Universidad de La Salle
Ciencia Unisalle

Contaduría Pública

Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS

1-1-2014

# Formación básica empresarial para padres emprendedores de la red de padres inscritos en el 2011

Magda Johana Velásquez Toro
*Universidad de La Salle, Bogotá*

José Luis Rodríguez Montañez
*Universidad de La Salle, Bogotá*

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

## Citación recomendada

Velásquez Toro, M. J., & Rodríguez Montañez, J. L. (2014). Formación básica empresarial para padres emprendedores de la red de padres inscritos en el 2011. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/98

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.

# FORMACIÓN BASICA EMPRESARIAL PARA PADRES EMPRENDEDORES DE LA RED DE PADRES INSCRITOS EN EL 2011

Presentado por:

MAGDA JOHANA VELASQUEZ TORO

JOSE LUIS RODRIGUEZ MONTAÑEZ

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PROGRAMA CEDEF

BOGOTA D.C.

2014

# FORMACION BASICA EMPRESARIAL PARA PADRES EMPRENDEDORES DE LA RED DE PADRES INSCRITOS EN EL 2011

MAGDA JOHANA VELASQUEZ TORO COD. 17052751

JOSE LUIS RODRIGUEZ MONTAÑEZ COD. 11912239

Trabajo de grado para obtener el título de Contador Público y Administrador de Empresas

Director de Proyecto

DAGOBERTO CASTILLO

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PROGRAMA CEDEF

BOGOTA D.C.

2014

## AGRADECIMIENTOS

Este trabajo ha sido el fruto de un esfuerzo conjunto por eso queremos agradecer en primer lugar a la Universidad de la Salle por medio del CEDEF (Centro de Desarrollo de Empresas de Familia) quienes nos permitieron participar en esta enriquecedora e interesante experiencia aportando nuestros conocimientos a los proyectos de los padres emprendedores.

De igual forma queremos dar un agradecimiento a nuestro tutor Dagoberto Castillo quien con su experiencia pedagógica nos brindó las bases para aportar este granito de arena en la culminación del trabajo de investigación.

Gracias a nuestras familias y todas las personas que están en nuestra vida y que nos han dado su apoyo y palabra de aliento, su abrazo, cariño y fuerza para que se lograra el objetivo de ser grandes profesionales y mejores personas. Gracias a todos los que creyeron en nosotros, puesto que aquí se tiene el fruto de todas sus buenas intenciones.

.

Magda Johana Velasquez Toro

Jose Luis Rodriguez Montañez

**TABLA DE CONTENIDO**

1. Titulo ..... 7

1.1. Línea de Investigación. ..... 8

1.2. Sub-línea de Investigación ..... 8

2. Problema de Investigación ..... 8

2.1. Planteamiento del problema ..... 8

2.2. Formulación del problema ..... 10

3. Objetivo de la investigación ..... 10

3.1. Objetivo general ..... 10

3.2. Objetivos especificos ..... 10

4. Justificación ..... 11

5. Marco de referencia ..... 12

5.1. Marco teórico ..... 12

5.2. Marco conceptual ..... 15

5.3. Marco geografico ..... 19

6. Diseño metodologico ..... 20

6.1. Población y muestra ..... 21

6.2. Obtención de información ..... 22

6.2.1. Fuentes de recolección de la información ..... 22

6.2.1.1. Fuente primaria ..... 22

6.2.1.2. Fuente secundaria: ..... 22

6.3. Tecnicas de recolección de información ..... 23

7. Programa de formación basica empresarial ..... 30

7.1. Syllabus ..... 30

7.2. Actividades desarrolladas por clase ..... 33

7.2.1 Actividades dentro de la sala de clases ..... 33

7.2.2. Elaboración de Planes de Negocios ..... 35

7.3. Desarrollo formacion empresarial ..... 36

7.3.1 Feria Empresarial ..... 36

8. Conclusiones ..... 38

9. Recomendaciones ..... 39

10. Referencias ..... 40

**TABLA DE FIGURAS**

Figura 1. Ubicación geográfica……..19

Figura 2. Universidad de la Salle sede Centro……...19

Figura 3**.** Grafica IAP…….20

Figura 4. Nivel Educativo……..24

Figura 5. Otros programas de formación……24

Figura 6. Tipos de programas de formación……...26

Figura 7. Expectativas de Formación empresarial……..27

Figura 8. Proyectos de Emprendimiento……27

Figura 9. Tipos de proyectos de Emprendimiento……..28

Figura 10. Temas de profundización……..29

Figura 11. Invitación Feria Empresarial……..36

## 1. Introducción

Educación para el trabajo y el desarrollo humano es uno de los temas que más ha interesado a los colombianos, aparece como una de las necesidades educativas la cual se genera por el alto porcentaje de negocios permanecen en la informalidad.

Con esta iniciativa se busca que en el sistema educativo establezca la formación en valores que caracterizan al emprendedor, el fomento de una mayor conciencia empresarial en la sociedad y en los programas de enseñanza, la formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad, capacidad para asumir riesgos medidos y desarrollo del gusto por la innovación, estímulo a la investigación y aprendizaje permanente.

La Universidad de la Salle, a través del Proyecto Educativo Lasallista (PEUL) y el Programa de Proyección Social, ha incluido una propuesta a través de sus estudiantes donde brinda capacitación básica empresarial a la red de padres de familia, que busca contribuir al desarrollo y fortalecimiento de ideas de negocio mediante técnicas de enseñanza que facilite el aprendizaje continuo de este grupo específico de personas. Dicho proyecto se llevó a cabo durante 4 meses (abril - agosto 2011) con una intensidad de 60 horas las cuales fueron fraccionadas en 3 horas cada sábado, en estas sesiones se abordaron temas enfocados a la formación empresarial tales como: motivación empresarial, proceso administrativo, fundamentos de mercadeo, proceso contable y empresas de familia.

Este trabajo se divide en tres partes principales, la primera es la teórica donde se aborda marco referencial, diseño metodológico, población, fuentes primarias y secundarias y análisis de encuestas realizadas. La segunda parte del trabajo es la realización del Syllabus , que sería el trabajo practico que desarrollaremos las ideas de negocio de cada proyecto, y una tercera fase es

Feria Empresarial realizada por la universidad el día 20 de Agosto de 2011 donde los padres de familia dan a conocer cada una de sus ideas de negocio.

## 2. Titulo

FORMACIÓN BASICA EMPRESARIAL PARA PADRES EMPRENDEDORES DE LA RED DE PADRES INSCRITOS EN EL 2011

### 2.1. Línea de Investigación.

Administración y Organización

### 2.2. Sub-línea de Investigación

Emprendimiento Empresarial

## 3. Problema de Investigación

### 3.1. Planteamiento del problema

La falta de conocimiento de las herramientas básicas de administración y contabilidad para hacer de sus negocios algo rentable y duradero, Gido Sanchez (2011) afirma: “que ha generado mitos o barrera” para los Padres de Familia de la Universidad de la Salle como: “crear empresa

es caro; son muchos trámites; es mejor no legalizarla; los impuestos son muchos; no existen beneficios para los emprendedores" entre otros. Estas barreras, han hecho que la gran mayoría de padres de familia piensen en mantenerse en la economía informal, o lo que es peor, no ver sus negocios como una alternativa empresarial.

Se puede señalar que la mayoría de los Padres de Familia de la Salle poseen empresas unipersonales que no han sido estructuradas y tampoco son conscientes del gran potencial que puede tener cada una en el mercado Colombiano.

Pero crear una empresa no es sencillo, así lo indican las reducidas tasas de éxito y la baja proporción de nuevas empresas que superan los cinco años de vida (ver Anexo 1).

