Sandra Rondón
Creaciones Dayana	Comercialización de ropa y productos de belleza	Diana Rondón
La delicia del Tamal	Comercialización de Tamales	Robinson Betancourt
Droguerías Dany	Comercialización de medicamentos y productos de belleza	Daren Bojaca
La Arepuela de la Abuela	Fabricación y comercialización de arepuelas	Juan Bautista
Diseño y confección Jhovan	Fabricación y comercialización de chaquetas	Jhovan Avilés
Creangel Publicidad	Fabricación y comercialización de maletas personalizadas	Ángel Quiroz
Lencería y Curiosidades Merly	Fabricación y comercialización de lencería para el hogar	Luz Merly Salinas

Fuente: Elaboración propia

4. Matriz DOFA

Para obtener un diagnóstico adecuado de la situación actual de la población atendida por la Universidad de La Salle y la Fundación Internacional María Luisa de Moreno dentro del programa Despertar Emprendedor es importante identificar y establecer las variables de la matriz DOFA ya que permite

evidenciar las F (fortalezas), O (oportunidades), D (debilidades) y A (amenazas), según (Humberto, 1997) DOFA es un acrónimo de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. El cual ayuda a determinar si la organización está capacitada para desempeñarse en su medio. Mientras más competitiva en comparación con sus competidores esté la empresa mayores probabilidades tiene de éxito. (Pág. 157).

Tabla 4 Matriz DOFA

Análisis Externo		Análisis Interno	
Oportunidades		Fortalezas	
O1. Espacio apropiado para desarrollar las capacitaciones O2. Ideas de negocio innovadoras O3. Necesidad por lograr un crecimiento personal y profesional O4. Apoyo de entidades para el emprendimiento en Colombia O5. Oportunidad para el desarrollo de nuevas ideas de negocio		F1. Espíritu por emprender F2. Interés por adquirir nuevos conocimientos F3. Recursos apropiados para el desarrollo de las capacitaciones F4. Participación en las clases F5. ideas de negocio acorde a la experiencia F6. Motivación para asistir a las clases	
Amenazas		Debilidades	
A1. Aumento de la competencia en el mercado A2. Niveles de inseguridad en la localidad A3. Informalidad de los negocios A4. Falta de conocimiento de los sectores socioeconómicos y temas contables por parte de los participantes		D1. Diversificación en las edades del grupo D2. Ausencia de recursos financieros para llevar a cabo las ideas de negocio D3. Poco conocimiento de temas contables y administrativos D4. Miedo a enfrentarse con el fracaso D5. Ubicación del lugar donde se brindan las capacitaciones	

Fuente: Elaboración Propia

4.1 Estrategias Análisis DOFA

Una vez identificadas las variables es importante establecer una serie de estrategias a través de las cuales se logre minimizar las debilidades y amenazas potencializando las fortalezas y oportunidades. La matriz de las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas (DOFA) es una herramienta de ajuste importante que ayuda a los gerentes a crear cuatro tipos de estrategias: estrategias de fortalezas y oportunidades (FO), estrategias de debilidades y oportunidades (DO), estrategias de fortalezas y amenazas (FA) y estrategias de debilidades y amenazas (DA). El ajuste de los factores externos e internos es la parte más difícil de desarrollar en una matriz DOFA y requiere un criterio acertado (además de que no existe uno mejor) (David, 2003)

Tabla 5 Estrategias Matriz DOFA

Estrategias FO	Estrategias DO
<p>F1-O2. Incentivar a los estudiantes a desarrollar ideas innovadoras que contribuyan al medio ambiente.</p>	<p>D1-O4. Diseñar actividades dinámicas acordes con los temas que involucren a todos los participantes del equipo para que estén más concentrados utilizando los recursos brindados por la fundación.</p>
<p>F3-O1. Fortalecer la participación del grupo a través de casos prácticos y actividades dinámicas aprovechando los recursos y las instalaciones de la fundación.</p>	<p>D3-O3. Preparar talleres, actividades. Evaluaciones y ejemplos claros de los temas contables para lograr afianzar los conocimientos de una manera más dinámica.</p>
<p>F5-O3. Identificar las habilidades conocimientos y experiencia de los participantes para encaminar las ideas de negocio que les permita lograr un crecimiento personal y profesional.</p>	<p>D2-D4-O4. Dar a conocer las entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia, las fuentes de financiación y así mismo brindarles las herramientas apropiadas para</p>
<p>F2-F6-O5 preparar los temas de cada clase de una manera dinámica,</p>	

