Universidad de La Salle
Ciencia Unisalle

Contaduría Pública

Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS

2014

Programa de formación empresarial para personas emprendedoras de la Fundación María Luisa de Moreno en la localidad de Bosa

Erika Andrea Martínez Álvarez
Universidad de La Salle, Bogotá

Nathalie Angélica Robayo Lozano
Universidad de La Salle, Bogotá

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

Part of the Accounting Commons, and the Business Administration, Management, and Operations Commons

Citación recomendada

Martínez Álvarez, E. A., & Robayo Lozano, N. A. (2014). Programa de formación empresarial para personas emprendedoras de la Fundación María Luisa de Moreno en la localidad de Bosa. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/820

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.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS DE LA FUNDACIÓN MARÍA LUISA DE MORENO EN LA LOCALIDAD DE BOSA

Erika Andrea Martínez

Nathalie Angélica Robayo

Universidad de la Salle

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas – Contaduría Pública

Bogotá D.C

2014

PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS DE LA FUNDACIÓN MARÍA LUISA DE MORENO EN LA LOCALIDAD DE BOSA

Erika Andrea Martínez CODIGO 17061295

Nathalie Angélica Robayo CODIGO 11051378

Trabajo Proyección Social: diagnóstico, plan de trabajo y cronograma de actividades

Directora:

Luz Ángela Rodríguez

Universidad de la Salle

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas – Contaduría Pública

Bogotá D.C

2014

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN … 8

1. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA … 10

2. ALCANCE … 11

3. OBJETIVOS … 11

3.1 general … 11

3.2 específicos … 11

4. MARCO TEÓRICO … 12

5. MACRO VARIABLES … 18

5.1 BIOFÍSICAS DEL TERRITORIO … 19

5.1.1 Localidad de Bosa … 19

5.1.2 Proyecto Gestión Empresarial Fundación María L … 20

5.1.3 Condiciones de la vivienda … 21

5.1.4 Equipamiento e Infraestructura … 23

5.1.5 Malla Vial … 24

5.2 SOCIOECONÓMICAS … 24

5.2.1 Sectores Productivos … 24

5.2.2 Principales Procesos de emprendimiento económico … 26

5.2.3 Vinculación de cada sector en las dinámicas del mercado … 26

5.2.4 Alianzas institucionales y organizaciones privadas … 27

5.2.5 Cuantificación y cualificación del talento humano … 29

5.2.6 Descripción de las tecnologías blandas y duras … 30

5.3 POLÍTICO INSTITUCIONALES … 32

5.3.1 Entidades con presencia en la localidad … 32

5.3.2 Sinergias … 33

5.3.3 Marcos jurídicos y de aplicación … 34

5.4 SIMBÓLICO CULTURALES … 35

6. ANÁLISIS DOFA … 35

6.1 Conclusiones Análisis DOFA … 37

7. PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES … 37

7.1 Justificación … 37

7.2 Actividades … 38

7.3 Cronograma … 39

7.4 Lugar … 39

7.5 Metas … 39

7.6 Recursos … 39

8. REGISTRO FOTOGRÁFICO … 40

9. INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACION … 43

10. RESULTADOS OBTENIDOS … 43

11.DESARROLLO DE LA CAPACITACIÓN … 57

12.DESARROLLO DEL CONTENIDO … 57

13. LOGROS Y ALCENCES DE LOS OBJETIVOS … 58

14. CONCLUSIONES … 60

15. RECOMENDACIONES … 62

16. BIBLIOGRAFIA … 63

ANEXOS … 65

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Rango de edad 43

Tabla 2. Estado civil 44

Tabla 3. Número De Hijos 45

Tabla 4. Estrato 46

Tabla 5. Actividad que realizan actualmente 47

Tabla 6. Nivel de estudio 48

Tabla 7. Qué le impediría terminar el programa despertar emprendedor? 49

Tabla 8. Qué le motiva a finalizar el programa despertar emprendedor? 50

Tabla 9. Qué espera del programa despertar emprendedor? 51

Tabla 10. Ha recibido algún tipo de capacitación empresarial anteriormente? 52

Tabla 11. Prefiere trabajar sola o en equipo? 53

TABLA 12. Tiene usted su propio negocio? 54

Tabla 13. Quiere usted crear su propio negocio? 55

Tabla 14. Se considera usted una persona emprendedora? 56

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Localidad Bosa 21

Gráfico 2. Mapa del entorno de la Fundación María Luisa De Moreno 23

Gráfico 3. Rango de edad 44

Gráfico 4. Estado civil 45

Gráfico 5. Número De Hijos 46

Gráfico 6. Estrato 47

Gráfico 7. Actividad que realizan actualmente 48

Gráfico 8. Nivel de estudio 49

Gráfico 9. Que le impediría terminar el programa despertar emprendedor? .. 50

Gráfico 10. Que le motiva a finalizar el programa despertar emprendedor? .. 51

Gráfico 11. Que espera del programa despertar emprendedor? 52

Gráfico 12. Ha recibido algún tipo de capacitación empresarial anteriormente? 53

Gráfico 13. Prefiere trabajar sola o en equipo? 54

Gráfico 14. Tiene usted su propio negocio? 55

Gráfico 15. Quiere usted crear su propio negocio? 56

Gráfico 16. Se considera usted una persona emprendedora? 56

Lista de anexos

ANEXO 1. Reseña histórica de la fundación 65

ANEXO 2. Syllabus 66

ANEXO 3. Formato encuesta 68

ANEXO 4. Desarrollo del contenido 70

ANEXO 5. Matriz proyectos 86

INTRODUCCIÓN

Como es del saber de todos durante los últimos años en Colombia se ha presentado una variabilidad significativa en la tasa de desempleo, por lo anteriormente mencionado y por medio de este proyecto de formación integral, se realizo un proceso de capacitación que beneficio a las personas del sector de bosa específicamente Bosa Recreo, esto se desarrollo con el propósito de brindar un apoyo educativo a personas de bajos recursos y a la creación de empresa donde pueden mejorar su calidad de vida y aportar a la disminución del desempleo.

Es por esto que la Fundación María Luisa de Moreno con el programa de "DESPERTAR EMPRENDEDOR" y con apoyo de la Universidad de La Salle, se quiso crear nuevas oportunidades a las personas que conforman este sector de la ciudad de Bogotá, desarrollando procesos de aprendizaje y emprendimiento, dirigidos a las personas de diferente edad, género y ocupación que aportan elementos de conocimiento, habilidades y formación, sobre temas empresariales que sirven como instrumento para la creación de empresa y que les permite por medio de esto obtener mayores ingresos y así mejorar su calidad de vida.

Este proyecto de formación empresarial se desarrolló durante cinco meses con una intensidad horaria de cuatro horas semanales, mediante 17 sesiones en las que se realizaron capacitaciones relacionadas con los fundamentos básicos para la elaboración de un plan de negocios y así mismo se logro despertar en estas personas el espíritu emprendedor que existe en ellas y motivo a generar un semillero de ideas empresariales sólidas y ejecutables.

El proyecto de DESPERTAR EMPRENDEDOR se estructuro en cinco capítulos en los que se evidencia paso a paso la labor desempeñada:

En el capítulo 1 se definió el significado de empresa, su planeación estratégica y su entorno organizacional. En el capítulo 2 se relaciono la definición e importancia del mercadeo dentro de la empresa con su respectivo estudio de mercado que incluye las 4 p del marketing. El capitulo 3 se centro en la parte de producción donde se les enseño el proceso de producción, la logística y proceso de compra con sus proveedores. El capitulo 4 se planteo la parte fundamental de las empresas como es la parte financiera, en esta se les enseño el presupuesto, flujo de caja y proyección de ventas y por último el capítulo 5 del proyecto fue donde mostraron los resultados obtenidos durante cada sesión realizada y los planes de negocio realizados por los participantes, cumpliendo el objetivo de la investigación y la importancia de la implementación de este tipo de programas en la creación de empresas.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS DE LA FUNDACIÓN MARÍA LUISA DE MORENO EN LA LOCALIDAD DE BOSA

1. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

La universidad de la Salle por medio de los programas de administración de empresas y contaduría junto con el centro de desarrollo de empresas de familia (CEDEF) ha venido realizando una serie de proyectos donde los principios lasallistas están orientados a temas relacionados con el emprendimiento, la sostenibilidad, la empresa familia y la extensión social.

Estos proyectos relacionan a los estudiantes con personas cabezas de familia o de bajos recursos con el fin de ser trasmisores de conocimiento y de valores para que ayuden y fortalezcan las ideas en sus planes de negocio.

Para poder realizar estos proyectos la universidad pone a disposición los estudiantes, para que estos con sus conocimientos ayuden a la fundación María Luisa De Moreno llevar a cabo la implementación del programa DESPERTAR EMPRENDEDOR realizado en el barrio Bosa Recreo y que va dirigido a familias de estratos bajos.

Los principales problemas que tienen estas comunidades son las pocas oportunidades tanto educativas como laborales y sociales que les impiden llevar a cabo sus ideas de negocio, por esta razón estas personas las desarrollan de manera más elemental y artesanal ya que no cuentan ni con los conocimientos ni los recursos económicos para ejecutarlos de manera más solida y aptas para permanecer en el mercado.

Por este motivo se quiere llevar a cabo el programa DESPERTAR EMPRENDEDOR para suministrar herramientas que guíen a cada una de las personas a las que les ha surgido una idea de negocio gracias a la necesidad económica por las q están atravesando y las ganas de salir adelante y mejorar su calidad de vida.

2. ALCANCE

Con este proyecto se pretende despertar el espíritu emprendedor que existe en cada persona, y dar capacitaciones con bases, conocimientos y dara conocer la importancia que existe hoy en día sobre la creación de empresa.

Por medio de la fundación María Luisa de Moreno y de la Universidad de La Salle se dará a conocer de manera pública de las capacitaciones que se ofrecerán para cualquier edad, género o religión, esto con el fin de atraer personas con ganas de salir a delante pero que no tienen un apoyo o el conocimiento para realizarlo.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Realizar capacitaciones enfocadas al manejo administrativo y contable que permita tener bases en la gestión empresarial y emprendimiento para las familias productoras desde una mirada al desarrollo humano y el proyecto de vida de la Fundación María Luisa de Moreno.

3.2 Objetivos Específicos.

1. Realizar un análisis a los participantes de la Fundación María Luisa de Moreno, por medio de una encuesta que permita conocer sus condiciones y necesidades.

2. Elaborar el programa de formación empresarial y sus respectivas actividades, con el fin de dara conocer la programación y la metodología educativa que se desarrollara en cada sesión.

3. Hacer acompañamiento a los participantes para la elaboración y ejecución de los planes de negocio, esto con el fin de incentivar, fortalecer competencias, actitudes y mejorar los conocimientos y habilidades de cada uno y que permitan desarrollar en ellas una mentalidad empresarial.

4. MARCO REFERENCIAL:

MARCO TEORICO:

Emprendimiento y empresa

Emprendimiento:

Teniendo en cuenta que la Fundación María Luisa de Moreno establece su plan de trabajo con población diversa, mujeres, jóvenes, adultos, todos emprendedores, de la localidad de Bosa, se busca empoderarlas a partir de diversas opciones empresariales, por lo cual este proyecto encausa sus acciones a partir de los siguientes presupuestos teóricos sobre emprendimiento[1]:

- El emprendimiento es visto como la capacidad de las personas de contar con el conocimiento, las herramientas, el capital y la capacidad de trabajo para poner en marcha un conjunto de acciones parte de un plan de negocio o empresa; de esta forma, también es una oportunidad que promueve el empoderamiento económico y social de las personas en las empresas o le brinda todas las iniciativas para crear y gestionar su propia empresa.