La creación de empresas es un tema de actualidad, no sólo en el ámbito socioeconómico sino también en el académico. Desde el punto de vista sociopolítico se espera que con la creación de nuevas empresas se generen nuevos puestos de trabajo y se contribuya así, a resolver el problema de la economía informal. Por este motivo, la política de fomento y ayuda a la creación de empresas, se ha convertido en un objetivo prioritario tanto a nivel comunitario, gubernamental académico como personal.

De acuerdo a la ley de emprendimiento se entiende que emprendimiento es una forma de pensar, razonar y actuar, centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. (Ley 1014 de 2006, art. 1º). Por tanto, la creación, formalización y sostenibilidad de la empresa se va consolidando como un programa de capacitación donde la Universidad de la Salle junto con el Cedef  han creado el programa de Formación Básica Empresarial (F.B.E.) abarcando las ciencias administrativas y contables.

### 3.2. Formulación del problema

¿Capacitar en temas básicos de emprendiendo y formación de empresa, permitirá que los padres de Familia puedan lograr la creación, formalización y sostenibilidad de sus ideas Empresariales?

## 4. Objetivo de la investigación

### 4.1. Objetivo general

Capacitar a los Padres de Familia inscritos en el programa de la Red de Padres de la Universidad de la Salle, primer ciclo de 2011, en temas administrativos y contables, con el fin de promover la creación, formalización y sostenibilidad de las ideas emprendedoras.

### 4.2. Objetivos específicos

- Elaborar un diagnóstico de los tipos de negocio y expectativas de creación de empresa de los padres de familia asignados.
- Elaborar y desarrollar un syllabus con contenidos fundamentados en las ciencias Administrativas y Contables, enfocado a las necesidades de creación, formalización y sostenibilidad de la Empresa.
- Organizar una Feria Empresarial con la participación de los Padres de Familia para dar a conocer sus nuevas ideas las nuevas ideas de negocio, y fortalecimiento de las ya existentes las que ya existen.

## 5. Justificación

El emprendimiento tiene la capacidad de beneficiar a la sociedad, generando empleo y aumentando la calidad de vida de los habitantes. Puede crear nuevas oportunidades para personas con bajos recursos que tienen ideas innovadoras, pero que en muchas ocasiones se pierden por falta de apoyo o conocimiento respecto a esta práctica, por esta razón se hace necesario la creación de un plan de formación donde los Padres Emprendedores de la Universidad de la Salle, puedan aprender y poner en práctica los conceptos básicos para la creación, formalización y sostenibilidad para una idea empresarial o una empresa ya creada.

En cumplimiento con los pilares infundados en la Universidad de La Salle “Educar para Pensar, Decidir y Servir”, y teniendo en cuenta el gran compromiso social que la Universidad de la Salle ha desarrollado a través del programa de proyección social, surge la idea de formar y capacitar a los Padres de Familia que en sus intenciones de sostenimiento económico, se mantienen en la economía informal o han dejado atrás sus ideas de emprendimiento, por la falta de conocimientos administrativos y contables.

Así que este proyecto toma gran importancia para liderar y apoyar a los Padres Emprendedores, proporcionando las bases para la formalización y puesta en marcha de una empresa, también como la experiencia para los facilitadores de las actitudes para educar y servir.

La finalidad de este proyecto es servir de guía a los padres empresarios de la Universidad de la Salle con inquietud emprendedora que se ven en la necesidad de crear y plasmar la idea de un negocio empresarial.

# 6. Marco de referencia

## 6.1. Marco teórico

El marco teórico de este trabajo consiste en la Teoría Clásica de la administración de Henry Fayol su aporte principal fue el de escribir sobre problemas no estudiados por Taylor, ya que mientras Taylor concentra sus estudios en el taller o la fábrica, Fayol, lo hace a nivel de la dirección, creando lo que algunos llaman una "Escuela de Jefes".

La teoría de Fayol (Chiavenato, 1995 p. 103) se basó en principios, pero lo más importante de su aporte a la teoría fueron los elementos de la administración: Prever, Organizar, Mandar Coordinar, y Controlar. Estos elementos nos permiten darles forma, de manera consciente y constante, a las organizaciones.

La Teoría General de la Administración expuesta por el industrial francés Henry Fayol a mediados de 1916 concibe a la organización como una disposición e interrelación de todos y cada uno de los elementos que componen la organización. Leal (1996 p. 107). Se basa en tres aspectos fundamentales: el primero hace referencia a la división del trabajo, dentro del cual encontramos las operaciones básicas de la empresa:

- Operaciones Técnicas, todas aquellas relacionadas con el proceso productivo.
- Operaciones comerciales, las relacionadas con la búsqueda y administración de capitales.
- Operaciones de seguridad, las que tienen relación con la protección de las personas y los bienes que hacen parte integral de la organización.
- Operaciones contables, relacionadas estas con todos los registros contables, estados financieros básicos, costos, inventarios entre otros registros.

Esta teoría toma a la organización como un todo, haciendo que cada una de las partes que la

conforman se dirija hacia la eficiencia; siendo así la base teórico-práctica para el desarrollo de este proyecto de F.B.E.

Como lo nombra Fayol en su división del trabajo, las operaciones contables son necesarias en la en la creación, formalización y sostenibilidad de una idea empresarial o empresa ya existente.

El conocimiento contable es un elemento de estudio que juega un papel importante en las teorías de trabajo, debido a los bajos conocimientos de objetividad económica para medir los resultados financieros de las microempresas por parte de los Padres de Familia, se pretende un análisis de aprehensión para el entendimiento grupal de los diferentes fenómenos sociales susceptibles de ser reducidos a información financiera. En efecto, cuando el hombre descubre ante si los bienes naturales que se encuentran en la naturaleza, para satisfacer sus necesidades, establece un orden económico y jurídico que regule su intercambio Elizondo (2002, p. 46). En la teoría existe relación de variables para explicar y predecir fenómenos, de ello "se deriva dos funciones primordiales de la teoría: Explicar cómo ocurren las cosas; y predecir cómo ocurrirán las cosas" (Suáres, 2008, p.113).

Estas funciones serán puestas en práctica en la F.B.E, ya que son los números, los que nos indican la realidad económica y ayudan a predecir la sostenibilidad de cada proyecto empresarial de los Padres de Familia.

Por otra parte, el profesor Richard Mattessich, luego de estudiar las propuestas de programas de investigación de Lakatos, redes teóricas de Stegmuller y grupos de campos de investigación de Bunge, presenta dos tradiciones investigativas en Contabilidad.

- Tradición investigativa N° 1. Denominada "Programa de la Gerencia" que concede a La contabilidad la función de la supervisión del inversionista sobre la dirección, es decir la

contabilidad es un sistema de información y control útil para evaluar la gestión y resultados de la administración.

- Tradición investigativa N° 2. Es “El programa valuación-inversión” que considera

Como finalidad de la disciplina contable la aproximadamente correcta valuación económica de derechos y obligaciones. El soporte formal de esta tradición investigativa descansa en los modelos de matemáticas financieras.

Como se observa en estas tradiciones investigativas las ciencias administrativas y contables son necesarias para la generación de empresa con el ánimo de medir los resultados, es así que la Universidad de la Salle se ha preocupado por fortalecer esta alianza y generar estos espacios de Formación para los Padres de Familia lasallistas con ideas emprendedoras o empresas ya creadas.

El conocimiento contable puede ser:

Natural: Este tipo de conocimiento se refiere a fenómenos sociales susceptibles de reducirse a información financiera, pero no penetra en causas, procedimientos y efectos Elizondo (2002, p. 47). Esto es porque los Padres de Familia saben el concepto de gasto por concepto de sueldos, servicios públicos y funcionamiento, están sujetos al pago de impuestos, pero desconocen la fuente legal, la determinación de la base gravable, el monto del gravamen y el informe financiero de carácter fiscal (declaración de impuestos).