basándonos en experiencias reales, motivando siempre a los emprendedores a desarrollar nuevas ideas de negocio.	que al momento de llevar a cabo sus ideas de negocio el miedo a enfrentarse con el fracaso sea mínimo y prevalezca más el espíritu emprendedor.
Estrategias FA	Estrategias DA
<p>F2-A1. Lograr a través de la realización del modelo canvas que los participantes generen la propuesta de valor para diferenciarse de la competencia.</p> <p>F2-A3. Aprovechar la iniciativa de los participantes por adquirir nuevos conocimientos con el propósito de darles a conocer los beneficios y ventajas que tienen al momento de legalizar sus negocios.</p> <p>F3-A4. Utilizar las instalaciones de la fundación, los materiales y el ambiente tranquilo para desarrollar las actividades propuestas por los capacitadores y así poder brindar nuevos conocimientos a los emprendedores que les permita saber que sectores socioeconómicos hay en nuestro país.</p>	<p>D3- A4. Fortalecer los temas contables vistos durante el transcurso de las capacitaciones mediante talleres prácticos que permitan aclarar dudas y de esta manera tener una apropiada contabilidad de las ideas de negocio.</p> <p>D5-A2. Establecer medidas de seguridad a la llegada y salida de la fundación para evitar percances de inseguridad.</p> <p>D4- D1- A3. Generar en cada participante confianza en ellos mismos y en sus conocimientos para realizar la idea de negocio, independiente de la edad que tengan para minimizar los paradigmas y así mismo darles a conocer que una de las variables que puede llevar al fracaso una idea de negocio es estar en la informalidad.</p>

Fuente: Elaboración Propia

4.2. Análisis de la Matriz DOFA

Se evidencia a través de la matriz DOFA el interés y compromiso que tienen las personas de la localidad de Ciudad Bolívar por fortalecer y crear nuevas ideas de negocio que les permitirá a largo plazo lograr un crecimiento personal y profesional, siendo esta una de las motivaciones más relevantes

para asistir a las capacitaciones ofrecidas por la FIMLM en conjunto con la Universidad de la Salle, igualmente se refleja la diversidad en los participantes en lo que refiere a la edad, es de resaltar el interés y la disposición que tienen los emprendedores por adquirir nuevos conocimientos administrativos y contables por tal razón nosotros como capacitadores debemos entregar todos nuestros conocimientos y hacer uso adecuado de las herramientas (Evaluaciones, Talleres, Actividades), aprovechando los recursos y el espacio brindado por la fundación.

Claramente podemos darnos cuenta que todas las personas tienen un espíritu emprendedor y aunque tengan una buena idea de negocio es notable el miedo que ellos tienen frente a dos aspectos que no les ayuda a iniciar su idea y estos aspectos son: no contar con los recursos financieros suficientes para poner en marcha las ideas de negocio y por otra parte fracasar, por ende se deben dar a conocer las entidades que brindan acompañamiento como lo son el Fondo emprendedor, tecno parques, Bancoldex, Innpulsa, Connect Bogotá entre otras entidades que apoyan el emprendimiento, sin embargo para llevar a cabo una idea de negocio todo depende realmente del interés y compromiso que cada persona tenga por emprender, claramente se necesita tener una buena disciplina y pasión por lo que se quiere lograr. El enfoque y la formación del emprendedor son las principales herramientas con que va a disponer para hacer crecer las posibilidades de éxito de su proyecto. De nada sirven una buena idea y el capital necesario (aunque son importantes) si el emprendedor no está comprometido y dispuesto a hacer algunos sacrificios por su proyecto (Arribas, 2011).

5. Plan de trabajo y Cronograma de Actividades

5.1 Objetivos.

5.1.1 Objetivo General.

Capacitar a la comunidad del Barrio la Estancia ubicado en la Candelaria La Nueva - Bogotá; elegida por la Fundación María Luisa de Moreno quienes se encuentran brindando el apoyo a la sociedad; en la creación y fortalecimiento de ideas de negocio, a través de programas de formación administrativa y contable, que les permita mejorar su calidad de vida y lograr un desarrollo sustentable.

5.1.2 Objetivos específicos.

- Trabajar los temas operativos, según cronograma y material otorgado por la fundación, utilizando los conocimientos administrativos y contables fundamentales, para el fortalecimiento y desarrollo de las nuevas ideas de negocio.
- Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los participantes del proyecto “Despertar Emprendedor” para ejecutar las ideas de negocio por medio de la matriz DOFA.
- Realizar una muestra empresarial con las ideas de negocio de cada uno de los participantes del proyecto “Despertar Emprendedor”.
- Aplicar el programa de capacitación otorgado por la fundación teniendo en cuenta las bases administrativas y contables adquiridas, y desarrollando las actividades necesarias que permitan a los

participantes de esta localidad, afianzar sus conocimientos y la mejor comprensión de los mismos.