  En este sentido entenderemos que el *empoderamiento económico*, es la capacidad de poder solventar de forma autónoma y eficiente las propias necesidades, puesto que la mayor parte de los actores participantes presentan condiciones de pobreza y son responsables de generar un ingreso para el sustento diario. A menudo, han tenido una doble o triple carga laboral pues conllevan la actividad económica junto a las labores domésticas y la responsabilidad para con los hijos. Es por ello que, aprovechando su espíritu emprendedor, es necesario formarlos en administración y negocios

[1] Los siguientes apuntes son tomados y contextualizados en esta categoría a partir de la Guía de Formación para Mujeres "Género y Emprendimiento" de la Organización Internacional del Trabajo (2011)

para transformar sus actividades cotidianas en empresas productivas y rentables.

El empoderamiento social, se ajusta a la desventaja que muchas poblaciones vulnerables tienen en relación a las personas de estratos medios y altos, sobre todo por la tajante división de clase sustentada en los pocos niveles de preparación académica, en este sentido, las comunidades están más soslayadas del mercado laboral y son excluidas de las oportunidades para obtener un empleo formal y de ser remuneradas justamente. De igual forma, en el caso de las mujeres cabeza de familia, la discriminación laboral empieza por la edad y por los prototipos femeninos para acceder a un trabajo formal.

Aprovechar sus fortalezas y capacidades para que desde su criterio formen empresa o se sostengan en alguna existente, es un reto para que se posicionen con carácter dentro de la sociedad.

- El emprendimiento sitúa a las personas en la idea de un negocio o de obtener logros y desarrollos importantes dentro de un negocio o empresa existente, pues tiene como principios básicos la innovación, la creatividad, la eficiencia y la responsabilidad. Los emprendedores incluso, corren riesgos personales de éxito o fracaso para alcanzar sus metas (Koontz, 1999)[2]

- Emprendimiento es un concepto muy utilizado dentro de las Ciencias Económicas y se ha definido dentro de los componentes actitudinal, social y económico. Dentro de lo personal, maneja aspectos como lo intelectual y lo artístico; en lo intelectual, considera determinante poder identificar objetivos concretos y desarrollar acciones planificadas con el ánimo de cumplir con cada una de las metas propuestas. En lo económico, las personas logran ejecutar las acciones planeadas para aprovechar las oportunidades externas en términos de lo laboral y lo económico; tiene las actitudes necesarias para desde ahí,

[2] Autor citado en, Aranzazu y Correa (2011), Tesis de Administración de Empresas, Universidad de la Salle. Bogotá D.C, Colombia.

solucionar los problemas del orden material y solventar las necesidades personales o familiares en el caso que amerite. En lo artístico, desarrolla nuevas alternativas y espacios, bienes, servicios, con creatividad y planeación, que bien pueden ser fruto de una idea sobre negocio, empresa o actividad innovada, toda vez propenda hacia el bienestar individual, familiar y social. (UNAD, 2014)

Ahora bien, veamos el concepto de empresa.

Empresa:

Sosteniéndonos en los apuntes de Eyda Marín[3] (2008), la empresa es:

> "una organización, de duración más o menos larga, cuyo objetivo es la consecución de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad de mercado. La satisfacción de las necesidades que plantea el mercado se concreta en el ofrecimiento de productos (empresa agrícola o sector primario, industrial o sector secundario, servicios o sector terciario), con la contraprestación de un precio" (pag.1)

Sostiene que la empresa está a cargo del empresario quien es la persona que dirige y es responsable de su organización, puede ser la persona física o jurídica quien realiza la actividad empresarial. Además, las empresas generan bienes y servicios para satisfacer la demanda del mercado a través de un intercambio, que es el precio de los bienes o servicios.

También presenta dos características a saber: desde la perspectiva jurídica, la empresa se caracteriza por ser una organización autónoma que produce bienes o servicios a partir del trabajo humano y contando con los elementos materiales e inmateriales para producir. Desde lo jurídico, la empresa está definida a partir de la noción de empresario, que anteriormente ya se definió.

[3] Eyda Lucía Marín es docente del Departamento de Economía Financiera de la Universidad de Huelva, España. Apuntes tomados de su artículo: "

Ahora bien, desde el trabajo desarrollado por los Departamentos de Derecho y Derecho Mercantil de la Universidad Autónoma de Manizales[4] (2013) en su trabajo "Empresa y Empresario: un planteamiento contractual" acogemos una concepción económica de la empresa donde se agrega la importancia de la especialización y del trabajo en equipo: la empresa consiste en la combinación de los factores de producción, como capital, materias primas y trabajo, con el objeto de producir bienes o servicios para el mercado. Contempla la producción en términos del colectivo, pues se produce en equipo.

Lo cual es eficiente ya que se aprovechan las economías de escala en el uso del trabajo y el capital como factores en la producción, así mismo aprovecha las ventajas de la especialización, es decir, con mayor formación de cada una de las personas que se capacitan para cada etapa de producción, las ventajas competitivas son muchas, además, con el trabajo en equipo, la producción será más ahorrativa.

Espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es lo más esencial para poner en práctica el desarrollo de una empresa y "el deseo de ser empresario es el punto de partida del proceso para convertirse en emprendedor" (Malagón, 2003).

Malagón[5] considera que todo emprendedor tiene unos motivos y unas razones para iniciarse en un nuevo proyecto, este puede ser de carácter social, económico, político, artístico, cultural o de cualquier otra índole, pero ser parte de una motivación o de una necesidad o dificultad que se tenga en el ámbito personal, familiar o social. Las necesidades o las demandas personales, familiares, sociales y culturales permean el deseo de emprendimiento.

Considera que el espíritu emprendedor desarrolla ideas, proyectos, acciones innovadoras o de oportunidad para obtener un beneficio el cual no siempre es

[4] UAM. Empresa y Empresario: un planteamiento contractual. Manizales, Colombia, (2013). Disponible en línea: http://portal.uam.es/portal/page/.pdf.

[5] Malagón, F. "El espíritu emprendedor y la creación de empresa". Escuela de Administración de Negocios. Bogotá, D.C 2003. Disponible en línea: http://www.quadernsdigitals.net/

económico, también tiene que ver con su vocación, es decir, ese espíritu emprendedor surge como virtud o vocación por lo que se realiza.

El autor también señala que el emprendedor lo hace por buscar objetivos sociales o políticos. En suma, existen muchas definiciones en la literatura científica sobre el emprendimiento, que para nuestro fin tienen gran utilidad. Veamos otro concepto:

Es también "una forma de pensar razonar y actuar, enmarcada en la obsesión por la oportunidad con un enfoque holístico y con un liderazgo muy bien balanceado" (Gutiérrez Florez, S, 2013). Emprender contempla el no desistimiento para poner en pie una idea propuesta o un sueño, lo cual es una idea innovadora pues se desea emprender conscientes de los cambios que queremos implementar para modificar las situaciones actuales.

La autora recomienda que mediante el espíritu emprendedor es posible impulsar un crecimiento más fuerte y duradero, además de poder crear más empleo y de mejor la calidad de vida de las personas, lo cual se consigue partiendo de dos puntos fundamentales: creando un entorno favorable para las pequeñas y medianas empresas y fomentando una cultura basada en el espíritu empresarial. Así mismo considera que el espíritu empresarial es arriesgado y requiere confianza en sí mismo y de autonomía para asumir los fracasos y gozar de lo aprendido.

Planificación y Gestión estratégica

La planeación y la gestión son procesos fundamentales en el desarrollo de un proyecto de emprendimiento, pues determinan el éxito en la producción general de la empresa.

Acogeremos los planteamientos de Daniel Jadue[6], de la Universidad de Chile sobre la Planificación y Gestión Estratégicas, desde una mirada sociológica y comunitaria, toda

[6] Jadue, D. "Planificación y Gestión Estratégica". Santiago de Chile, 2006. Disponible en línea: http://planificacion-y-gestion-estrategica.blogspot.mx/

vez, se pueda pensar en un concepto ligado a las prácticas y las necesidades de una población incipiente en los procesos organizativos y de creación de empresa.

Asume la planificación, como una disciplina y como una técnica, siendo es una herramienta relativamente nueva en la historia de la humanidad que se origina en los planes de desarrollo y proyectos para suplir con los objetivos económicos (como sucedió en la ex Unión Soviética). Aclara que la planificación es un proceso transversal en casi todos los temas organizacionales, pues se utiliza para lograr el desarrollo económico, social, político cultural de alguna organización de personas. Su principal objetivo es lograr mayor eficiencia en el uso de los recursos disponibles y mayor eficacia en el logro de las metas para las cuales se creó la empresa u organización.

Asume que a la falta de una buena planificación, las organizaciones caen en una inercia que termina en su estancamiento y retraso económico.

Define la planificación como:

1. Un instrumento de trabajo que anticipa acontecimientos sociales, económicos, jurídicos etc. para encauzarlos en una dirección determinada, esto es, moldearlos a los intereses de la organización, o mitigar los efectos negativos que afectan la organización.

2. Una forma de intervenir la realidad, o de insertarse en el mundo laboral mediante la creación de empresa (añadido nuestro) a partir de información sistematizada o especializada, procedimientos de coordinación institucional y activación de canales de participación, cuyo objeto central es cumplir con los propósitos que interesan a la organización o empresa o a la sociedad. La planificación es dinámica, no es inmóvil, se realiza para modificar un estado inicial, para innovar sobre cómo deben hacerse los procedimientos y para transformar la realidad o parte de ella.

3. Es también un ejercicio metodológico que de manera integral "pretende dar solución a los problemas y por tanto es un conjunto de procedimientos para relacionar lo que se quiere (objetivos), con las formas posibles de lograrlo

(estrategia), y los mecanismos y recursos de que se dispone para tales propósitos (instrumentos)" (Jadue, 2006, pág. 2). En otras palabras, la planificación fija los objetivos, determina las estrategias y selecciona las mejores ideas o recursos para solucionar los problemas de forma eficiente y eficaz de tal forma que no se comprometan (o afecten) los recursos y el talento humano y se logren los objetivos en un tiempo determinado.

Gestión Estratégica:

Siguiendo al autor citado anteriormente, la gestión estratégica, que es posible aplicarla a la creación o fortalecimiento de una empresa (o pequeña empresa), es una acción intencionada con el ánimo de trabajar para cambiar, conduce al cambio, es un camino hacia unas mejores condiciones para emprender una empresa.

La gestión toma como punto inicial un análisis participativo de la situación inicial y en el cauce de la gestión, define las estrategias de mitigación de las problemáticas, escoge las mejores técnicas para utilizar los recursos disponibles en los momentos críticos. Establece un diagnóstico para considerar los entornos, el territorio y la administración donde se plantea una idea novedosa. Tienen en cuenta las dinámicas y las actuaciones en marcha, las demandas sociales, los puntos críticos o competitivos, los obstáculos y las potencialidades para poner en acción una empresa. A partir de la gestión, es posible prever las situaciones amenazantes y captar las oportunidades en el escenario donde piensa desenvolverse una organización; además, define y avanza hacia las situaciones deseables.

Lo importante de esta definición es que sitúa a los participantes de la organización en una misión conquistadora, para alcanzar objetivos comunes de una forma democrática y participativa.

5. MACROVARIABLES

A continuación se describen las macro variables que sitúan el proyecto de Gestión Empresarial donde se ha venido desarrollando un proceso de capacitación en la Fundación María Luisa de Moreno de Bogotá, en la localidad de Bosa.

Estas variables permitirán identificar los principales aspectos sociales, económicos, políticos, culturales de la Localidad donde se ubica la Fundación y consiguiente permitirá un adecuado análisis del entorno para que se continúe este proyecto y desde ahí considerar sus posibilidades a futuro.