Científico: Es el producto de las aportaciones o investigaciones publicadas por estudiosos de la contaduría. Sirvan como ejemplo la teoría de la partida doble aportada por Lucca Pacciono en 1494 en su Tratado de Contabilidad y los pronunciamientos normativos que rigen el estudio y ejercicio de esta disciplina Elizondo (2002, p. 47). De este modo se fundamenta la práctica

metodológica del Taller F.B.E. bajo la normativa colombiana.

De divulgación**:** Es requisito, para denominarse así, que la persona o personas que lo divulgan lo hagan a partir de una crítica razonada a la investigación original y publiquen las fuentes de información consultadas. Por ello durante la capacitación se presenta la procedencia de la información que se entrega a los alumnos.

El marco teórico de este trabajo se direcciono teniendo en cuenta las necesidades de los Padres de Familia en cuanto a la consolidación de sus ideas de negocio de una manera organizada, coherente y propicia, que con fundamentos teóricos como los de Taylor y Fayol les permitieran guiar y dar firmeza a sus proyectos empresariales, la apertura de nuevos negocios y soporte para los ya existentes; se buscó que a través del desarrollo del mismo los Padres de Familia tuvieran bases administrativas y contables para replicar dentro de sus microempresas, que tuvieran herramientas de apoyo para solucionar en todo o en parte las debilidades que tenían las mismas.

## 6.2. Marco conceptual

*Desde la administración de empresas*

**Emprendedor:** es aquella persona que sabe descubrir, identificar una oportunidad de negocios en concreto y entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para comenzarla y más luego llevarla a buen puerto.

**Administración**: es la gestión que desarrolla el talento humano para facilitar las tareas de un grupo de trabajadores dentro de una organización. Con el objetivo de cumplir las metas generales, tanto institucionales como personales, regularmente va de la mano con la aplicación de técnicas y principios del proceso administrativo, donde este toma un papel preponderante en

su desarrollo óptimo y eficaz dentro de las organizaciones, lo que genera certidumbre en el proceder de las personas y en la aplicación de los diferentes recursos.

**Pymes:** La sigla Pyme (también se puede encontrar como PYME) es la que se utiliza para hacer referencia a las pequeñas y medianas empresas que existen en el mercado de un país. Las pequeñas y medianas empresas o Pymes se caracterizan por ser diferentes a las grandes empresas, especialmente diferentes de las gigantescas multinacionales que son comunes en la actualidad. Las Pymes por lo general están compuestas por una cantidad limitada de personas o trabajadores, cuentan con un presupuesto mucho más reducido y por lo tanto reciben cierta ayuda o asistencia de los gobiernos correspondientes.

**Mercadeo:** todo lo que se haga para promover una actividad, desde el momento que se concibe la idea, hasta el momento que los clientes comienzan a adquirir el producto o servicio en una base regular. Las palabras claves en esta definición son todo y base regular."

**Organización**: Estructura intencional formalizada de roles o posiciones" Koontz (2008, p. 204). Esto implica una identificación y clasificación de actividades, el agrupamiento de las mismas para alcanzar objetivos; la asignación de un coordinador

**Planeación estratégica:** Es el proceso sistemático de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos u objetivos. Dentro de los negocios se usa para proporcionar una dirección general a una compañía (llamada Estrategia empresarial) en estrategias financieras, estrategias de desarrollo de recursos humanos u organizativas, en desarrollos de tecnología de la información y crear estrategias de marketing para enumerar tan sólo algunas aplicaciones

**Empresario:** Empresario es el agente que reúne y combinan los medios de producción (recursos naturales, recursos humanos y recursos financieros) para construir un ente productivo, y encuentra el valor recibido de los productos, la recuperación del capital que él emplea, de los

gastos en que incurre y de la utilidad que busca.

**Consumidor**: es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios. Es decir, es un agente económico con una serie de necesidades.

*Desde la contaduría Pública*

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

**Las cuentas:** son los instrumentos de representación y medida de cada elemento patrimonial. Cada una consta de una denominación y un código numérico, que la identifican de manera única. Estos elementos identificativos son la representación de la realidad de los elementos del patrimonio, escritos en un papel o en un registro electrónico.

**Activo:** El activo es el conjunto de bienes (elementos materiales) y derechos (elementos intangibles) controlados económicamente por la empresa, derivados de relaciones jurídicas de propiedad, posesión, uso, crédito, etc. Se divide en circulante, fijo y diferido.

**Pasivo:** El pasivo está formado por las obligaciones hacia terceros, originadas por la asunción de responsabilidades jurídicas de dar, hacer o consentir. Puede dividirse en pasivo corriente y no corriente

**Patrimonio:** El patrimonio es el valor residual de los activos del ente económico, después de deducir todos sus pasivos (Decreto 2649 de 1993, Art. 47, p. 10).

**Costos: "**Un costo es un sacrificio o dedicación de recursos a un propósito particular. Generalmente se miden en unidades monetarias que la organización debe pagar por los bienes y servicios" Horngren C. T., Gary. L. &Sundem, W. O. S. (2006, p. 133).

**Ingresos:** las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios

**Gastos**: expiración de elementos del activo en la que se han incurrido voluntariamente para producir ingresos. Las pérdidas son expiraciones involuntarias de elementos del activo que no guardan relación con la producción de ingresos

**Estados Financieros:** Los denominados estados financieros o cuentas anuales son los informes que muestran de forma sintetizada, los datos fundamentales del proceso contable de un ejercicio, su formulación se realiza una vez al año, después de la terminación del ejercicio económico. Los documentos que los componen deben ser claros y expresar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa a la que se refieran. Aunque cada país regula el contenido obligatorio de los estados financieros, suele estar formados por los siguientes elementos:

- el balance (también denominado Estado de situación Financiera o estado de situación patrimonial). El balance plasma el patrimonio de la empresa en una determinada fecha.
- el Estado de resultados (también denominado cuenta de Pérdidas y ganancias) la cuenta de «Pérdidas y ganancias» expresa una descomposición de los beneficios o pérdidas de la empresa durante un ejercicio económico.
- el estado de cambios en el patrimonio neto (estado de evolución del patrimonio neto), que suministra información sobre la cuantía del patrimonio neto.
- el estado de flujo de efectivo
- El estado de situación financiera.

**Punto de equilibrio:** El cual es aquel nivel de actividad, en unidades físicas o monetarias, en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales. En el punto de equilibrio, los ingresos de la empresa simplemente cubren los costos.

## 6.3. Marco geográfico

Este proyecto se desarrollara en las instalaciones de la Universidad de la Salle Sede Chapinero, la población participante procede de varias localidades de la ciudad de Bogotá la cual fue integrada por la red de padres a cargo del Cedef.

*Figura 1.* Ubicación geográfica

La culminación de este proyecto para los padres llevara a cabo una feria empresarial la cual será realizada en la sede del Centro de la Universidad de la Salle, Localidad los Martiries.

*Figura 2.* Universidad de la Salle sede Centro

## 7. Diseño metodológico

El enfoque investigativo utilizado para el desarrollo de este trabajo es la Investigación Acción Participativa (IAP), la propuesta metodológica implica que una comunidad realice un proceso de aprendizaje por medio de la participación, en la formulación y solución de sus problemáticas. La IAP contribuye al conocimiento las necesidades de una comunidad, buscando mejorar la calidad de vida de ésta a través de la optimización de los recursos, mejora en los servicios y orientación de los procesos. La meta de la IAP es conocer para transformar; siempre se actúa en dirección de un objetivo, de un fin y esto se desarrolla desde una base social, con el fin de mejorar su entorno socioeconómico, mediante la solución de problemas empresariales.