5.2 ¿Qué queremos hacer?

Brindar a los participantes inscritos en el programa “Despertar Emprendedor” de la FIMLM, de la Localidad Ciudad Bolívar Barrio Candelaria – La Nueva, las capacitaciones de Formación Empresarial en temas básicos de administración y contabilidad, con el fin de que puedan crear y fortalecer sus ideas de negocio.

5.3 ¿Por qué lo queremos hacer?

Porque queremos aportar nuestros conocimientos y vivencias a la sociedad las cuales adquirimos en el transcurso de nuestra carrera, brindando apoyo en las ideas de negocio que fortalezcan la economía personal, familiar y del entorno, con negocios útiles, innovadores y que den solución a las problemáticas sociales mediante la generación de ingresos.

5.4 ¿Cómo lo vamos hacer?

Mediante capacitaciones de formación empresarial, las cuales obtendrán temas administrativos y contables necesarios para la creación, estructuración y fortalecimiento de ideas de negocio. Para este propósito, se tomará como referencia las guías de clases establecido por la FIMLM, y se complementarán con ayudas tales como talleres, videos, carteleras y

actividades manuales que aporten al conocimiento y total comprensión de los temas.

5.5 ¿Dónde lo vamos a hacer?

Las capacitaciones del proyecto “Despertar Emprendedor” se llevará a cabo en el Salón comunal del Barrio La estancia ubicada en la dirección Calle 59 N. 74 G – 56 Sur en la localidad de Ciudad Bolívar

Imagen 1 Salón Comunal Barrio la Estancia



Fotografía de Sandra Rondón, Salón Comunal Barrio la estancia, 2018

5.6 ¿Hasta dónde queremos llegar?

Con las capacitaciones queremos llegar a aportar un nuevo conocimiento en los participantes de la Localidad Ciudad Bolívar con el fin de que coloquen en práctica los temas, logrando que salgan de su zona de confort, estructurando y consolidando sus ideas de negocio, con el fin de que tengan una mejora en su calidad de vida.

5.7 ¿Con qué lo vamos hacer?

Para el desarrollo de las capacitaciones se contarán con recursos tecnológicos, materiales didácticos y elementos de papelería.

Para registrar las actividades realizadas, los estudiantes cuentan con una carpeta la cual contiene las actividades y talleres que refuerzan los temas vistos durante las sesiones.

De igual manera aportamos el conocimiento adquirido en la Universidad de la Salle y la disposición y compromiso para que la información sea transmitida y comprendida por partes de los participantes.

5.8 ¿Tiempo en el que vamos a hacerlo?

El proyecto será implementado desde el mes de Julio del año en curso y culminará con la feria empresarial el día 17 de Noviembre, las capacitaciones seguirán un cronograma preestablecido en el cual se llevara a cabo cada uno de los temas propuestos por la Fundación y actividades planteadas por las capacitadoras de la Universidad de la Salle