Entre las variables que se analizará están:

Las biofísicas del Territorio son las condiciones físicas del contexto del proyecto, como ubicación, condiciones de las vías y espacios públicos, la dotación de servicios públicos, condiciones de vivienda, entre otras.

Las socioeconómicas donde se describen los aspectos más relevantes de los procesos y sectores productivos del territorio, además se reseñan las dinámicas del mercado, el manejo público y privado de las organizaciones, la cualificación del talento humano existente, la tecnología.

Político- Institucionales que contempla la presencia de instituciones Estatales y sus posibilidades en funciones y servicios. También, en lo político se consideran los marcos jurídicos y su aplicación en el campo de proyectos que realiza la Fundación María Luisa como entidad sin ánimo de lucro. De igual forma, lo político administrativo contempla las capacidades de gestión institucional en la solución de problemas y a las entidades públicas y/o privadas que pueden ofrecer apoyos de recursos materiales e inmateriales.

Las simbólico culturales donde se reconoce el emprendimiento social y cultural frente al trabajo, las personas en cuanto beneficiarios y actores que impactan en el territorio y; las diversas actividades o eventos que generan cohesión social y fomentan la participación y la inclusión social de los más vulnerables.

5.1 BIOFÍSICAS DEL TERRITORIO

5.1.1 Localidad de Bosa

La localidad 7 de Bosa es el contexto donde se ubica la Fundación María Luisa de Moreno donde se realizará el estudio y el desarrollo de un proyecto de capacitación. Geográficamente se encuentra ubicada al suroccidente del D.C. de Bogotá, sus límites son: al norte limita con la localidad de Kennedy, al sur con la localidad de Ciudad

Bolívar y el municipio de Soacha, Cundinamarca, por el oriente con las localidades de Kennedy y Ciudad Bolívar, y por el occidente con el municipio de Mosquera.

Esta localidad se divide en 381 barrios, organizados en 5 UPZ, Bosa Central, Tintal Sur, El Porvenir, Bosa Occidental y Apogeo.

Tiene una extensión total de 2.391,6 hectáreas (ha), de las que 1.929,2 ha se clasifican como suelo urbano y 462,4 ha se consideran suelo de expansión; la localidad no tiene suelo rural. (Alcaldía Mayor de Bogotá, Secretaría de Hacienda y Departamento Administrativo de Planeación, 2007)

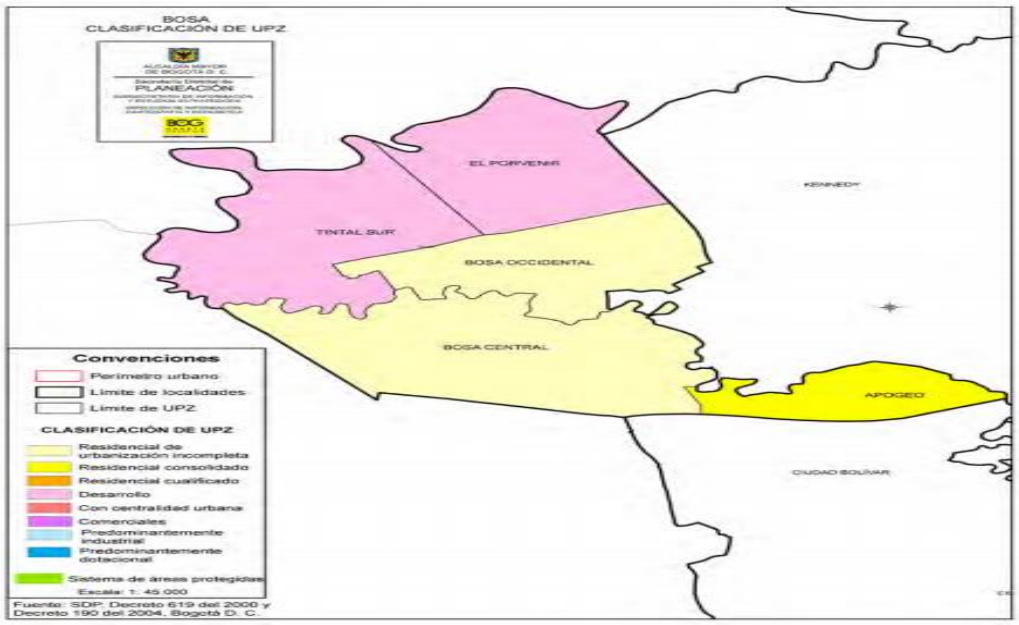
En la Figura 1 se ubica la localidad de Bosa en el Distrito Capital de Bogotá con algunos de sus respectivos límites, su división por UPZ y algunas características socioeconómicas y urbanas.

5.1.2 Proyecto Gestión Empresarial Fundación María Luisa de Moreno

El proyecto se llevará a cabo en la Fundación María Luisa de Moreno, la cual tiene una sede en el barrio Bosa Recreo de la UPZ 84 Bosa Occidental. Su enfoque de trabajo se centra en el servicio a la población vulnerable a partir de programas de carácter educativo, social y humanitario y donde también se potencia el bienestar social y la productividad bajo una mirada comunitaria y centrada en valores como el respeto, la confianza y la trasparencia.

No obstante, esta entidad se encuentra inmersa en la visión física y socioeconómica de la localidad, donde se intervendrá en una de las zonas más vulnerables y con mayores carencias de servicios básicos. La UPZ 84 Bosa Occidental, está compuesta por 168 barrios y una extensión de 435 hectáreas. La destinación de esta UPZ es de uso residencial de urbanización incompleta, principalmente compuesta por sectores periféricos no consolidados, de estrato 1 y 2 residencial con deficiencias en infraestructura, accesibilidad, equipamientos y espacio público. (Secretaria Distrital de Planeación, 2011)

Grafica No. 1 Localidad de Bosa



Fuente: Secretaria Distrital de Planeación, 2009.

5.1.3 Condiciones de la vivienda

En el proceso de observación participante en la Fundación María Luisa de Moreno y soportándose en una entrevista semi estructurada con la dirección, ha sido posible el desarrollo de un ciclo de capacitaciones sobre gestión empresarial en las instalaciones de esta Entidad y puesto que, aparte de la agenda de trabajo que presenta, hay oportunidades desde su infraestructura ya que consta de las siguientes características habitacionales: el lote donde está construida la fundación es urbano; cuenta con un área de recepción y en ella un servicio de baño público; para la parte de desarrollo pedagógico y formativo tiene tres (3) aulas grandes con capacidad de (50 personas) y es donde se pretende seguir desarrollándolas diferentes capacitaciones; también consta con una sala de juntas donde se conllevan reuniones y actividades administrativas y de trabajo en equipo; en el área del patio, existen dos baños, hay una

cocina, y finalmente se cuenta con un espacio al aire libre que es utilizado para las actividades de descanso y recreación.

Esta institución presenta la infraestructura adecuada para el desarrollo del trabajo social, teniendo dentro de lo reglamentado la dotación de todos los servicios públicos para el funcionamiento institucional, como son acueducto, alcantarillado, electricidad, teléfono, internet.

Por otro lado, teniendo en cuenta la zona que rodea a la Fundación María Luisa, hay diversas unidades residenciales como son 152.698 viviendas dentro de las que se encuentran 160.445 hogares lo cual representa en comparación a toda el distrito el 7.33 % de los hogares y el 7,27% de las viviendas. (Encuesta Multipropósito para Bogotá (EMB, 2011). De estas cifras se resalta que hay un importante vecindario con el que se cuenta para los objetivos del proyecto.

De las 152.698 viviendas, el 47,3% son apartamentos y el 44,5% casas. El restante 8,2% se divide en cuartos en inquilinato, cuartos en otro tipo de estructura y otro tipo de viviendas.

De acuerdo a la estratificación socioeconómica, se registra que en el 2010 las viviendas construidas en los predios de la localidad se concentran en el estrato 2 (90%), seguido en importancia por el estrato 1 (7%) y finalmente el estrato 3 (3%).

De acuerdo a un registro hogar por hogar, para el año 2011 la concentración por estrato socioeconómico se mantiene, no obstante disminuye en los estratos 2 y 1 (86,9% y 5% respectivamente), y aumenta el 3 (3,5%). Pero también se puede ver que existen hogares clasificados Sin Estrato con un 4,6%. EMB, 2011

Estos índices de estrato, dadas las características de la vivienda de los habitantes de Bosa, demuestran la vulnerabilidad del vecindario y la potencialidad que existe para forjar trabajos en red para apoyar a estas comunidades bajo el programa de gestión empresarial y su objeto capacitador en emprendimiento.

5.1.4 Equipamiento e Infraestructura

Para ser más precisos, en el barrio Bosa el Recreo donde se encuentra la sede Fundación María Luisa de Moreno, hay toda una serie de establecimientos que detallan la cobertura y equipamientos en los sectores de educación, salud y bienestar social; además presenta cobertura en servicios públicos, transporte, equipamientos culturales, de parques y zonas verdes.

A los alrededores de la fundación hay: 4 Colegios, 1 CAI de Policía, 1 Iglesia Católica, 1 Iglesia Cristiana, 1 Paradero de Buses del SITP y trasporte urbano, 1 centro comercial "metro recreo", 1 Rapicade, 1 Parque metropolitano "el recreo".

A nivel general, la localidad de Bosa está equipada con espacios colectivos dispuestos a proveer a los ciudadanos de servicios sociales con carácter formativo, cultural, educativo, de salud, de culto religioso, de bienestar social; como lo es la Fundación María Luisa de Moreno que es un equipamiento colectivo relacionado directamente con el bienestar de los ciudadanos.

En Bosa, los equipamientos colectivos que se clasifican en cinco subgrupos: educación, salud, bienestar social, cultura y culto religioso, son en total 748 para el año 2011. Secretaría Distrital de Planeación en 21 Monografías de las Localidades, Distrito Capital 2011.

Grafica No. 2 Mapa del Entorno de la Fundación María Luisa de Moreno

Fuente: google arth 2014

5.1.5 Malla Vial

Las condiciones en las que se encuentra la malla vial en los alrededores de la Fundación están en normal estado, a pesar de que soportan un alto flujo vehicular de rutas de transporte urbano, tanto del SITP, como rutas alimentadoras de Transmilenio y vehículos particulares. No obstante, las vías secundarias se encuentran en mal estado, ya que son muy angostas y están deterioradas.

Existen cuatro corredores viales que tienen un desarrollo urbanístico no mayor a 20 años; la accesibilidad se da por las calles 48 sur, la calle 53 y la carrera 88c las cuales manejan transporte mixto y se encuentran en buen estado. Los corredores están en terreno natural, los propietarios construyeron andenes en concreto que se encuentran en regular estado. Bajo una mirada ambiental los tramos no tienen cobertura vegetal. IDU, 2007.

A groso modo, la infraestructura vial de la localidad de Bosa representa el 7% de la malla vial de la ciudad de Bogotá, que equivalen a 1.016 km carril de vía, ocupando el quinto puesto entre las localidades de Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá, 2007.

5.2 SOCIOECONÓMICAS

5.2.1 Sectores productivos

A continuación se presentan alguna de las principales características socioeconómicas y empresariales de la localidad de Bosa, con relación a las otras 20 localidades de Bogotá, toda vez se consiga una descripción importante en el campo social, económico y empresarial, que esclarezca la viabilidad del proyecto de formación en las principales temáticas sobre gestión.

- En Bosa hay un 2.5% de empresas de Bogotá, es decir, aproximadamente 5.662. De las cuales, la mayor cantidad se concentra en el sector servicios (76%), industria (18%) y construcción (5%), lo que demuestra que la mayor participación del sector servicios representa un eje de la economía local de la población.

- Los sectores comerciales en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad de Bosa son: comercio y reparación de vehículos (45%),

industria (18%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (10%), restaurantes y hoteles (9%), servicios inmobiliarios y de alquiler (4%)

- Es de resaltar que en Bosa predominan los microempresarios. Del total de empresas (5.662), 5.573 (lo que representa el 98.4%) son microempresas de la localidad y el 2.8% a empresas grandes de Bogotá.