Es un proceso que combina la teoría y la praxis, que posibilita el aprendizaje, la toma de conciencia crítica de la población sobre su realidad, su empoderamiento, el refuerzo y ampliación de sus redes sociales, su movilización colectiva y su acción transformadora. (Eizagirrey Zabala, 2009)

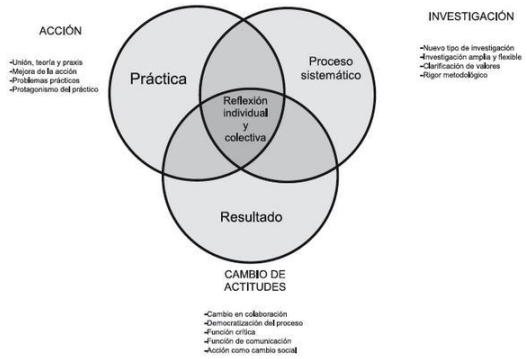



*Figura 3***.** Grafica IAP

La fase inicial de la investigación corresponde a la invitación que realizo el departamento de Proyección Social y el Centro de Desarrollo de Empresas de Familia (CEDEF) de la Universidad

de la Salle, a los padres inscritos en el programa de Red de padres en enero de 2011, con lo cual se logró convocar aproximadamente 200 padres de familia a los cuales se les aplico una encuesta con el fin de conocer su grado de estudios y el tipo de empresa u oficio que ejercía. Adicionalmente se pregunta las expectativas que tienen con la formación que les será brindada por parte de los Facilitadores

Los Facilitadores también fueron convocados por medio de las inscripciones previas realizadas en el departamento de Proyección Social y el Centro de Desarrollo de Empresas de Familia (CEDEF).

La segunda fase se surte al tabular las encuestas y verificar el grado de escolaridad de los Padres de Familia y las expectativas y necesidades descritas en la encuesta a si mismo se organizan los grupos los cuales deberán estar  a cargo de dos facilitadores uno con formación de administración de empresas y el otro con formación en contaduría pública, se esté fase se origina el plan de Formación (SYLLABUS)  que se realizara con cada grupo de Padres.

La tercera fase se fundamentó en la consecución del plan de formación (syllabus) con cada grupo de padres de familia el cual para este trabajo correspondía a 10 personas con nivel profesional en su mayoría, este plan de formación culmina con la muestra empresarial llevada a cabo el 25 de Agosto de 2011, día en que se los Padres de Familia mostraron sus proyectos empresariales demostrando lo desarrollado en cada clase.

### 7.1. Población y muestra

En el mes de Enero de 2011 se inscribieron aproximadamente 200 padres de familia interesados en recibir capacitación en Formación Básica Empresarial así como en Finanzas Básicas, estos 200 padres se dividieron en 7 grupos de acuerdo con su nivel de escolaridad para

el caso de este trabajo nuestro grupo estaba compuesto por 10 padres de familia con escolaridad secundaria y profesional (Ver anexo 2). La capacitación contó con la asistencia de los Padres de Familia que iniciaron clases el 09 de Abril al 25 de Agosto del año 2011, en la Formacion Basica Empresarial.

## 7.2. Obtención de información

### 7.2.1. Fuentes de recolección de la información

#### 7.2.1.1.Fuente primaria

Las fuentes primarias en este trabajo de investigación se obtuvieron con la participación de los Padres de Familia y el desempeño de éstos durante la capacitación; es decir, que la evidencia frente a este proyecto de investigación se soporta con:

- Encuesta de Caracterización de Padres realizada el día 2 de abril de 2011. (Ver anexo 1)
- Información obtenida en las diferentes actividades y talleres realizados dentro del aula de clase.

#### 7.2.1.2.Fuente secundaria:

Las fuentes secundarias en este trabajo de investigación se soportan en libros de investigación, documentos informativos de internet, material audiovisual y recolección de información a través de las encuestas.

### 7.3. Técnicas de recolección de información

Según el tipo de investigación la recolección se basa en la encuesta realizada a los Padres de Familia en abril de 2011, al igual que las vivencias y anécdotas reveladas en cada clase.

***Encuesta:***

La aplicación de esta encuesta ha contribuido en el conocimiento de la población, e indicar cuales son las necesidades y expectativas que tiene los Padres de Familia con la Formación Básica Empresarial.

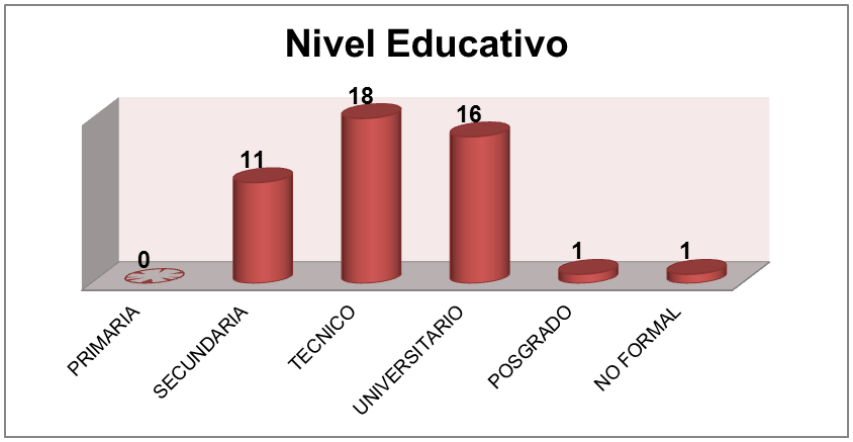
***Resultados de la encuesta.***

La encuesta fue aplicada a 200 padres de familia, con una muestra aleatoria de 47 padres, a continuación se presentan los aspectos más relevantes.

**PREGUNTA No.1** Su nivel educativo es: Ver Figura 4. La caracterización de esta pregunta corresponde a que el 74% de Padres de Familia tiene un nivel superior a secundaria, el porcentaje restante 26%, está distribuido educación secundaria y no formal, esto quiere decir que los Padres de Familia poseen capacidades cognoscitivas de alto nivel, lo que genera una mayor reto para los facilitadores, para poder cubrir las expectativas de los Padres.

*Figura 4.* Nivel Educativo.

| NIVEL EDUCATIVO | No DE PERSONAS | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| PRIMARIA | 0 | 0% |
| SECUNDARIA | 11 | 23% |
| TECNICO | 18 | 38% |
| UNIVERSITARIO | 16 | 34% |
| POSGRADO | 1 | 2% |
| NO FORMAL | 1 | 2% |
| **TOTAL** | **47** | **100%** |

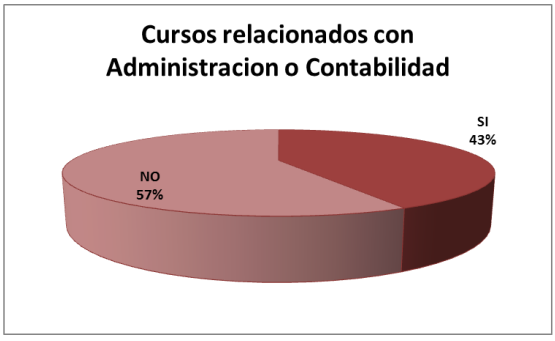



Fuente. Elaborada por los autores del proyecto.

**PREGUNTA No.2. ¿**Ha hecho algún curso relacionado con Administración de Empresas y/o Contaduría? Ver Figura 5**.** Con respecto a esta pregunta podemos apreciar que el 57% de los Padres de Familia no ha profundizado en temas relacionas con la Administración de Empresas o Contaduría Pública, con este análisis se proyecta el Syllabus, para que sea la herramienta más acertada para la F.B.E; cabe anotar que el 72% de padres son profesionales, pero sus profesiones no corresponden a las ciencias Administrativas y Contables.