Tabla 6 Cronograma de Actividades

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO																											
ACTIVIDADES	LUGAR	RECURSO HUMANO	JULIO			AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE			NOVIEMBRE												
			3	4	SE	1	2	3	4	5	SE	1	2	3	4	5	SE	1	2								
FORTALECIMIENTO MISTALENTOS (CONFERENCIA)	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO PRADO	COORDINADORES DEL PROYECTO																									
RUEDA DE OPORTUNIDADES	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE			21																						
QUIEN SOY, MI PERSONALIDAD	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE			28																						
MIS SUEÑOS Y MI PROGRAMA DE VIDA	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE				4																					
EDUCACION FINANCIERA AHORRO Y LIBRO DIARIO, INTRODUCCION Y CONTEXTUALIZACION DE LOS TEMAS NAF	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE					11																				
MMISION, VISION Y OBJETIVOS	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE						18																			
EL CLIENTE, TIPOS DE CLIENTES	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE							25																		
OFERTA, DEMANDA, Y EL VAOR DEL MERCADO, CONOCIMIENTO Y MANEJO PLATAFORMA DIARYFACT ELECTRONICA	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE								1																	
CONFERENCIA	UNIVERSIDAD DE LA SALLE SEDE CHAPINERO	ORGANIZACION UNIVERSIDAD/FUNDACION									8																
PRECIO, IMPUESTOS, RENTA, IVA, IPO, CONSUMO Y MONOTRIBUTO	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE										15															
PRODUCTO, CARACTERISTICAS Y VALOR AGREGADO	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE											22														
CANALES DE DISTRIBUCION	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE												24													
ANALISIS DOFA	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE													6												
FIDELIZAR LOS CLIENTES Y CALIDAD	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE														6											
FUENTES DE INGRESO, PUNTO DE EQUILIBRIO Y VENTAS	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE															13										
MATERIA PRIMA, INSUMOS, LOGISTICA E INVENTARIO, RUT	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE																13									
PROCESOS DE COMPRA Y PROCESOS DE PRODUCCION	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE																	20								
MERCADO Y COMPETENCIA	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE																		20							
CLAUSTRURA	UNIVERSIDAD DE LA SALLE SEDE CHAPINERO	ORGANIZACION UNIVERSIDAD/FUNDACION																							21		
ALIADOS CLAVES	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE																								27	
FLUJO DE CAJA Y PRESUPUESTO OTROS TEMAS NAF	FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO (CANDELARIA)	CAPACITADORES UNIVERSIDAD DE LA SALLE																								27	
FERIA DE EMPRENIMIENTO	UNIVERSIDAD DE LA SALLE SEDE CANDELARIA	UNIVERSIDAD DE LA SALLE																								9	17

Fuente: Elaboración Propia

6. Resultados esperados.

6.1 Campo Administrativo

Se pretende desarrollar temas que son indispensables en una empresa, como lo son; La planeación estratégica de una organización, estructura organizacional, el producto, Área de producción, el cliente, oferta y demanda, precio, impuestos, entre otros, estos temas les ayudará a cada participante a tener una idea más clara de cómo debe ser su negocio y qué aspectos se deben tener en cuenta en el momento de ejecutar sus ideas.

6.2 Campo Recursos Humanos

En el campo de Recursos Humanos, se espera que los temas que se desarrollaran en el programa “Despertar Emprendedor” en la localidad de Ciudad Bolívar (Candelaria), sean de gran uso para el desarrollo de las ideas de negocio que los participantes tienen y que hasta el momento no han podido ejecutar por falta de conocimiento.

7. Desarrollo del trabajo

Para el desarrollo de las capacitaciones del curso de Emprendimiento brindado por la FIMLM en convenio con la Universidad de La Salle. la metodología empleada para llevar a cabalidad el proceso de formación empresarial en primera medida fue por el programa de despertar emprendedor en el cual la fundación se encarga de buscar las instalaciones

físicas y por otra parte el programa de proyección social de la Universidad de La Salle en el cual los estudiantes de últimos semestres de Administración de Empresas y Contaduría pública tienen la responsabilidad de apoyar y aportar los conocimientos adquiridos en su proceso de formación como profesionales Lasallistas.

Por ende, para dar cumplimiento a los objetivos propuestos la metodología utilizada consistió en el desarrollo de cuatro etapas.

7.1 Primera Etapa

En esta etapa se da inicio a los días operativos propuestos por la fundación los cuales se ejecutaron a través de carteleras, video beam, dinámicas grupales con los temas vistos, entre otros materiales de gran ayuda que permitieron desarrollar las actividades; por otra parte, se creó un grupo de WhatsApp para enviar las diapositivas con los temas desarrollados en las clases.

A continuación, se presentan los días operativos el objetivo de cada una de las actividades y la manera en que se desarrollaron.

Tabla 7 Actividades desarrolladas días operativos

Día Operativo	Tema	Objetivo	Actividades Desarrolladas
2	Rueda de oportunidades	Identificar la viabilidad del producto o servicio, teniendo en cuenta tres factores: 1) Fácil de hacer 2) Económico de hacer 3) Fácil de vender	Los participantes llevaron sus productos para exponerlos frente a sus compañeros, dando a conocer los beneficios que estos tienen, adicional a esto las capacitadoras tenían que evaluar si el producto era viable o no, para esto se diligencio un formato donde se evaluó las características físicas del producto, la idea de negocio, el producto y el servicio con que se ofreció el producto (Ver anexo 1)
5	Educación Financiera, Ahorro y libro diario Introducción y contextualización de los temas NAF	Entender cómo funciona el dinero en el mundo: como una persona lo obtiene (gana), lo administra, lo invierte y lo dona para ayudar a los demás.	Se presentaron una serie de videos sobre educación financiera, donde se reflejaba claramente como las personas deben manejar su dinero, como se clasifican los gastos y como se deben controlar, para el tema de NAF se realizaron diapositivas con las cuales se dio a conocer a los