- Bosa tiene 583.056 habitantes que representa el 7.8% del total de la ciudad. De acuerdo a un análisis de la evolución poblacional, se encuentra que a través del tiempo éstas tienden a reducir su ritmo de crecimiento, lo cual implica transformaciones en los diferentes grupos de edad, sobre todo en la población que se encuentra en los extremos, como los grupos de niños y adultos. Esto genera importantes cambios en la vida económica de la localidad y de la ciudad puesto que a medida que éstos cambian, también lo hacen sus necesidades y demandas particulares. Secretaría Distrital de Planeación, 2011.

- La tasa de ocupación de Bosa que es del 57% supera al de la ciudad de Bogotá que es del 55.1%, este porcentaje también indica que en las actividades que más ocuparon los residentes de Bosa fueron: comercio, hoteles y restaurantes: 30.7%; servicios sociales, comunales y personales: 20.5%; industria manufacturera: 22.7%; y transporte y comunicaciones: 10.6%. Cámara de Comercio, 2007.

- El Índice de Condiciones de Vida de Bosa (85.5) es más bajo que el de Bogotá (89.4)

- Predomina también un número considerable de necesidades básicas Insatisfechas, ocupando un cuarto lugar de las localidades de Bogotá: 51.135 personas.

5.2.2 Principales procesos de emprendimiento económico

Como bien se ha señalado, Bosa presenta un importante número de microempresas que forjan el tejido productivo de la localidad, pero también están presentes grandes empresas que buscan contribuir al desarrollo de la actividad económica y a la generación de empleo, jurídicamente son sociedades anónimas y limitadas como Carboquímica, Argos Productos de Cartón y Papel, Comestibles la Ochenta, Tecnintegral en el sector industrial. Servicios al Transporte y Quality Parts S.A en el comercio. Y la sociedad anónima Inversiones Iralix y Asociados en la actividad financiera.

Puede señalarse que los principales procesos de emprendimiento económico se dan en la actividad comercial, ocupando una importante estructura empresarial de Bosa. Por lo tanto, la actividad empresarial genera un mayor nivel de ocupación en los sectores de: industria manufacturera, comercio y reparación de vehículos automotores, actividades inmobiliarias, la construcción, entre otros

Por la misma línea se han generado diferentes proyectos en la localidad para el crecimiento económico y el desarrollo local, que como tal, pretenden superar dificultades estructurales en lo local; entre otros proyectos se describen: las condiciones de infraestructura, inversión pública, centros de asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral, etc. Que los ha fomentado el POT (Plan de Ordenamiento Territorial), se ha distribuido recursos desde la Administración Local y algunas acciones de la Cámara de Comercio de Bogotá -CCB- la cual pretende mejorar el entorno de los negocios, la empresarialidad, la calidad de vida de la población mediante estrategias de competitividad.

5.2.3 Vinculación de cada sector en las dinámicas del mercado[7]

Se ha mencionado el número y el tamaño de las empresas que existen en Bosa la cuales dinamizan el mercado de bienes y servicios desde la parte local y su mayor número se encuentran en los sectores de: comercio y reparación de vehículos (45%),

[7] Los datos estadísticos presentados en este ítem son tomados de Cámara de Comercio de Bogotá D.C., Perfil Económico Empresarial, Bosa, Bogotá D.C. 2007.

industria (18%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (10%), y restaurantes y hoteles (9%), y servicios inmobiliarios y de alquiler (4%),

Ahora bien, la organización jurídica de las empresas de acuerdo con su tipo representa el 92% de las personas naturales (en ella se encuentra el mayor número de microempresas 5.171) y el 8% a personas jurídicas (donde en su mayoría participan sociedades ilimitadas, seguidas por la empresa unipersonal y la sociedad anónima).

No obstante, vemos como las microempresas proveen para el mercado interno pero logran la menor participación en el valor de los activos locales (10%), mientras que lo gana la sociedad anónima (75%), seguida por la sociedad limitada (13%).

En materia de exportación, de las 5.573 empresas que tiene Bosa, solo el 1,4% realizó alguna operación de comercio exterior y sólo el 0,2% registró actividades de exportación en alguna circunstancia. Este resultado muestra cómo las empresas intentan en gran medida suplir el mercado interno y a su vez se percibe falta de información sobre mercados emergentes para la oferta de producción y exportación de las mismas.

Por último, se reconoce la localización estratégica de las empresas, en su mayoría se encuentran en el costado sur occidental de la localidad, cerca de su eje principal la Autopista Sur colindando con Soacha. Por su concentración empresarial sobresalen los barrios Villa del Río, Jiménez de Quesada, San Pablo, Olarte, El Retazo, Gualoche, entre otros.

5.2.4 Alianzas institucionales y organizaciones privadas

Es de señalar en materia económica y empresarial que la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) siendo una entidad privada que contribuye al desarrollo del sector empresarial y al mejoramiento de la calidad de vida de la capital y la región Cundinamarca, se ha inmiscuido en los procesos de emprendimiento económico de crecimiento y desarrollo de la Localidad de Bosa. En materia de conocimiento la CCB ofrece información y analiza sobre el comportamiento y características de los

principales aspectos económicos y sociales que repercuten en la calidad de vida de Bogotá y la Región.

La Cámara de Comercio de Bogotá realizó programas en la localidad como: Zonas Seguras, Estudios e investigaciones, Cámara Móvil Local, Centro de Información Empresarial (CIEB), Conciliación Comunitaria y Apoyo Empresarial.

Por otra parte, el tema económico de la localidad llama la atención de diversas organizaciones privadas e instituciones del Estado, porque se ha incluido en los planes de desarrollo distrital y locales, con programas y proyectos para promover la actividad productiva y el empleo, pero con alcance y recursos limitados. En la Administración Distrital por ejemplo, se gestan y desarrollan acciones estratégicas y determinantes para el desarrollo empresarial de la localidad, tales como la reglamentación del uso del suelo, y del desarrollo de proyectos estratégicos que organizan la ubicación y determinan el aprovechamiento de actividades comerciales, industriales, de servicios públicos y sociales que se ejecutan en la localidad.

Por esto, es necesario el fortalecimiento de las instituciones locales y con ellas a sus gobiernos para promover una mayor participación de los empresarios y sus organizaciones en el mercado regional y nacional (sobre todo y para el caso de Bosa, de las microempresas correspondientes a personas naturales). Esto, para gestionar el desarrollo de la actividad productiva, así como disponer de un sistema de información acerca de las características económicas y de su vocación empresarial y estructura del tejido productivo.

Del mismo modo, la CCB, a través de su vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, ha construido perfiles socio económicos y empresariales de las localidades, con el objetivo de perfilar además de ampliar la información económica y las oportunidades comerciales que contribuyen al conocimiento de la actividad económica y empresarial activa y productiva de Bosa, específicamente. Su puesta en marcha de proyectos en la localidad ha estructurado los tejidos productivos, siendo también una contribución a las autoridades distritales y locales presentes en esta localidad, a las organizaciones

empresariales y a la comunidad, para contribuir al crecimiento y al consenso en el sentido de resolver las problemáticas a nivel local.

5.2.5 Cuantificación y cualificación del talento humano

En el plano laboral, la mayor parte de la población económicamente activa – PEA - como en todos las localidades, corresponde a la suma de la población menor de 15 años y la población mayor de 64 Años junto con la población entre los 15 y los 64 años de edad, los cuales son considerados potencialmente activos.

De acuerdo a la Secretaría de Planeación (2010) en la localidad de Bosa para el año 2005 se encontraban aproximadamente unas 551,2 personas en condición de dependencia los cuales demográficamente estaba dentro de una escala de 1000 personas en edades activas laboral, esta porcentaje ha ido disminuyendo hacia 2011, pasando a 480,0 personas en condición de dependencia por cada 1000 personas en edades activas.

Esta equivalencia de muestra el porcentaje de la población en edades activas frente a la población más jóvenes y adulta; sin embargo, se deben referir los siguientes elementos: no toda la población mayor de 65 años dejan de ser económicamente productivas y/o activas y no todas las personas entre 15 y 64 años se adhieren a la sociedad de una activamente puesto que en la sociedad actual se presentan situaciones que prolongan la adherencia de los jóvenes al sistema educativo, así como el gran porcentaje de población activa en la que las personas mayores de 65 años en diferentes actividades productivas se hacen parte del engranaje económico. Secretaría de Planeación, 2009.

La relevancia que se encuentra en el indicador PEA se enfoca en el área económica en la cual se pueden entender y conocer las diferentes clases de demanda en concordancia con los diferentes grupos de población civil. La orientación que resulta de este indicador determina adecuadamente dichos requerimientos y a brindar la atención que requieren los amplios sectores de la población en capacidad de trabajar. Ibíd.

Por otra parte, a un nivel más analítico, en la localidad de Bosa el mercado laboral presenta diferentes núcleos problemáticos (como lo señala la Fundación Social Proyectos Sociales Directos, Junio de 2011) e indicadores cualitativos de calidad de vida, donde se incluye la situación socio-laboral. En Bosa se evidencia ausencia de empleo que causa preocupación al no tener un ingreso económico justo para vivir con dignidad, -donde la tasa de desempleo es del 7.7% siendo la décima más alta de la ciudad-, las empresas existentes en la localidad no abastecen toda la oferta laboral, de igual forma, hay un desfase de la oferta laboral y los requisitos de las empresas para vincular personas calificadas, en su mayoría, hay discriminación por discapacidad o racismo.

5.2.6 Descripción de tecnologías blandas y duras[8]

Educación y cobertura:

Las tasas y la suplementación de las necesidades que contempla la población matriculada con respecto a la población en edad escolar –PEE– durante el año 2010, fue de 1.619.932 estudiantes en la Localidad de Bosa. De esa población matriculada, 1.605.658 se encontraban vinculados a algún establecimiento educativo. El porcentaje de cobertura educativa que podemos encontrar en esta zona es del 99,1%, siendo una cifra relevante.

Dicho porcentaje pudiera superar el 100% pero el análisis porcentual no contempla otros elementos como: los estudiantes matriculados en algún nivel de enseñanza específica (independiente de la edad en que tengan y el nivel de enseñanza); la población escolar que tiene la edad apropiada para adelantar dicho nivel escolar, y; en la mayor parte de los casos aquí caracterizados, la población proviene también de otras localidades e incluso de municipios aledaños.

De acuerdo con la Secretaría de Educación Distrital –SED– en las 79 localidades de la ciudad de Bogotá D.C podemos verificar los siguientes porcentajes con cobertura bruta en la educación, para el mismo año 2010: La Candelaria (250,2%), Tunjuelito (142,0%), Los Mártires (139,3%) y Teusaquillo (127,3%). Los menores porcentajes se presentaron

[8] Los datos que a continuación se presentan salen de la fuente de: Secretaría Distrital de Planeación, 21 Monografías de las Localidades, Localidad 7 de Bosa, 2011. Bogotá D.C.

en las localidades de: Sumapaz (71,8%), Ciudad Bolívar (81,2%) y Barrios Unidos (83,6%). El porcentaje de cobertura bruta en Bosa es de 102,3%.

Preescolar

En Bogotá D.C se registró en el año 2010 un porcentaje en cobertura bruta para el nivel preescolar del 74,7%. Las localidades de Teusaquillo, La Candelaria, Chapinero, Puente Aranda, Usaquén y Los Mártires, presentan coberturas superiores al 100%. Las localidades de Antonio Nariño ,Suba, Fontibón, Rafael Uribe Uribe y Engativá superan la tasa de cobertura distrital (74,7%),mientras que las demás localidades se encuentran por debajo de este valor siendo las más bajas las de Sumapaz (37,8%) y Ciudad Bolívar (45,9%). La tasa de cobertura bruta en preescolar en Bosa fue de 59,2 %.