*Figura 5.* Otros programas de formación

| RESPUESTA | No DE PERSONAS | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 20 | 43% |
| NO | 27 | 57% |
| **TOTAL** | **47** | **100%** |



**PREGUNTA No.3.** Que cursos a realizado relacionados con Administración de Empresas y Contaduría Ver Figura 6. Podemos observar que el 43% de los Padres de Familia han realizado formación en Contaduría Pública , relacionada como el 14% como auxiliar contable, 10% para pregrado de Contaduría y contabilidad básica, 5% han tenido formación en contabilidad tributaria y 5% en contabilidad y finanzas; para el caso de Administración de Empresas el 33% de Padres de Familia han buscado formación en los siguientes aspectos 14% pregrado de administración de empresas , el 15% para la administración en general (Banquetes, Hogar y Negocios), y formación en economía solidaria el 5%. También se presenta un 24% de padres que han tenido formación en otras áreas como son finca raíz con un 5%, asesoría de seguros con un 10%, comercio internacional con 5% y por ultimo técnico en documentación con el 5%. Teniendo en cuenta esta diversidad de conocimientos generó un aparato metodológico

*Figura 6.* Tipos de programas de formación.

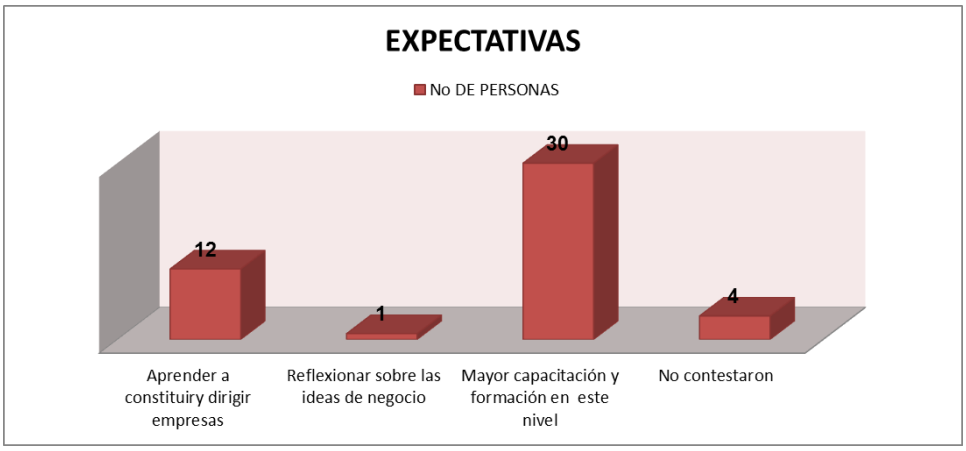
| TIPO DE CURSO | No DE PERSONAS | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| Auxiliar contable | 3 | 14% |
| Comercio internacional | 1 | 5% |
| Contabilidad tributaria | 1 | 5% |
| Finca raíz y ganadería | 1 | 5% |
| Economía solidaria | 1 | 5% |
| Pregrado Contaduría Pública | 2 | 10% |
| Estudio Administración de Empresas | 3 | 14% |
| Administración del Hogar | 1 | 5% |
| Contabilidad y finanzas | 1 | 5% |
| Técnico en documentación | 1 | 5% |
| Asesoría en Seguros | 2 | 10% |
| Administrador en Casa de banquetes | 1 | 5% |
| Contabilidad Básica | 2 | 10% |
| Administrador de negocios | 1 | 5% |
| **TOTAL** | **21** | **100%** |

Fuente. Elaborada por los autores del proyecto

**PREGUNTA No.4.** ¿Cuáles son sus expectativas respecto al curso de Formación Básica Empresarial? Ver Figura 7., El 64% de los Padres de Familia piensa que este proyecto es muy importante por la formación y capacitación en emprendimiento, y el 26% cree necesaria la formación para generar los conocimientos en las constitución y creación de empresa. Es importante resaltar que los padres buscan tener mayor capacitación en la ideas de emprendimientos desde la generación de un negocio, puesta en marcha y sostenimiento del mismo.

*Figura 7.* Expectativas de Formación empresarial.

| EXPECTATIVAS | No DE PERSONAS | PORCENTAJES |
|---|---|---|
| Aprender a constituir dirigir empresas | 12 | 26% |
| Reflexionar sobre las ideas de negocio | 1 | 2% |
| Mayor capacitación y formación en este nivel | 30 | 64% |
| No contestaron | 4 | 9% |
| **TOTAL** | **47** | **100%** |




Fuente. Elaborada por los autores del proyecto

**PREGUNTA No.5.** ¿Tiene Usted algún proyecto de emprendimiento actualmente? Ver Figura 8. Con esta pregunta podemos observar que el 60% de los Padres de Familia no tiene un proyecto de emprendimiento, lo que deja inferir que buscan que en la formación empresarial les de las bases para generar esos negocios.

*Figura 8.* Proyectos de Emprendimiento

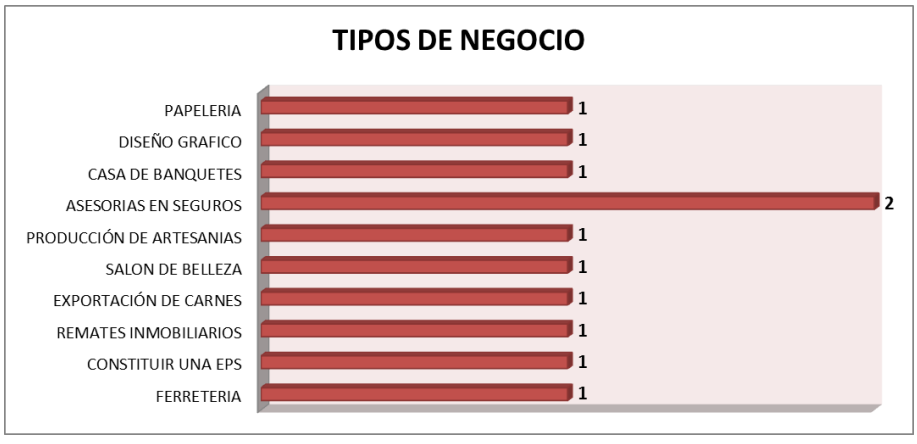
| PREGUNTA | No DE PERSONAS | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| SI | 19 | 40% |
| NO | 28 | 60% |
| **TOTAL** | **47** | **100%** |

Fuente. Elaborada por los autores del proyecto

**PREGUNTA No.6.** ¿Qué proyecto de emprendimiento tiene actualmente? Ver Figura 9.**,** podemos observar que de los padres de familia poseen un negocio que aún no ha sido formalizado o se encuentra en la economía informal, lo que genera mayores expectativas en el Formación Básica Empresarial; El 36% cuenta con un negocio sin formalización , como son Salón de belleza, Artesanías, Papeleria y diseño Gráfico, el 18% quieren conocer como iniciar el negocio de Exportaciones de Carnes y la apertura de una Eps, y el 46% restante tiene una idea de economía Informal como trabajo profesional que es la asesoría de seguros, remates inmobiliarios y Ferretería.