			participantes que son las NAF y en que puede ayudarlos como empresarios
6	Misión, Visión y Objetivos	Diseñar la misión, visión y objetivos de las ideas de negocio, las áreas que la componen e identificar los agentes externos que la afectan.	Por medio de diapositivas se dio a conocer los conceptos correspondientes a: misión, visión y objetivos, luego se llevó a cabo una actividad en la cual se propusieron ejemplos, cada grupo debía identificar si el mismo correspondía a la definición de misión, visión o un objetivo, al finalizar la clase se dejó como actividad extra realizar la misión y visión de su idea de negocio.
7	El Cliente	Brindar herramientas metodológicas a los participantes para mejorar sus habilidades de empatía e identificar su importancia en el mundo empresarial.	Para el desarrollo de la clase se dio a conocer la definición de cliente y los tipos de cliente que en algún momento se pueden tener en nuestra empresa o negocio, luego se realizaron dramatizaciones con el grupo en los cuales algunos tomaron el rol

			de vendedor y otros de cliente, durante la clase se presentaron videos relacionados con el tema visto en clase.
8	Oferta, demanda y valor de mercado Conocimiento y manejo de la plataforma Dian y Factura electrónica	Conocer los conceptos de oferta, demanda y valor del mercado e identificarlos en el plan de negocio. Conocer el funcionamiento y manejo de la plataforma DIAN y la factura electrónica.	Se elaboró presentación con los conceptos de Oferta y Demanda, valor de mercado, se realizó una actividad donde los participantes debían decir si los productos mencionados eran independientes, si tenían sustitutos, si tenían productos complementarios y para la casa se dejaron guías de trabajo sobre el tema, en cuanto al manejo de la plataforma Dian se le Proyecto un video y se les explico el proceso de la factura electrónica
9	Precio Impuestos: Renta, Iva, Impuesto consumo y	Definir y analizar el concepto de precio como elemento primordial de la competitividad y	Por medio de una presentación en diapositivas se dio a conocer el concepto de precio, las

	monotributo	<p>posicionamiento del producto, buscando hallar el punto de equilibrio de la idea de negocio.</p> <p>Dar a conocer los conceptos de impuestos</p>	<p>estrategias y como se determinada el precio; para concluir con el tema se realizó una actividad lúdica del precio es correcto y se presentó un vídeo.</p> <p>Para el tema de impuestos se realizó una presentación en la cual se tenían los conceptos que hacen referencia al tema de impuestos</p>
10	Producto, características y valor agregado	Identificar el concepto de producto y sus características.	<p>Para llevar a cabo la clase se utilizaron los recursos y materiales disponibles en el salón con el propósito de abordar el tema de una manera más familiar, la actividad consistió en explicar que es un producto y un servicio, así mismo evidenciar las características y las diferencias de los productos y su valor agregado, luego se procedió a realizar un collage con la clasificación de los productos; al finalizar se presentó un vídeo relacionado con el tema.</p>

11	Canales de distribución	Diseñar e identificar canales de distribución que aporten ventajas frente a los competidores.	Se realizó presentación donde se tenía el concepto de canales de distribución, las funciones, la clasificación se utilizaron ejemplos con el fin de mejorar la comprensión del tema, finalmente por grupos seleccionaron una de las ideas de negocio y diseñaron el canal de distribución más adecuado para esa empresa, al final de la clase se presentaron vídeos del tema visto.
12	Análisis DOFA	Identificar aspectos que permitan realizar un diagnóstico de la idea de negocio y el entorno a través de la matriz de análisis empresarial DOFA	Con ayuda de diapositivas se explicaron las variables internas y externas que conforman el DOFA y las estrategias que deben implementar, para una mejor comprensión del tema se entregaron en físico ejemplos de análisis DOFA para que identificaran y reconocieran las variables que pueden intervenir en una Matriz DOFA,

			Durante la clase se mostraron vídeos relacionados con el análisis DOFA y como actividad extra clase cada uno debía realizar la matriz DOFA de su idea de negocio.
13	Fidelizar los clientes	Identificar a nivel general donde se encuentran en relación al servicio al cliente y como mejorar para mantener clientes satisfechos; relación costo beneficio, estrategias de fidelización y como brindar un mejor servicio al cliente.	<p>Se explicó el tema en el tablero donde se iba desarrollando el tema y se iban compartiendo los conocimientos de las capacitadoras junto con los asistentes</p> <p>Con el objetivo de afianzar el trabajo en equipo los estudiantes realizaron una actividad lúdica con un jenga, en el cual cada grupo diseño estrategias para lograr el objetivo de no dejar derrumbar el jenga, al finalizar la clase se</p> <p>Presentaron vídeos de los temas vistos.</p>
	Fuentes de	Identificar las fuentes	Para el desarrollo del