Básica Primaria

La básica primaria a nivel escolar en el distrito presentó una tasa de cobertura bruta para el año 2010 de105, 7%. El porcentaje de cobertura bruta de Bosa en básica primaria fue de 112,4%. En las localidades, La Candelaria, Los Mártires, Tunjuelito, Rafael Uribe Uribe, Teusaquillo, Chapinero, Puente Aranda, Usaquén, Bosa, Suba, San Cristóbal, Antonio Nariño, Usme y Engativá registraron porcentajes de cobertura a un nivel del 100%, mientras quelas localidades de Ciudad Bolívar (94,4%), Santa Fe (93,4%), Kennedy (92,4%), Fontibón (90,4%), Barrios Unidos (81,3%) y Sumapaz (56,5%) se encontraron coberturas inferiores al 100%.

Básica Secundaria

Durante los últimos seis años, la tasa de cobertura bruta en secundaria se ha mantenido por encima del 100% en el Distrito, hasta alcanzar el 108,0% en 2010.Bosa presentan una tasa de cobertura mayor al 100%, (116,5%).

Media Vocacional

La evolución de la tasa de cobertura bruta para el nivel media vocacional ha tenido avances importantes en los últimos años, presentando un aumento de 2,8 puntos porcentuales al pasar del 85,9% en 2007 al 88,7% en 2010. Las localidades de La

Candelaria (176,1%), Antonio Nariño (144,5%), Tunjuelito (143,9%), tienen las mayores tasas de cobertura bruta, mientras que las menores tasas se encuentran en Ciudad Bolívar (67,0%), Fontibón (70,8%) y Kennedy (75,2%). Bosa tiene una tasa de cobertura bruta en media vocacional de 91,1%.

5.3 POLÍTICO INSTITUCIONALES

5.3.1 Entidades con presencia en la localidad

En la localidad de Bosa encontramos diferentes entidades administrativas del Estado, entre ellas diferentes Secretarias de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C como son: la Secretaría de Salud; Secretaría de Desarrollo Económico, Secretaría de Integración Social, La Secretaria de Hábitat, entre las más tocantes al tema.

La Secretaría de Salud coordina, planifica y ejecuta diversos programas y actividades propias para el bienestar y la salud de los habitantes de la zona; todo ello se enfoca en la prestación de servicios de salud y la promoción del bien estar para las familias y comunidades de Bosa. Se pueden apreciar las EPS Empresas promotoras de Salud responsables de la afiliación, del registro de los afiliados, y del recaudo de sus cotizaciones y principalmente encargadas de garantizar el Plan Operativo de Salud.

Las IPS Instituciones prestadoras de Servicios de Salud que atienden a los afiliados y beneficiados de las IPS.

En resumen en la localidad de Bosa se registran 27 equipamientos de salud, correspondientes a: 1 Centro de Atención Ambulatoria CAA, 2 Centros de Atención Inmediata CAMI, 1 Hospital, 1 Institución de nivel 1, 1 Institución de nivel 2, 7 Unidades Básicas de Atención UBA, y 14 Unidades Primarias de Atención UPA.

Pero también en el nivel privado también se localizan 207 unidades privadas de prestación de servicios de salud que incluyen laboratorios, consultorios médicos y odontológicos, centros de salud, entre otros.

Hay otras entidades para el Bienestar Social cuyos edificios y dotaciones son destinadas a la protección social y a la prestación de servicios sociales y asistenciales

sobre todo para poblaciones vulnerables: familia, infancia, orfandad, tercera edad, discapacitados. En Bosa se localizan 430 entidades de Bienestar Social.

De la misma manera, existen instalaciones de la Administración Pública dedicadas a las actividades administrativas locales en todos los niveles. Agrupa, las sedes del Estado en servicios públicos y administraciones locales como lo es la Alcaldía Local de Bosa; los Comandos de Atención Inmediata, las Estaciones de Policía, Bomberos y Defensa Civil en cuanto a la Seguridad Ciudadana; instalaciones dedicadas a la defensa y protección civil, acuartelamiento, entrenamiento y operación de los cuerpos armados del Estado, como son los Centros de reclusión, penitenciarías, cárceles y centros de rehabilitación en materia de Defensa y Justicia.

También, resaltamos que en la Alcaldía se encuentra la Secretaria de Integración Social, la cual planifica, coordina y ejecuta políticas para la atención integral de poblaciones vulnerables y de su inclusión social; la Secretaria de Medio Ambiente promueve, orienta y regula la sustentabilidad ambiental de Bogotá y de cada una de sus localidades, liderando el diseño la implementación de programas y proyectos ambientales. La Secretaria de Hábitat, por último que gestiona soluciones de vivienda y el mejoramiento del hábitat sobre todo a las poblaciones más vulnerables desde los barrios.

5.3.2 Sinergias

La alcaldía Local de Bosa para el 2010 invirtió 32.029 millones en 39 proyectos; para el año 2009 se tuvo un presupuesto más alto: 36.218 millones para desarrollar el mismo número de proyectos, presentando una disminución del 11.6% en el total de los recursos.

Según la distribución de los recursos en el año 2011, las dos terceras partes del presupuesto mencionado se destinó para los sectores de infraestructura, movilidad y espacio público, Integración social y Educación. La menor asignación del mismo fue para los sectores de desarrollo económico: Gobierno y Seguridad, Cultura, Recreación y Deporte. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2010).

También, dentro de los proyectos de inversión de la Localidad se destacan: Fortalecimiento e implementación de programas integrados de seguridad alimentaria y nutrición; y construcción, rehabilitación, y/o mantenimiento de la malla vial y del espacio público de la Localidad.

5.3.3 Marcos Jurídicos y de aplicación

En lo que nos concierne, trataremos algunos aspectos socio-jurídicos en que se encasilla la Fundación María Luisa de Moreno para el trabajo de formación que se está realizando en sus instalaciones.

La Fundación María Luisa de Moreno tiene trece años de trayectoria en el ámbito social, a lo largo de los cuales se ha expandido a 28 departamentos de Colombia y a 16 países del mundo, con gran reconocimiento por parte de la comunidad y de sus pares.

La fundación tiene un carácter social, jurídicamente es una entidad privada sin ánimo de lucro, que desarrolla diferentes proyectos en consonancia con algunas entidades del Estado que trabajan por los derechos y el desarrollo de las personas, grupos y familias más vulnerables, sin ánimo de lucro, es decir, sólo con carácter social y humanitario.

La Fundación tiene claridad en su misión y visión, los objetivos sociales propuestos se pretenden ejecutar mediante apadrinamientos y dineros propios que salen del desarrollo de proyectos y programas (muchos del Estado) con carácter educativo, social y humanitario.

En sus sedes cuenta con un equipo de treinta mil voluntarios que donan su tiempo, sus conocimiento y habilidades en pro del bienestar social. Tiene convenios con importantes entidades públicas y privadas que contribuyen con la donación de recursos económicos, con personal capacitado y en servicios logísticos. Su marco de pensamiento tiene una fuerte filiación a los principios cristianos, como son el respeto al prójimo, la confianza, y la transparencia.

En sus instalaciones propias en la ciudad de Bogotá, desde donde se centralizan todas las operaciones, como su actividad social y opera como una entidad para el bienestar social de la población circundante.

5.4 SIMBÓLICOS CULTURALES

En esta variable se aclara que lo simbólico cultural corresponde a lo subjetivo de las percepciones de la gente, lo que representa socioculturalmente en sus costumbres, en su idiosincrasia y en sus expresiones artístico culturales, también lo cultural es la manifestación de lo simbólico en hechos cotidianos, es el conjunto de códigos sociales sobre diversos temas de la vida social y comunitaria que permiten convivir y participar en la ciudad o en diverso ambiente. Lo cultural también se expresa en un conjunto de expresiones físicas y reales que divierten, cohesionan, permiten convivir y dan sentido diverso a los temas del bienestar en general.

Es por esto que la Encuesta Bienal de Culturas, organizada por la Secretaría Distrital de Culturas, recreación y Deporte, cada dos años es la fuente de información en este aspecto.

Dentro de Cultura Ciudadana la encuesta bienal destaca los temas de convivencia, tolerancia, respeto, cumplimiento de normas, participación y uso de la ciudad. En la y localidad de Bosa, los problemas de convivencia se presentan con los vecinos, por la situación del parqueo de carros, las mascotas y la contaminación auditiva.

Con respecto a las prácticas artísticas y de consumo cultural, en Bosa, el 14.4% realiza prácticas artísticas y lo preocupante es que en su mayoría, el 85.4% no las efectúa.

6. ANÁLISIS DOFA

Factores Internos / Factores Externos	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	F1. La fundación tiene claro en sus objetivos sociales ya que con la ayuda que brinda se centra en desarrollo de programas humanitarios, educativos y sociales. F.2. cuenta con el apoyo de entidades públicas y privadas, las cuales contribuyen económicamente con sus donaciones y con personal capacitado. F.3. Cuenta con un personal profesional que brinda su conocimiento, sus habilidades y su tiempo para desarrollar este tipo de voluntariados y actividades que la fundación ofrece. F.4. Está exenta del pago de impuestos, por ser una organización sin ánimo de lucro. F.5. Tiene experiencia de años en el ámbito social y gracias a esto se han expandido a 28 departamentos de Colombia y a 16 países del mundo, por su nombre y las acciones sociales que esta realiza	D.1. por ser una entidad conocida y de buen nombre, cualquier improvisto que le ocurra se puede ver afectada en las donaciones que personas de buena fe lo hace y en los patrocinios o el apoyo en las campañas que se están llevando a cabo. D.2. Poco control de las personas que realizan las actividades de capacitación y esto interviene en la calidad de las actividades educativas. D.3. la fundación no cuenta con ninguna fuente de ingresos propios para su operación, sino está sujeta a las donaciones que realizan otras personas o entidades. D.4. ya que es una fundación sin ánimo de lucro sus colaboradores que son voluntariados, por tal motivo el desarrollo de algunas actividades se debe ajustar a la disponibilidad de tiempo que estos estén dispuesto a brindar.
Oportunidades (O) O.1. Perfeccionamiento de las técnicas de mercadeo y promoción para la Fundación, esto con el fin de obtener nuevos patrocinios, y aprovechar la cultura de responsabilidad social empresarial con que cuenta la fundación. O.2.cuenta con el apoyo de Universidades o centros educativos, con los que proporcionan a los estudiantes de últimos semestres para que dicten las capacitaciones de emprendimiento empresarial. O.3. Existen políticas legales para incluir a la población de bajos recursos económicos para que colaboren con las actividades y el trabajo de la Fundación.	**Estrategias FO** - Realizar convenios con Universidades y así mismo contar con sus estudiantes, que puedan colaborar con las actividades de los proyectos ya planteados - Diseñar campañas publicitarias y de mercadeo, para atraer de nuevos patrocinadores, - Atraer más personas por medio de programas sociales que ha implantado el Gobierno para estas organizaciones y así iniciar nuevas actividades y nuevos proyectos para las personas que utilizan estas ayudas	**Estrategias DO** - Diseñar capacitaciones con costo alguno para empresas que quieran adicionar o ingresar a sus políticas la responsabilidad social y así mismo utilizar estos ingresos y no solo depender de los aportes que les quieran dar. - llevar un control semanal a los voluntarios, sobre todo a los que brindan las capacitaciones y así mismo brindarles a estos apoyos de otros centros educativos. - Realizar actividades de publicidad donde sobresalga la labor social de la Fundación y donde aparten todas las otras funciones de la fundación como lo son la iglesia y la política.
Amenazas (A) A.1. Alta dependencia de los voluntarios que pueden impedir la continuación de los proyectos A.2.desconfianza por parte de las personas o de las empresas aliadas en cuanto al manejo de los recursos económicos y como este lo esté manejando. A.3.gran cantidad de personas que asisten las actividades que esta fundación ofrece y que pueden llegar a imposibilitar el cubrimiento de todas las necesidades. A.4.cantidad significativa de organizaciones que ofrecen propuestas similares a la fundación.	**Estrategias FA** - Aclarar por medio de informes mensuales a cada donante o patrocinador, acerca de la administración que se están dando a los recursos donados. - Acordar convenios con otras Fundaciones u organizaciones para tener mayor cobertura y mejorar los planes de acción. - Formalizar las alianzas estratégicas con empresas que tengan dentro de sus objetivos ayudar o donar parte de sus ingresos a personas vulnerables por medio de la fundación y así hacer más duraderos los proyectos ya propuestos - mejorar las instalaciones con tecnología por medio de las donaciones que le hacen a esta fundación	**Estrategias DA** - Establecer un área de mercadeo dentro de la organización que se encargue de las relaciones públicas y de a conocer por medio de publicidad la trayectoria que lleva la fundación y para así mismo generar más ingresos y nuevas empresas que quieran aportar a la fundación. - Realizar un control mensual de los indicadores de competitividad en todas las áreas de la fundación con el fin de evaluar el desempeño de actividades, el servicio al cliente y por supuesto la calidad del servicio prestado. - Predestinar parte de las donaciones recibidas a una cuenta de ahorro para así mismo poder aprovisionarlos para cuando falten algunos de los aportes de las personas donantes.