*Figura 9.* Tipos de proyectos de Emprendimiento

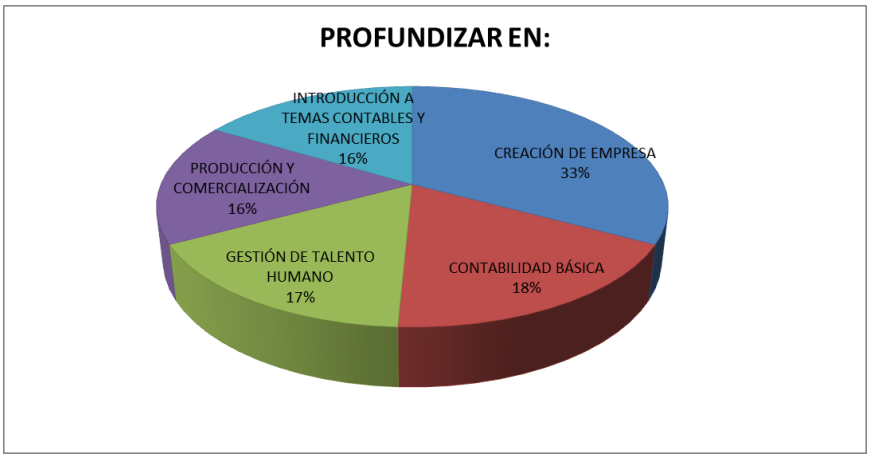
| TIPO DE NEGOCIO | No DE NEGOCIOS | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| FERRETERIA | 1 | 9% |
| CONSTITUIR UNA EPS | 1 | 9% |
| REMATES INMOBILIARIOS | 1 | 9% |
| EXPORTACIÓN DE CARNES | 1 | 9% |
| SALON DE BELLEZA | 1 | 9% |
| PRODUCCIÓN DE ARTESANIAS | 1 | 9% |
| ASESORIAS EN SEGUROS | 2 | 18% |
| CASA DE BANQUETES | 1 | 9% |
| DISEÑO GRAFICO | 1 | 9% |
| PAPELERIA | 1 | 9% |
| **TOTAL** | **11** | **100%** |



**PREGUNTA No.7.** ¿Temas en que le gustaría profundizar? Ver Figura 10.**,** a pesar que los Padres de Familia tienen o han tenido un negocio , quieren formalizar y tener la bases de su empresa , por esta razón vemos que el 33% de los padres, busca la forma de orientar sus negocios a una empresa, también se observa que el 18% busca como llevar el control de sus negocios , esta pregunta fue de gran ventaja para la realización del syllabus y la metodología que se realizó en cada una de las clases , con el ánimo de poder cumplir las expectativas de los padres

*Figura 10.* Temas de profundización

| PROFUNDIZAR | No | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| CREACIÓN DE EMPRESA | 22 | 33% |
| CONTABILIDAD BÁSICA | 12 | 18% |
| GESTIÓN DE TALENTO HUMANO | 11 | 16% |
| PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN | 11 | 16% |
| INTRODUCCIÓN A TEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS | 11 | 16% |
| **TOTAL** | **67** | **100%** |




Fuente. Elaborada por los autores del proyecto

# 8. Programa de formación básica empresarial

## 8.1. Syllabus

Se reconoce a la empresa como la organización de mayor vitalidad en la sociedad e impactada por un entorno de gran dinamismo. Analiza la evolución de los sistemas de dirección de empresas, los roles, responsabilidades y desafíos de la gerencia, la naturaleza y fines de la organización; los procesos gerenciales; la planificación operativa y estratégica; las tendencias en el diseño de estructuras; los elementos de control de gestión y la dimensión ética de la tarea directiva, entre otros temas.

Educación para el emprendimiento debe fundamentarse en la acción basada en la Teoría. Los primeros cursos de emprendimiento se basaban en una serie de invitaciones de empresarios exitosos a contar su historia. Estos cursos eran más bien motivacionales, pero no brindaban las herramientas necesarias para permitir a los alumnos desarrollarse como emprendedores. A lo largo de las últimas tres décadas, las teorías de emprendimiento han creado modelos aplicables a la realidad de cada entorno para desarrollar emprendimiento.

Dar clases de emprendimiento, por lo tanto, representa un desafío que enriquece a los facilitadores y sus alumnos (Padres de Familia lasallistas)

Por un lado, se requiere el esfuerzo especial del Facilitador para:

- Prepararse cuidadosa y completamente para la clase.
- Manifestar preocupación e interés real por los proyectos de los padres.
- Motivación para hacer que el curso sea una experiencia de desarrollo significativa para los padres como para los facilitadores.

El Syllabus fue la herramienta que permitió definir los contenidos a desarrollar durante el

programa de formación básica empresarial así como describir la metodología a seguir para la aprehensión de los mismos. Este fue preparado por el Tutor y los Facilitadores y en él se fijaron unos propósitos y objetivos del Seminario-Taller, ayudando al Padre de Familia a preparar y autoevaluar su proceso de aprendizaje.

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE**
**VICERRECTORÍA ACADÉMICA**
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Área: | | Red de padres | |
| Espacio Académico | | Formación Empresarial | |
| Horas presenciales | | 60 | |
| Responsables: Facilitadores | | | |
| Número de Padres | 15 | Curso | Formación Empresarial - Red De Padres |
| Horario | | Sábados de 8:00 am a 11:00 am. | |
| Fundamentos Curriculares (sociedad, ciencia, persona) | | | |
| Los padres de familia requieren para su formación y práctica empresarial tener conocimientos claros y bien fundamentados sobre la creación y funcionamiento de las diferentes clases de empresa, y de esta manera poseer una visión crítica para la toma de decisiones que tienen que ver con el objeto social de su empresa y/o negocio y con su entorno organizacional en beneficio de la sociedad | | | |
| **Pregunta que hacen intencionada la formación (Generadoras)** | | | |
| ¿El proporcionar capacitación en conocimientos básicos de Administración y Contabilidad le permitirán a los padres de familia del programa de formación empresarial ofrecido por la Universidad de la Salle desarrollar su idea de negocio? | | | |
| Universidad de la Salle desarrollar su idea de negocio | | | |
| **CONTENIDOS** | | | |
| **Unidad 1. LA EMPRESA, CLASES,ELEMENTOS Y FUNCIONES**<br>1. Definición.<br>2. Clasificación.<br>3. Recursos de la empresa.<br>4. Funciones de la empresa.<br>5. Constitución y legalización de la empresa. | | | |

**Unidad 2. MOTIVACIÓN PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS**
1. Definición del espíritu empresarial.
2. Características de una persona con espíritu empresarial.
3. Creatividad.
4. Innovación empresarial.

**Unidad 3. LA ADMINISTRACIÓN**
1. Definición.
2. Proceso administrativo.
3. Planeación táctica y estratégica.

**Unidad 4. MERCADEO Y PUBLICIDAD**
1. Mercadeo.
2. Instrumentos.
3. Publicidad.

**Unidad 5. ESTUDIOS FINANCIEROS**
1. Determinación de costos.
2. Presupuestos.
3. Estados Financieros.
4. Formas de financiamiento.

**Unidad 6. TRABAJO PROYECTO EMPRESARIAL**
1. Elaboración Plan de Negocio.
2. Feria Empresarial.

Clases magistrales, talleres prácticos de aplicación sobre la base de los núcleos temáticos con el fin de aplicarlos a cualquier organización. Mesas redondas, discusión en clase guiada.

Seguimiento a los padres de familia en la elaboración del plan de negocio con la asesoría de un grupo de estudiantes que les suministran la información necesaria para tal fin.

**TEXTOS GUÍA**

- Libro (1.) GALINDO R; Carlos Julio. (2008). Manual para la creación de empresas. Guía de planes de negocios.3er Ed; ECOE EDICIONES.
- Libro (2.) ANZOLA R; Sírvalo. (2002). De la idea a tu empresa. Una guía para emprendedores.2a Ed; Limusa noriega editores.

**Textos Complementarios**

- Libro (3.) VAN DEN BERGHE R; Edgar. (1998). Como crear y Gerenciar su propia empresa. Universidad Nacional de Colombia.
- Libro (4.) VARELA V; Rodrigo. (2008). Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. 3er ed; Pearson.