14	ingreso, punto de equilibrio y ventas.	de ingresos y punto de equilibrio que impacten positivamente el plan de negocio.	tema, se dividió el grupo en 6 subgrupos, los cuales debían por medio de carteleras, dibujos, representaciones dar a conocer a los demás participantes el concepto que les correspondió, terminada esta actividad de realizo una mesa redonda para despejar las dudas que quedaron de los temas desarrollados
15	Materia prima, Logística e Inventarios.	Identificar como se realiza la logística dentro de las empresas, que actores intervienen, que procesos conlleva y cuál es la mejor manera de manejar los inventarios y procedimientos de almacenamiento.	Se explica el tema con ayuda de diapositivas y para complementarlo los estudiantes realizaron una exposición referente al proceso de la entrada y salida de inventario aplicándolo a su idea de negocios, y al finalizar la clase se realizó un cuadro comparativo con el cual se buscaba establecer las diferencias entre logística, canales de distribución y cadena de suministro.

16	Proceso de producción	Identificar y determinar los procesos que se desarrollan en la idea de negocio	Se realiza presentación donde se tiene el concepto de proceso de producción, área de producción, que son los procesos y se dan ejemplos claros de empresas donde se identifican cada uno de los procesos que se deben seguir para la elaboración de un producto y que este sea de alta calidad
17	Mercado y competencia	Determinar cuáles son los clientes potenciales con los cuales podrá trabajar, de acuerdo con el resultado de la segmentación de mercado realizada y las estrategias utilizadas frente a la competencia.	Con ayuda del tablero se realizó la explicación de los tipos de mercado, segmentación de mercado y los tipos de competidores, posteriormente se realizó una actividad al aire libre la cual consistía en hacer un círculo, el primer participante nombraba una empresa reconocida y lanzaba una pelota a otro participante y este último debía nombrar la empresa competencia.

19	Flujo de caja y presupuesto	Conocer la importancia de manejar y aplicar los flujos de caja	Para la clase se utilizaron diapositivas con las cuales se explica el concepto, importancia, características y la estructura del flujo de caja; se presentan algunos ejemplos y luego se desarrolla un taller para afianzar los conocimientos y como actividad extracurricular cada estudiante debe realizar el flujo de caja de su idea de negocio.
-----------	-----------------------------	----------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Elaboración Propia

A continuación se presenta evidencia fotográfica de las actividades realizadas con los participantes del programa Despertar Emprendedor:

Imagen 2 Actividades en clase



Fotografía de Jenny Alexandra Higuera García, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 3 Exposiciones de los participantes



Fotografía de Sandra Marcela Moreno Albino, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 4 Exposiciones de los participantes



Fotografía de Sandra Marcela Moreno Albino, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 5 Exposiciones de los participantes



Fotografía de Jenny Alexandra Higuera García, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 6 Dinámicas Grupales



Fotografía de Sandra Marcela Moreno Albino, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 7 Desarrollo de clase



Fotografía de Yeison David Riveros, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 8 Segunda Feria empresarial Universidad de la Salle



Fotografía de Sandra Marcela Moreno Albino, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

Imagen 9 Segunda Feria empresarial Universidad de la Salle



Fotografía de Sandra Marcela Moreno Albino, sede FIMLM Ciudad Bolívar, 2018

7.2 Segunda Etapa

Con la expectativa de verificar que los temas vistos en el transcurso de las capacitaciones fueran comprendidos de la manera esperada por todos los participantes se diseñó un juego llamado Quien Quiere ser Millonario, el cual desarrollamos de la siguiente manera: se dividió el grupo en 2 equipos, para cada ronda cada grupo decidía que participante pasaba a concursar, los cuales se sentaban en una silla, se realizaba la pregunta con sus 4 opciones de respuesta y el primero que llegara al lugar estipulado por los jurados, era el participante que daba la respuesta a la pregunta y este a su vez daba un punto a su grupo, en caso que no diera la respuesta correcta el otro grupo tenía la posibilidad de dar su respuesta, y de esta manera se hicieron varias rondas donde la mayoría de los integrantes pasaron a realizar la dinámica, con esta actividad pudimos observar que la mayoría de los emprendedores tenían claros los conceptos tanto de Desarrollo empresarial como los de Desarrollo Humano, para nosotras como capacitadoras fue de gran satisfacción que el grupo en general tuvieran los conceptos claros.