Fuente: Erica Martinez y Nathalie Robayo, Junio 2014

6.1 Conclusiones Análisis DOFA

Tras haber realizado la matriz del análisis DOFA, es posible concluir que el Proyecto de Gestión Empresarial en la Fundación María Luisa de Moreno, bajo el propósito de continuar desarrollando un ciclo de capacitaciones en la Línea Estratégica de Familias Productoras para población vulnerable, se encuentra en una fase importante de ejecución, no obstante, hace falta estructurar un plan estratégico que minimice las debilidades y las amenazas para poner en primer nivel el proyecto dentro de la Fundación. De igual forma, es necesario que se cuente con algunos incentivos institucionales (de la Universidad o la Fundación) para así aprovechar las oportunidades de conocimiento con la gente y una mejor diversificación de la pedagogía con la que se pretende atraer a los participantes en lo relacionado a las temáticas empresariales.

Con la matriz DOFA se identificaron los riesgos que cuenta el proyecto y que pudieran representar una amenaza o no permitan el adecuado desarrollo del proceso, por lo cual, un plan estratégico buscará mitigar estos riesgos haciendo completo énfasis en los fundamentos teóricos tanto de la administración de empresas, como de contaduría pública.

7. PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PROYECTO DESPERTAR EMPRENDEDOR

7.1 Justificación

El proyecto de capacitación en la fundación María Luisa de Moreno pretende además de apoyar los procesos de formación que ofrece la Fundación a familias vulnerables, consolidar conocimientos orientados en el emprendimiento y la producción de pequeñas unidades de la sociedad como son las familias de la localidad de Bosa. Todo ello es menester forjar y seguir afianzando en los procesos formativos y de experiencia tanto para los participantes como para los practicantes, pues además de los conocimientos que se aprenden, se deja una experiencia práctica y viable en el

quehacer cotidiano de estas familias; los conocimientos empresariales y en materia contable se deben replicar para el bien de las comunidades y sobre todo para los grupos sociales menos favorecidos en la economía global, puesto que son parte esencial en el desarrollo de la sociedad bogotana y su emprendimiento no solo influye en el bienestar interior de sus familias sino que demuestra una sociedad pujante, con inclusión socio laboral y desarrollo humano.

7.2 Actividades a desarrollar en el proyecto despertar emprendendor

- Visita al lugar donde se va a desarrollar el proyecto e iniciación de las capacitaciones

- Hacer observación participante a las actividades de formación que se desarrollan en la fundación para que se conozcan las diferentes estrategias en el trabajo con la gente.

- Dialogar con las familias que van a participar en el proceso para afinar las actividades de formación y las temáticas a desarrollarse.

- Realizar sesiones de capacitación en lo relacionado a Gestión Empresarial y sus subtemas de administración, creación empresarial, liderazgo, gestión del talento humano, proyecto de vida.

- Realizar sesiones formativas para conocer los diferentes conceptos sobre mercadeo, creación de empresa, administración, producción y recursos financieros.

- Realizar una actividad de formación para afianzar conocimientos alrededor de los temas de: formalización de las empresas, el manejo institucional y las Empresas de Familia.

- Reflexionar sobre las aprehensiones de las sesiones y realizar breve mesa redonda.

7.3 Cronograma de actividades del programa despertar emprendedor

No. Día operativo	Descripción del tema	fecha	Tiempo en horas
	PROYECTO DE VIDA		
01-abr	Desarrollo Humano-Proyecto de Vida- Friso		
	EMPRESA		
1	Qué es empresa y su diferencia con negocio, recursos de la empresa, clases de empresa, micro-pequeña-mediana.	29 de marzo	4 horas
2	Gestión Empresarial: Planeación estratégica, estructura organizacional, DOFA, stakeholders	5 de abril	4 horas
3	¿Qué es administración?, Proceso administrativo	12 de abril	4 horas
4	Gestión del Talento Humano: entorno organizacional, trabajo en equipo, motivación.	26 de abril	4 horas
	MERCADEO		
5	Definición e importancia del mercadeo (Investigación de Mercados) Producto, empaque, etiqueta, marca, slogan, logotipo.	3 de mayo	4 horas
6	Precio: Definición, fijación de precio, punto de equilibrio.	10 de mayo	4 horas
7	Plaza: Mercado, segmentación (perfil del cliente), canales de distribución, competencia.	17 de mayo	4 horas
8	Promoción: Publicidad, Fuerza de ventas, (Técnicas de negociación), comercio electrónico	24 de mayo	4 horas
9	e-commerce	31 de mayo	4 horas
	PRODUCCION		
10	Proceso de producción, calidad, materias primas e insumos.	7 de junio	4 horas
11	Eficiencia, eficacia, productividad	14 de junio	4 horas
12	Logística e inventarios.	5 de julio	4 horas
|3	Proceso de compras, proveedores.	12 de julio	4 horas
	FINANCIERO		
14	Costos, gastos, ingresos (Clases de costos fijo, variable, utilidad)	19 de julio	4 horas
15	punto equilibrio y presupuestos	23 de agosto	4 horas
16	Flujo de caja, capital de trabajo.	30 de agosto	4 horas
17	Proyección de ventas, estados financieros.	6 de septiembre	4 horas
	TOTAL DE HORAS		80 HORAS

Fuente: Fundación María Luisa De Moreno, 2014

7.4 Lugar de la realizacion del proyecto despertar emprendedor

Como bien se había descrito en las condiciones de la vivienda, el lugar donde se desarrollarán las actividades es en la Fundación María Luisa de Moreno, la cual se encuentra en el Barrio Bosa el Recreo, al Occidente de la Localidad.

7.5 Metas para alcanzar los objetivos del programa despertar emprendedor

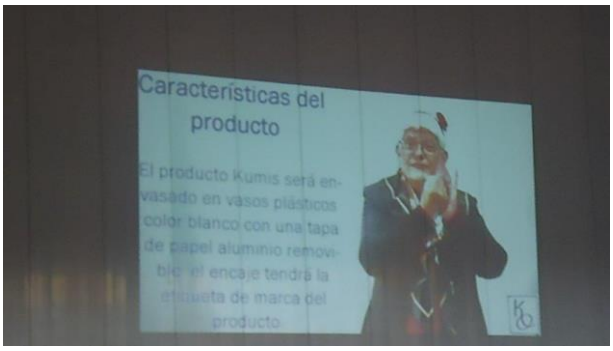
Consolidar un importante proceso de emprendimiento en las familias participantes del proyecto, toda vez, logren reconocer los conocimientos más importantes en materia empresarial y económica y sean replicadores de sus enseñanzas a su comunidad.

Reafirmar los convenios universitarios y convocar a otros centros de formación para proporcionarlos conocimientos estratégicos sobre empresarismo y contabilidad con tal que se sigan beneficiando las familias y las entidades sin ánimo de lucro que favorecen el bienestar de las comunidades.

7.6 Recursos para realizar el proyecto despertar emprendedor

Los recursos de los que se disponen son esencialmente humanos, el conocimiento que pueden ofrecer voluntariamente los estudiantes o practicantes es para el servicio de la comunidad; no obstante, se requiere de implementos didácticos para el trabajo preparatorio de las sesiones de trabajo y formación, los cuales salen del equipo de trabajo formador y de la Fundación.

8. REGISTRO FOTOGRAFICO


Características del producto
El producto Kumis será envasado en vasos plásticos color blanco con una tapa de papel aluminio removible el encaje tendrá la etiqueta de marca del producto

Fuente: Imágenes tomadas por las autores del proyecto

9. INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Con el propósito de recoger información de las personas a las que le vamos a prestar este servicio se seleccionó como instrumento de encuesta, como tipo cuestionario. En este estudio se realizó una única encuesta, con el fin de conocer las condiciones y necesidades de los participantes del programa DESPERTAR EMPRENDEDOR, esta encuesta fue realizada a las personas que participaron en estas capacitaciones en el barrio Bosa recreo conformado por 13 personas, a continuación describiremos los resultados obtenidos.

10. RESULTADOS OBTENIDOS

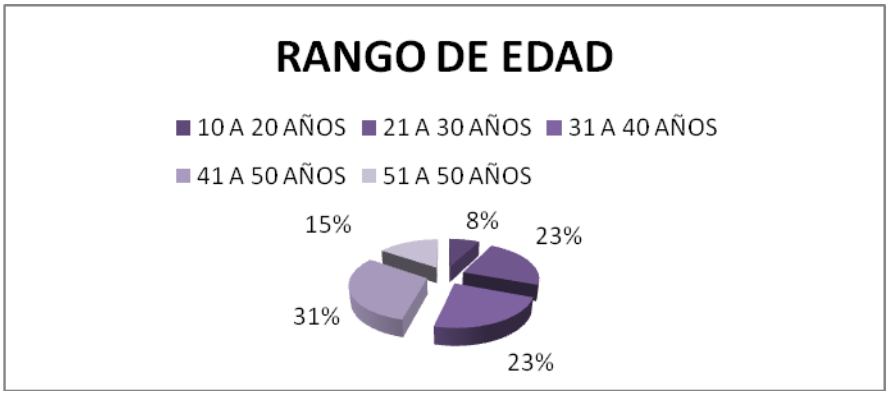
Para realizar un análisis a las personas que participaron en el programa DESPERTAR EMPRENDEDOR, se llevó a cabo una encuesta donde se evidencio sus condiciones y necesidades, para asímismo empezar las capacitaciones desde un punto neutral para todos.