**Datos del Profesor**

Magda Johana Velasquez
Jose Luis Rodriguez

## 8.2. Actividades desarrolladas por clase

Se entendiendo como la metodología, técnicas de aprendizaje y herramientas que se utilizaron para el desarrollo del programa, el programa se desarrolló en dos fases o metodologías desarrolladas por los facilitadores para el entendimiento del plan de negocios y el fortalecimiento de los emprendedores.

### 7.2.1 Actividades dentro de la sala de clases

La participación de los padres en investigaciones o actividades que involucren el trabajo directo con emprendedores y su posterior análisis, como es la creación y sostenimiento de Creps & Wafles, es una experiencia maravillosa para los padres lasallistas y facilitadores por igual. Las actividades realizadas los temas vistos, recursos empleados y objetivos de las actividades en la sala de clases a continuación se dan a conocer :

| SEMANA | CONTENIDO TEMATICO | ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS PARA EL TRABAJO DE AULA |
|---|---|---|
| **09/04/2011** | Presentación de tutores y padres de familia | **FACILITADORES** |
| | Actividad de Integración , conocimiento de las expectativas | Presentación Syllabus |
| | Presentación de video "Marcianitos motivacional" | Presentación video |
| | Establecer reglas de juego dentro del curso (asistencia) | |
| | Explicación plan de desarrollo empresarial. | |
| **16/04/2011** | **1. MOTIVACIÒN PARA LA CREACIÒN DE EMPRESAS** | **FACILITADORES** |
| | Desarrollo del espíritu empresarial y personalidad emprendedora. | Taller de creatividad. Dinámica lúdica. |
| | Definición del espíritu Empresarial | Presentación sobre el concepto básico y explicaciones del tema. |
| | Características de una persona con espíritu empresarial. | |
| | El pensamiento creativo y lateral. | |
| | Creatividad | |
| | Iniciativa | |

| | | |
|---|---|---|
| | Aptitudes | |
| | Innovación | |
| | Crecimiento personal y empresarial | |
| | Motivación al logro | |
| **14/05/2011** | **2. LA EMPRESA, CLASES, ELEMENTOS Y FUNCIONES** | **FACILITADORES** |
| | Definición | Socialización por parte de los facilitadores, sobre los tipos de empresas y sociedades |
| | Clasificación | |
| | Recursos de la empresa | |
| | Funciones de la empresa | Explicación normas de las empresas "código de comercio "y normatividad sobre la creación de empresas. |
| | | Profundización sobre la ley 1429 del 29 de diciembre de 2010 |
| | | Talleres |
| **11/06/2011** | **3. LA ADMINISTRACIÓN** | **FACILITADORES** |
| | | |
| | Definición | Explicación de los conceptos de administración, funciones administrativas, proceso administrativo, planeación estrategia, estrategias clásicas y combinación de estrategias. |
| | funciones de la empresa | |
| | proceso administrativo | Talleres |
| | organización | Lecturas |
| | planeación táctica y estratégica | Videos |
| **09/07/2011** | **4. ESTUDIOS DE MERCADO** | **FACILITADORES** |
| | la demanda de un producto | Desarrollo del tema |
| | la oferta | Casos |
| | análisis de precios | |
| | fuentes primarias y secundarias | Textos complementarios |
| | herramientas de investigación | Revista dinero |
| | análisis de comercialización | Periódico portafolio |
| | conclusiones del análisis del mercado | Conferencias de mercadeo |
| | servicio al cliente | Presentación y muestra de los productos de los Padres lasallistas. |
| | | Exposiciones de producto en clase |
| **16/07/2011** | **5. ESTUDIOS FINANCIEROS** | **FACILITADORES** |
| | Activos fijos | Desarrollo del tema |

| | | |
|---|---|---|
| | Inversión total inicial: fija y diferida | , explicación de los indicadores para tener en cuenta en el balance de apertura y Pyg de la empresa. |
| | Determinación de costos | |
| | Capital de trabajo | |
| | Presupuestos | |
| | Punto de equilibrio | Entrega de talleres de clase |
| | Flujo de efectivo | Trabajos en casa |
| | estados de resultados | |
| | balance general | |
| | financiamiento | |
| **23/07/2011** | **6. ELEMENTOS CONCEPTUADOS INTRODUCTORIAS** | **FACILITADORES** |
| | Planes de desarrollo, programas y proyectos | Explicación de materias primas |
| | La toma de decisiones asociadas a un proyecto | Localización y acondicionamiento de planta |
| | Tipología de proyectos | sistemas y procesos de producción |
| | Ciclo proyecto | maquinaria y equipo |
| | Identificación de proyectos | procesos de producción |
| | | programas de producción |
| | | flujo gramas |
| | | procesos |
| **13/08/2011** | **7. TRABAJO PROYECTO EMPRESARIAL** ALUMNOS | **FACILITADORES** |
| | Planes de negocios y feria empresarial | Verificar y corregir los planes de negocio de los padres lasallistas para la exposición en la feria empresarial. |

### 7.2.2. Elaboración de Planes de Negocios

Un plan de negocios es un mapa de lo que se percibe será el camino a seguir desde un punto de partida hasta la meta fijada. Con la preparación de un plan de negocios no sólo se aprende a fijar objetivos y la manera de alcanzarlos, sino también cómo desarrollar un proceso capaz de generar riqueza y distribuirla. Es un instrumento de autoevaluación indispensable para medir las expectativas y sustentar las metas posibles de alcanzar. Es dinámico, por lo tanto, puede cambiar y debe esperarse que cambie, incorporando lo aprendido a lo largo de la continua exploración del

mercado y la práctica del negocio (Ver Anexo 4)

### 8.3. Desarrollo formacion empresarial

Las sesiones se realizaron con una duración de 3 horas, cada módulo se desarrolló en horas de clase y en horas de trabajo independiente por parte de los padres. El primer caso consta de las explicaciones de cada tema expuestas por los tutores, seguido de la realización de talleres prácticos resueltos en el aula de clases, bajo la tutoría de los Facilitadores, finalizando con la respectiva corrección y retroalimentación.

También se desarrollará un juego empresarial en la última sesión del curso con el objetivo de aplicar lo aprendido y explicar algunos conceptos que no hayan quedado claros, mediante el análisis de los resultados de esta actividad.

En las horas de trabajo independiente se realizó una labor de campo por parte de los padres de familia lasallistas, con el acompañamiento de los Facilitadores; con el fin de que los emprendedores aplicaran los conocimientos adquiridos en su propio negocio en un plan negocio.

### 7.3.1 Feria Empresarial

Con la exposición de sus productos en la Muestra empresarial llevada a cabo al finalizar curso.

*Figura 11.* Invitación Feria Empresarial.

La culminación de este programa en Formación Básica Empresarial se llevó a cabo el 20 de Agosto de 2011 a través de la ceremonia de graduación, en la cual la Universidad de la Salle certificó el esfuerzo y dedicación de cada uno de los participantes, padres de familia y facilitadores. (Ver anexo 5)

## 9. Conclusiones

Conocimos la población y muestra objeto de esta Fonación Básica Empresarial por medio de encuestas y así obtuvimos un mejor cubrimiento de los temas enseñados.

Elaboramos un Syllabus bajo los lineamientos de la universidad e incluimos los temas que consideramos más importantes que satisfacían las necesidades de los Padres de Familia en la Formación Básica Empresarial haciendo énfasis en Administración de Empresas y Contaduría Pública.

Por medio de actividades lúdicas pudimos mantener la motivación de los padres de familia para asistir a las clases de Formación Básica Empresarial, y lograr continuar con sus planes de negocio.