7.3 Tercera Etapa

De acuerdo a algunas sugerencias por parte de los integrantes del grupo y la coordinadora de la fundación se concretó realizar un simulacro de la feria con los emprendedores que iban a participar en la feria empresarial que realiza la Universidad de la Salle, esto para evidenciar el progreso adquirido durante las capacitaciones en cuanto a la idea de negocio, cada uno de los emprendedores seleccionados realizó una breve explicación de sus productos, lo innovadores que son y las ventajas que tenían, finalmente fue de gran importancia realizar este simulacro puesto que permitió que todos intervinieran con comentarios constructivos.

7.4 Cuarta Etapa

Finalmente, en esta etapa se realizó la feria empresarial en las instalaciones de la Universidad de la Salle sede Candelaria, dos de los representantes de la fundación sede Ciudad Bolívar – Candelaria la Nueva asistieron a la primera feria que se realizó el día 3 de Noviembre, en la feria que se realizó el día 17 de Noviembre participaron tres emprendedores, entre ellos los dos que ya habían participado en la feria anterior, las ferias se realizaron a partir de las ocho de la mañana hasta las 2 de la tarde, los emprendedores estuvieron en su stand dando a conocer sus productos, en compañía de algunos de sus compañeros con los que recibieron su capacitación de Emprendimiento.

Durante los 4 meses en los cuales se llevó a cabo el proyecto “Despertar Emprendedor” una de las principales metas era lograr que los participantes apropiaran los temas vistos durante los 19 días operativos con el propósito de fortalecer sus ideas de negocio y así mismo la creación de nuevas ideas y que estas sean puestas en marcha. A lo largo del proyecto se evidenció el crecimiento de algunas de las ideas y el comienzo de otras; es así como iniciamos nuestro proceso de apoyo brindando herramientas a los participantes con el fin de involucrarnos en el proceso de aprendizaje y desarrollo.

Como resultado se obtuvieron 16 ideas de negocio, las cuales 9 de ellas ya se encontraban en marcha y la capacitación brindó a que estos emprendedores fortalecieran ciertos procesos de su negocio, las 7 restantes son ideas de negocio las cuales se colocaran en marcha, ya que adquirieron un previo conocimiento y esto les ayudó a despejar dudas y miedos

8. Recomendaciones

- Los temas contables deberían ser tan relevantes como los temas Administrativos ya que la mayoría de los temas brindados a los participantes fueron administrativos
- Continuar promoviendo estos proyectos porque involucra a personas de todas las edades brindando una oportunidad para formarse como empresarios.
- Realizar un seguimiento y acompañamiento a las ideas de negocio una vez finalizado el proceso de capacitación, ya que esto sería de gran ayuda para los emprendedores y ellos se sentirían más agradecidos con la fundación y la universidad.
- Brindar a los capacitadores una charla breve antes de iniciar el curso, de cómo se debe desarrollar una clase, ya que muchos de los estudiantes al iniciar con estas capacitaciones no contamos con la habilidad para expresarnos y manejar un grupo.

9. Conclusiones

El proyecto Despertar Emprendedor de la FIMLM en convenio de la Universidad De La Salle es un grandioso programa que brinda la oportunidad para que los participantes tengan una forma diferente de pensar y salgan de su zona de confort, lo cual se pudo evidenciar en la feria empresarial con los diferentes proyectos e ideas de negocio representativos de cada localidad.

Los temas asignados por medio de la FIMLM y los temas contables sugeridos brindó las herramientas apropiadas para el desarrollo de las clases de forma integral para que los participantes obtengan un conocimiento para poder emprender con sus ideas de negocio, y gracias a esto se formó alianzas entre los participantes los cuales ya se encuentran en desarrollo obteniendo utilidades.

Algo importante por destacar en este trabajo de campo desarrollado, fue ver la disposición, compromiso de todos los participantes, sobretodo de las personas de la tercera edad, las cuales nos brindaron un ejemplo a seguir para tener claro que nunca es tarde para comenzar y que a pesar de los obstáculos y vivencias siempre habrá algo nuevo que aprender para seguir adelante.