Tabla 1. RANGO DE EDAD

RANGOS DE EDAD	CANTIDAD DE PERSONAS	%
10 A 20 AÑOS	1	8%
21 A 30 AÑOS	3	23%
31 A 40 AÑOS	3	23%
41 A 50 AÑOS	4	31%
51 A 50 AÑOS	2	15%
TOTAL PERSONAS	**13**	**100%**

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 3. RANGO DE EDAD



Fuente: las autoras del proyecto

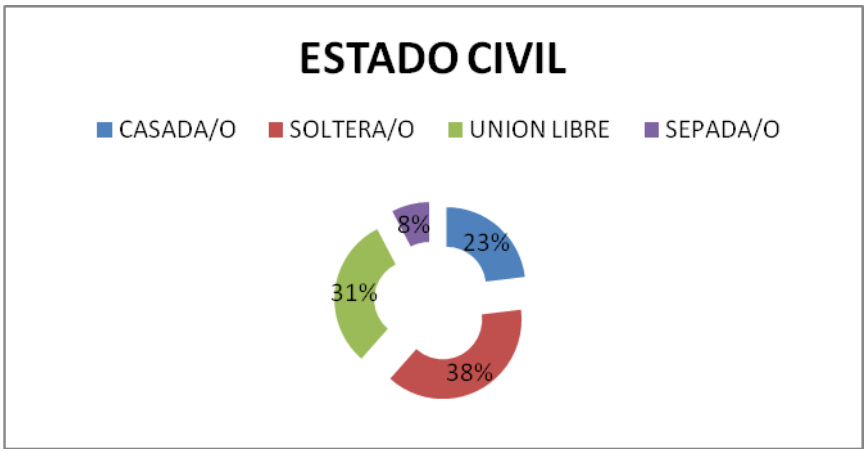
Donde se encuentro la mayor población de los participantes que acudieron a las capacitaciones está entre el rango de los 41 a 50 años de edad con un 31%, con un promedio de 45 años, en este rango las personas desarrollan capacidades más delimitadas ya que su comportamiento es más específico por lo que son personas mayores y con dificultad de percibir más fácil la información, esto se realizo con el fin de establecer metodologías y estrategias para lograr la aceptación de los contenidos de las capacitaciones.

Tabla 2. ESTADO CIVIL

ESTADO CIVIL	CANTIDAD PERSONAS	%
CASADA/O	3	23%
SOLTERA/O	5	38%
UNION LIBRE	4	31%
SEPADA/O	1	8%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 4. ESTADO CIVIL



Fuente: las autoras del proyecto

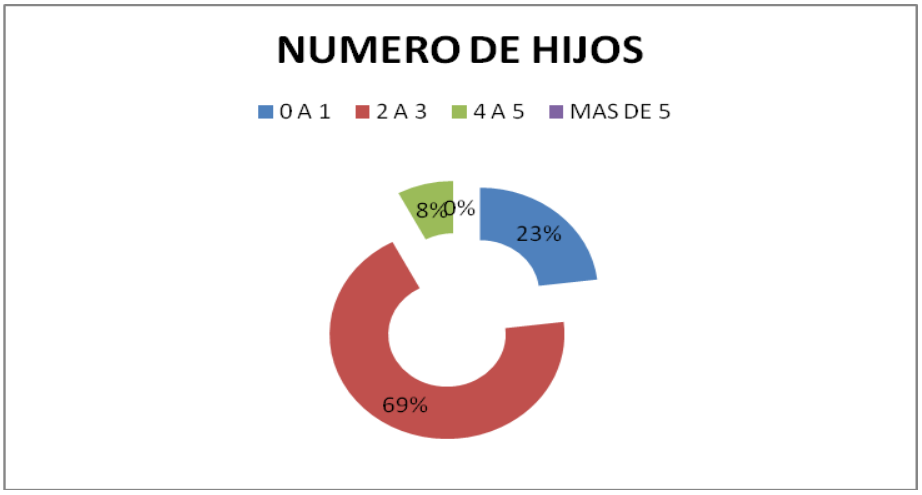
La encuesta mostró que la mayor parte de los participantes son solteros y no tienen una situación sentimental estable ni definida, se evidenció que un 30% son padres solteros, un 31% en unión libre y un 38% son separados; esto obstaculizo un poco el desarrollo de las capacitaciones ya que los padres eran solteros y respondían prácticamente por sus hogares y esto hizo que tuviéramos un límite de tiempo para incluir dentro de sus deberes actividades tales como las capacitaciones que se les ofrecieron para un mejor futuro. Tan solo el 23% son casados.

Tabla 3. NUMERO DE HIJOS

NUMERO DE HIJOS	CANTIDAD PERSONAS	%
0 A 1	3	23%
2 A 3	9	69%
4 A 5	1	8%
MAS DE 5	0	0%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 5. NÚMERO DE HIJOS



Fuente: las autoras del proyecto

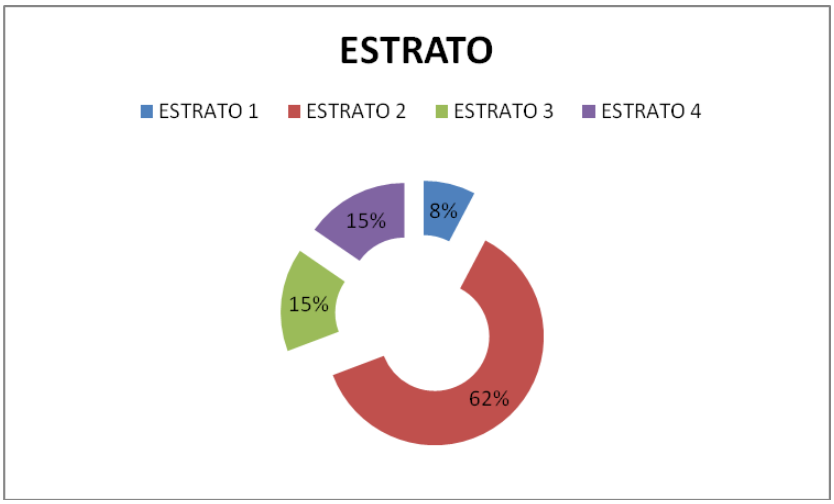
Todos los participantes del programa DESPERTAR EMPRENDEDOR se caracterizaron por tener hijos, el 69 % por tener entre 2 y 3 hijos y es precisamente la responsabilidad y el amor de padres que los motivo a participar en nuestras capacitaciones y así convertirse en personas emprendedoras lo que hace que día tras día se esfuercen dando lo mejor de ellos con el fin de mejorar su calidad de vida y mejorar su futuro económico para sus familias.

Tabla 4. ESTRATO

ESTRATO	CANTIDAD PERSONAS	%
ESTRATO 1	1	8%
ESTRATO 2	8	62%
ESTRATO 3	2	15%
ESTRATO 4	2	15%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 6 ESTRATO



Fuente: las autoras del proyecto

Debido al enfoque del programa DESPERTAR EMPRENDEDOR de la Fundación María Luisa de Moreno, la población objetivo estuvo ubicado en su gran mayoría en estrato 2 con un 62%, para este caso, el barrio Bosa Recreo los participantes están ubicados en esta estratificación.

Tabla 5. ACTIVIDAD QUE REALIZAN ACTUALMENTE

ACTIVIDAD QUE REALIZAN ACTUALMENTE	CANTIDAD PERSONAS	%
PUBLICIDAD	1	8%
VENDEDORA	3	23%
CONDUCTOR	1	8%
AMA DE CASA	4	31%
MODISTA	1	8%
NINGUNA	3	23%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 7. ACTIVIDAD QUE REALIZAN ACTUALMENTE

Fuente: las autoras del proyecto

La encuesta nos relacionó las diferentes actividades que realizan los participantes, encontramos que la actividad del hogar es la más popular con un 31%, seguido de actividades que manifiestan emprendimiento como venta con un 23%, no realizan ninguna actividad con un 23% , modista con un 8 % , conductor con un 8% y publicidad y diseño con un 8%.

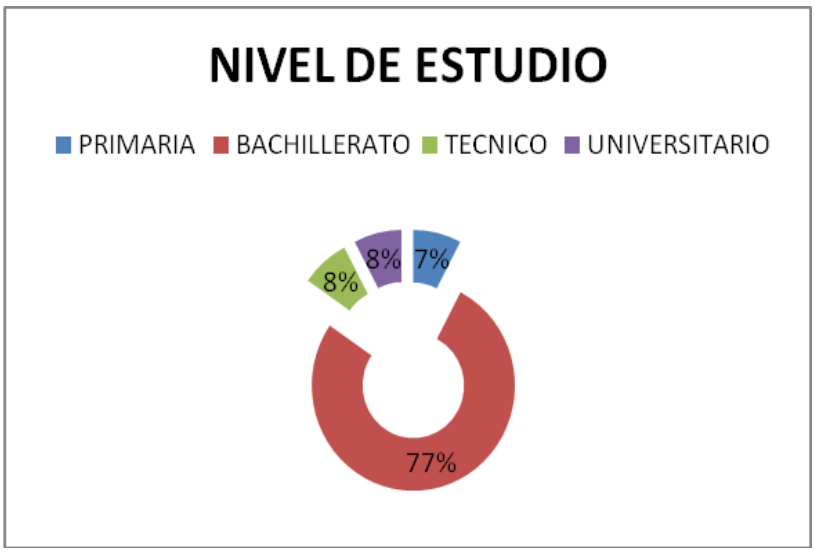
Estas personas que acudieron a las capacitaciones encontraron como una nueva oportunidad para capacitarse y una nueva alternativa económica ya que encontraron en la fundación un apoyo para salir adelante, ayudar a sus familias y contribuir a la generación de empleo.

Tabla 6. NIVEL DE ESTUDIO

NIVEL DE ESTUDIOS	CANTIDAD PERSONAS	%
PRIMARIA	1	8%
BACHILLERATO	10	77%
TECNICO	1	8%
UNIVERSITARIO	1	8%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 8. NIVEL DE ESTUDIO



Fuente: las autoras del proyecto

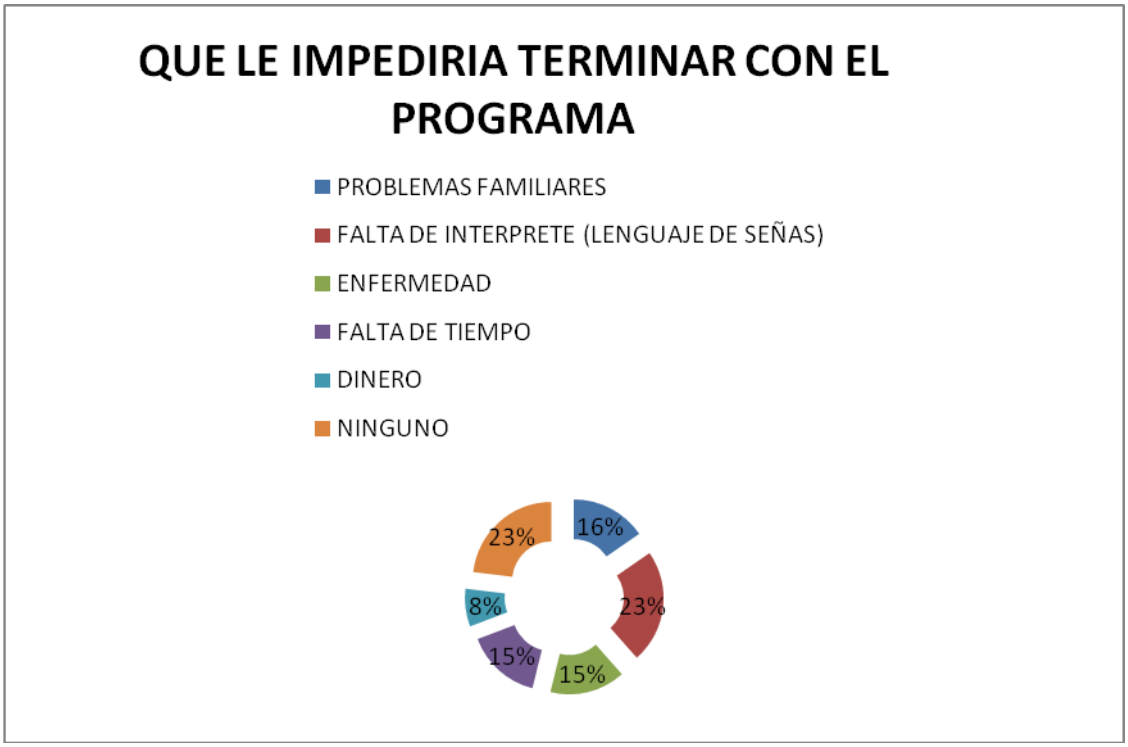
Sabiendo el nivel de estudio que presento cada participante, encontramos un punto de partida para desarrollar las actividades y la metodología que se llevo a cabo en las capacitaciones, en donde el 77% de los participantes son bachilleres y el 8% cuentan con la primaria, se evidencian muchos falencias en el aspecto académico, que por medio de estas capacitaciones quisimos reforzar, temas primordiales para así proceder al desarrollo de los temas administrativos y de plan de negocio.