La feria empresarial fue la actividad que genero más expectativa en los padres, ya que pudieron mostrar sus destrezas y habilidades empresariales a sus hijos, amigos y patrocinadores.

Identificamos nuestras capacidades como facilitadores, venciendo el miedo de trasmitir de manera correcta los conocimientos adquiridos, fue una actividad enriquecedora, que nos dejó mucho aprendizaje para nuestra vida personal y profesional.

.

## 10. Recomendaciones

Dar continuidad a los programas de capacitación ofrecidos por la Universidad de la Salle, ya que se pudo evidenciar la aceptación y agradecimiento de los padres de familia y el deseo de seguir participando en estos espacios académicos.

Fomentar la participación de más estudiantes de la Universidad de la Salle en este tipo de programas, ya que se traduce en un proceso de transmisión de conocimiento recíproco en el sentido que los facilitadores dan su aporte profesional a nivel administrativo y contable a los padres de familia microempresarios y estos últimos aportan la experiencia que han adquirido en el desarrollo de su actividad económica.

## 11. Referencias

Adam**,** Félix. (1984). La Teoría Sinérgica y el Aprendizaje Adulto. Revista de Andragogía N° 1. INSTIA. Caracas, Venezuela.

Barajas, Nova Alberto, Finanzas para no financistas, Centro editorial Javeriano, Bogotá – Colombia, Tercera edición

Coral Delgado, Lucy del Carmen. (2008). Contabilidad Universitaria. 6ª. Ed; Mc Graw-Hill. Libros

Hernandez y Rodriguez, Sergio introducción a la administración: Un enfoque teórico-.practico, México, Ed. McGraw-Hill, 1994

Meigs, Robert, Williams, Haka, Bettner, Contabilidad la base para decisiones comerciales, Mc Graw Hill, cuarta edición

Ortiz**,** Anaya Héctor. Flujo de Caja y Proyecciones Financieras, Ed.Thmson Learning, Bogotá-Colombia

Universidad de la Salle. (2007), Proyecto Educativo Universitario Lasallista. Bogotá: Universidad de la Salle.

Anzola R; Van Den Berghe R; Edgar. (1998). Como crear y gerenciar su propia empresa. Universidad Nacional de Colombia.

Borda, F. (1989). El problema de cómo investigar la realidad para transformarla por la praxis. Bogotá :Tercer Mundo.

Cespedes Sáenz; Alberto. Alberto. (2008). Principios de mercadeo.5ª.ed; Ecoe

Galindo, R; Carlos Julio. (2008). Manual para la creación de empresas. Guía de planes de negocios.3er ed; Ecoe ediciones.

**ANEXOS.**

1. Cuadro de Empresas Liquidadas en la Region de Bogota.

| Cámara | 2009 | 2010 | 2011 | 2012* | 2013* |
|---|---|---|---|---|---|
| Bogotá - jurisdicción | 18.417 | 17.479 | 29.217 | 13.572 | 12.651 |
| Girardot | 643 | 566 | 5.467 | 453 | 517 |
| Facatativá | 953 | 937 | 4.703 | 672 | 758 |
| Total | 20.013 | 18.982 | 39.387 | 14.697 | 13.926 |

Fuente: Registro mercantil, cámaras de comercio de Bogotá, Facatativá y Girardot.
Cálculos: Dirección de Gestión de Conocimiento de la CCB.
* Información empresarial enero - septiembre.

2. Listado de padres Participantes en la Formación Básica Empresarial a nuestro Cargo

| No | NOMBRE | PROFESION |
|---|---|---|
| 1 | IVAN RAMIREZ FRANCO | Ingeniero Civil |
| 2 | CIRO RUIZ RODRIGUEZ | Ingeniero Civil |
| 3 | YORMARY RODRIGUEZ SILVA | Técnico en Contabilidad |
| 4 | ELVIA ROJAS | Técnico en Contabilidad |
| 5 | OSCAR MALAVER | Químico Farmacéutico |
| 6 | SANDRA MILENA RAMIREZ | Ama de Casa |
| 7 | YOLANDA GOMEZ ANGEL | Secundaria |
| 8 | CARLOS GOMEZ | Secundaria |
| 9 | XIOMARA AREVALO | Secundaria |
| 10 | DANIEL RODRIGUEZ | Secundaria |

**3.** Encuesta.

***UNIVERSIDAD DE LA SALLE***

***FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES***

***FORMACION BASICA EMPRESARIAL***

***RED DE PADRES 2010***

***OBJETIVO***

*Identificar y clasificar de manera objetiva a los padres inscritos en el programa de Proyección Profesional de la Universidad de la Salle, con la finalidad de conformar grupos con características similares que nos permitan consolidar grupos para iniciar el proceso de capacitación.*

***DATOS PERSONALES***

1. Nombres y Apellidos: _____2. Genero F _____ M _____
3. Edad: _____ 4. Ocupación: _____ 5. Teléfonos de Contacto: _____
6. Dirección: de Residencia: _____ 7. Barrio: _____
8. Correo Electrónico: _____

***NIVEL EDUCATIVO***

9. Su Nivel Educativo es:

a) Primaria: ____ b) Secundario:_____ c) Técnico: _____

d) Universitario: ____ e) Otro ___ Cual _____

10. Ha hecho algún curso relacionado con Administración de Empresas y/ o contaduría? SI _____

No _____

11. Actualmente tiene usted algún negocio? Si ____ No _____

12. Si la respuesta al punto anterior es Si, describa brevemente su negocio:
_____
_____
_____
_____

***EXPECTATIVAS***

13. Tiene usted algún proyecto de emprendimiento actualmente? Si ____ No _____ Cual ___

14. De los siguientes temas cual le gustaría profundizar en el transcurso del programa

a) Contabilidad Básica _____ b) Gestión de Talento Humano _____ c) Creación de Empresa

d) Producción y Comercialización e) Otros: _____ Cual _____

15. Cuales son sus expectativas respecto al curso de Formación Básica Empresarial, descríbalas:

_____
_____
_____
_____

Observaciones y/o sugerencias

_____
_____
_____
_____
_____
_____

GRACIAS……..

4. Descripción planes de negocio de los padres de Familia

**SIETE CHIVAS:** El negocio es comercial y su característica es la cría y engorde de animales ovinos para venderlos en pie al mercado local y la zona cafetera de Colombia. Su valor agregado consiste en criar los animales en praderas, con pastos limpios y forrajes de la misma finca evitando los químicos que están en los concentrados. La venta del animal para carne será nuestro

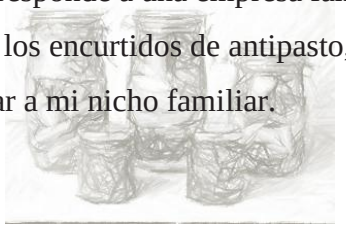
Negocio principal y la venta de lana es adicional al negocio.

Iván Ramírez Franco
Julio Ciro Ruiz

**PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA M & O:** Empresa dedicada a la producción y comercialización de productos innovadores para la limpieza y desinfección que satisfacen las necesidades del consumidor industrial y familiar con los más altos estándares de producción para la conservación del medio ambiente.

Mercy Rodríguez
Oscar Malaver

**YOUR GOURMET S.A.S** corresponde a una empresa familiar concentrada en las encurtidos o conservas con, mayo énfasis en los encurtidos de antipasto, estos productos son preparación personal y espero poderlos llevar a mi nicho familiar.
Yormary Rodriguez Silva



**POWER KIDS**: Somos una empresa manufacturera y comercial dedicada a confeccionar a camisetas para niños, tenemos a cargo cuatro personas encargadas de confeccionar y dos personas encargadas de atender el local comercial en el San Victorino.

Daniel Rodriguez
Xiomara Arévalo