Para finalizar como profesionales Lasallistas brindamos las gracias por esta magnífica experiencia, donde a veces estar del otro lado del salón, en la tarima brindando los conocimientos adquiridos durante el trascurso de nuestras carreras nos hace entender la gran importancia que nos inculcaron en las aulas de clase “Educar para pensar, decidir y servir”

"En la Universidad de La Salle consideramos que la calidad de la educación y el desarrollo rural son temas vertebrales si se quiere aportar a la construcción de un nuevo tejido social"

Hermano Alberto Prada

Rector Universidad de La Salle

Bibliografía

- Arribas, J. I. (13 de 10 de 2011). Por que es tan dificil hacer funcionar un negocio.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración Proceso Administrativo*. Bogotá: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a ala Teoria general de la Administración* . Mexico: McGraw-Hill.
- David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.
- Fernandez J M. (2004). *estados Financieros Análisis e Interpretación*. Mexico: Editorial Continental.
- Higuera, j. (2008). *¿Qué Hacemos con Ferrero? La Logica de la Contabilidad*. Bogotá: Alfaomega.
- Humberto, S. (1997). *Gerencia estratégica planeación y gestión – teoría y metodología*. Bogotá: 3R Editores.
- IFRS Foundation. (09 de 07 de 2009). *Conceptos y Principios Generales*. Londón, United Kingdom.
- Martinez, Á. M. (2003). *Introducción a la Contabilidad*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Mendez Alvarez, C. E. (2006). *Metodologia: Diseño y Desarrollo del proceso de investigación*. Bogotá: Limusa S.A. de C.V.
- Ministerio de hacienda y Crédito Público, Decreto 2649 (29 de Diciembre de 1993).
- Sainz, J. M. (2005). *La distribución Comercial: Opciones Estratégicas*. España: Gráficas y Dehon.
- Ureña, O. L. (2010). *Contabilidad Basica*. Bogotá: Fundación para la educación superior San Mateo.
- Urzainqui, Á. M. (2016). *Modelo de negocio: Diseño mediante el lienzo CANVAS*. UNED, Tudela.


Alcaldía Mayor de Bogotá (2018) Cultura Recreación y Deporte:
<https://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/localidades/ciudad-bolivar>

PROBOGOTA Fundación para el progreso de la Región Capital:
<http://probogota.org/localidades/ciudad-bolivar/2018>

Alcaldía Mayor de Bogotá (2014) Salud:
http://www.saludcapital.gov.co/DSP/Diagnosticos%20distritales%20y%20locales/Local/2014/19_DiagnosticoLocal2014CiudadBolivar_12Abril2016.pdf

Alcaldía Mayor de Bogotá (2018) Alcaldía Local de Ciudad Bolívar:
<http://www.ciudadbolivar.gov.co/transparencia/organizacion/directorio-agremiaciones-asociaciones-y-otros-grupos-interes>

Anexo 1

	Fundación Internacional María Luisa De Moreno Línea Estratégica Familias Productivas Proyecto Despertar Emprendedor	Código: FP_DE_DE Versión: 2017 Inducción
-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------

Nombre del participante: _____

¿Que ofrece? _____

Lugar donde lo comercializa: _____

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL PARTICIPANTE

Características físicas del participante: Son aquellas cualidades que identifican como única a una persona, los factores que influyen son rasgos físicos, vestuario, movimientos corporales y expresiones faciales o del habla.

Evalúe según criterio (marque con una "x")	Malo	Regular	Bueno	Observaciones
Presentación Personal (Asepsia, vestuario)				
Expresión Facial				
Pronunciación (Clara y audible)				
Contacto visual con el público				
Dominio del tema				
Interactúa de forma coherente				
TOTAL				

IDEA DE NEGOCIO

Idea de negocio: Identificar las características del producto o servicio, factores como experiencia y conocimiento.

Evalúe según criterio (marque con una "x")	Si Sabe	No sabe	Observaciones
¿Conoce el marco legal (para la comercialización)?			
¿Identifica claramente quien elabora el producto?			
¿Que necesidades cubre?			
¿Conoce quien es su cliente?			
¿Reconoce su competencia?			
TOTAL			

PRODUCTO

Producto: En la investigación del producto identificar las características propias, factores como calidad, terminados, empaque, diseño, texturas, colores, olores y sabores (aplica según caso)

Evalúe según criterio (marque con una "x")	Malo	Regular	Bueno	Observaciones
Originalidad y creatividad				
Utilidad o aplicabilidad				
Terminados y calidad				
TOTAL				

SERVICIO

Servicio: En la investigación del producto identificar las características propias, factores como beneficios, tiempos, clientes, presentaciones (aplica según caso)

Evalúe según criterio (marque con una "x")	Malo	Regular	Bueno	Observaciones
Originalidad y creatividad				
Utilidad o aplicabilidad				
Tiempos de respuesta				
TOTAL				