Tabla 7. QUE LE IMPEDIRIA TERMINAR EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR

QUE LE IMPEDIRIA TERMINAR EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR	CANTIDAD PERSONAS	%
PROBLEMAS FAMILIARES	2	15%
FALTA DE INTERPRETE (LENGUAJE DE SEÑAS)	3	23%
ENFERMEDAD	2	15%
FALTA DE TIEMPO	2	15%
DINERO	1	8%
NINGUNO	3	23%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 9. QUÉ LE IMPEDIRÍA TERMINAR EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR



Fuente: las autoras del proyecto

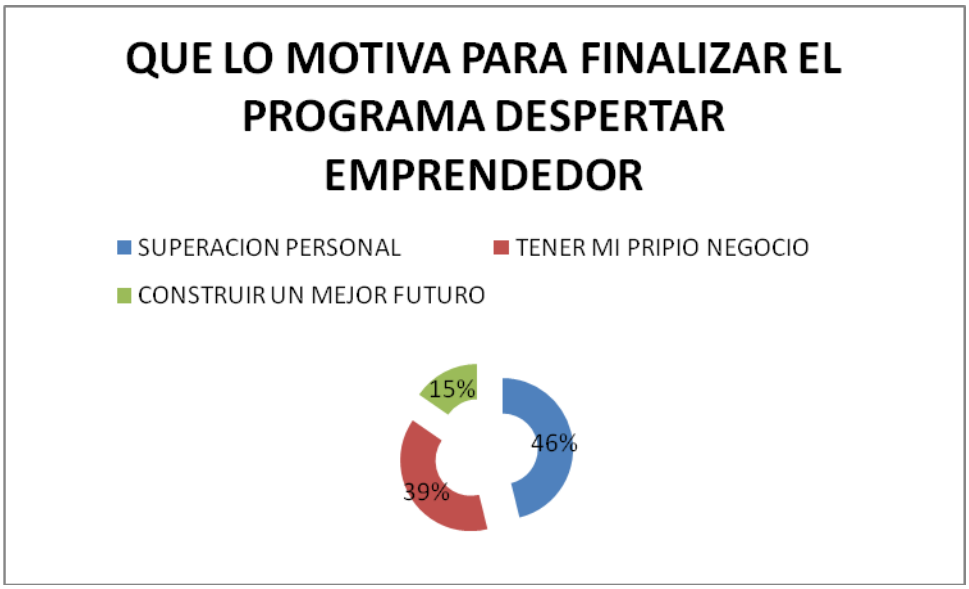
La condición de algunos de los participantes hizo que fuera el mayor impedimento para terminar el programa con un 23% ya que en las capacitaciones se encontraban personas con discapacidad auditiva, pero gracias al apoyo de la fundación estas personas no tuvieron problema para asistir a las capacitaciones ya que esta las presto las veces que fue necesario, por el contrario a los otros participantes que con el 23% dijeron que no había ningún impedimento para asistir. Lo que hizo que las capacitaciones se llevaran a cabo con todos los participantes.

Tabla 8. QUE LE MOTIVA A FINALIZAR EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR

QUE LO MOTIVA PARA FINALIZAR EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR	CANTIDAD PERSONAS	%
SUPERACION PERSONAL	6	46%
TENER MI PRIPIO NEGOCIO	5	38%
CONSTRUIR UN MEJOR FUTURO	2	15%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 10. QUE LE MOTIVA A FINALIZAR EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR



Fuente: las autoras del proyecto

Desde el comienzo de las capacitaciones nos dimos cuenta la aceptación que nos dieron los participantes antes las clases, con su participación, su interés y como incluían todos los conocimientos adquirido en sus planes de negocio todo esto para hacer realidad su sueño de tener su propio negocio y lograr un mejor futuro para su familia.

Tabla 9. QUÉ ESPERA DEL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR

QUE ESPERA DEL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR	CANTIDAD PERSONAS	%
GENERAR CONOCIMIENTO	5	38%
COMO CREAR MI PROPIO NEGOCIO	5	38%
PROYECCION DE MI PROPIO NEGOCIO	3	23%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 11. QUÉ ESPERA DEL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR

Fuente: las autoras del proyecto

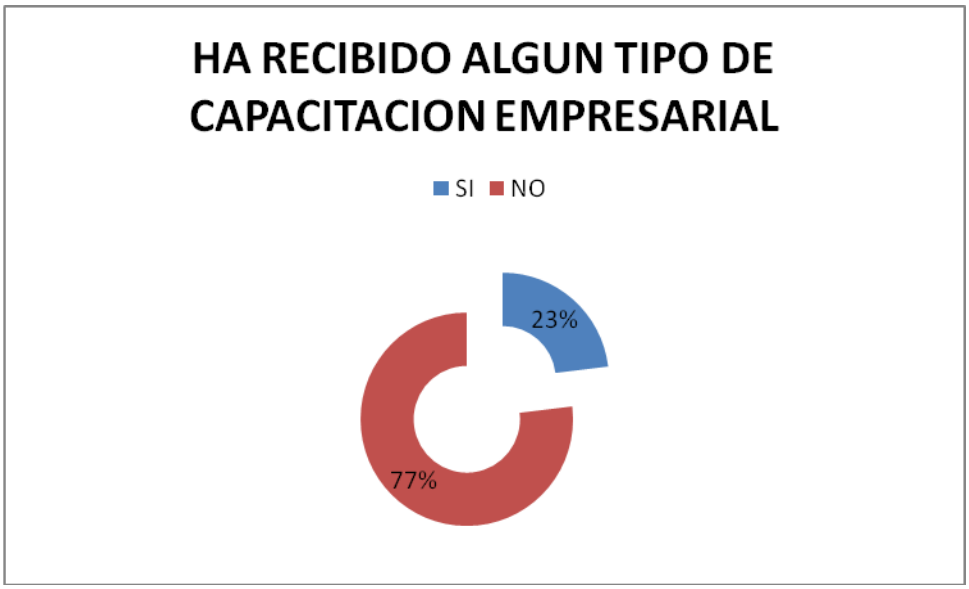
La gran aceptación y las altas expectativas habladas desde el comienzo y por parte de los participantes, nos motivo a preparar cada capacitación con esmero y ganas de ayudar a los participantes y hacer realidad su sueño gracias a los conocimientos que por medio de la universidad hemos adquirido.

Tabla 10. HA RECIBIDO ALGUN TIPO DE CAPACITACION EMPRESARIAL ANTERIORMENTE

HA RECIBIDO ALGUN TIPO DE CAPACITACION EMPRESARIAL ANTERIORMENTE	CANTIDAD PERSONAS	%
SI	3	23%
NO	10	77%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafica 12. HA RECIBIDO ALGUN TIPO DE CAPACITACION EMPRESARIAL ANTERIORMENTE



Fuente: las autoras del proyecto

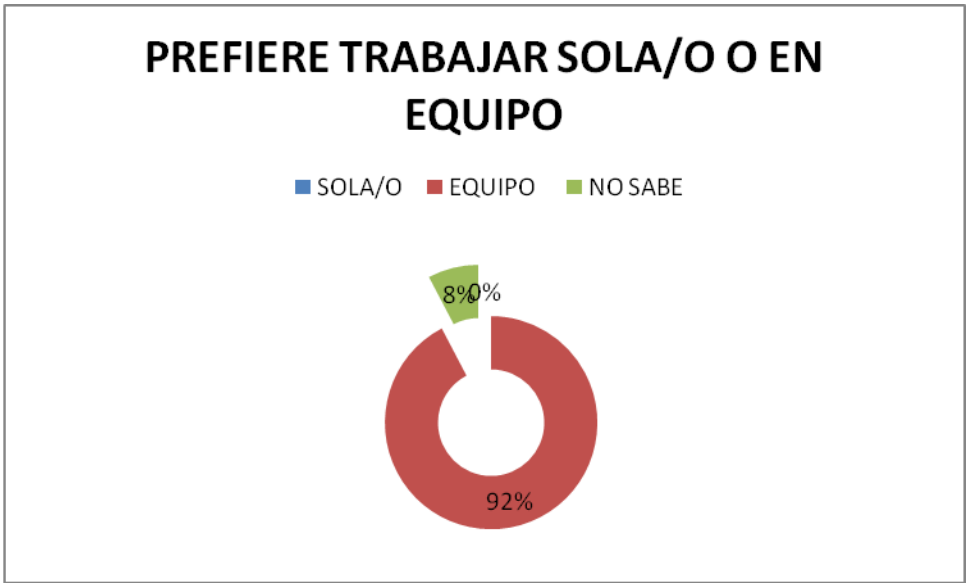
Debido al poco tiempo con que contaban los participantes y pocos recursos económicos no continuaron su educación técnica o universitaria ni han podido anteriormente tomar esta clase de capacitaciones que se les brindo.

Tabla 11. PREFIERE TRABAJAR SOLA O EN EQUIPO

PREFIERE TRABAJAR SOLA/O O EN EQUIPO	CANTIDAD PERSONAS	%
SOLA/O	0	0%
EQUIPO	12	92%
NO SABE	1	8%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 13. PREFIERE TRABAJAR SOLA O EN EQUIPO



Fuente: las autoras del proyecto

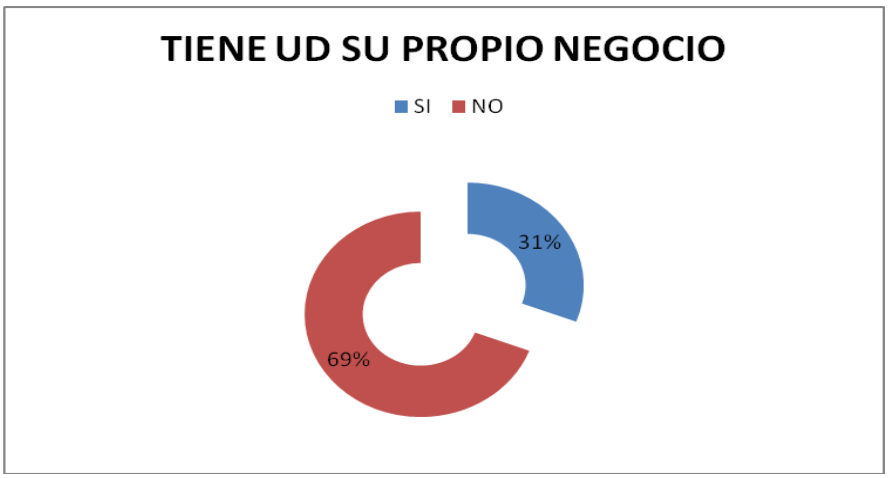
El resultado de esta pregunta nos permitió formar un grupo muy unido ya que todos los participantes les gustaba trabajar en equipo por la facilidad, por el apoyo, por la compañía, por la generación de ideas y mejor resultado de las actividades.

TABLA 12. TIENE USTED SU PROPIO NEGOCIO

TIENE UD SU PROPIO NEGOCIO	CANTIDAD PERSONAS	%
SI	4	31%
NO	9	69%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 14.TIENE UD SU PROPIO NEGOCIO O EMPRESA



Fuente: las autoras del proyecto

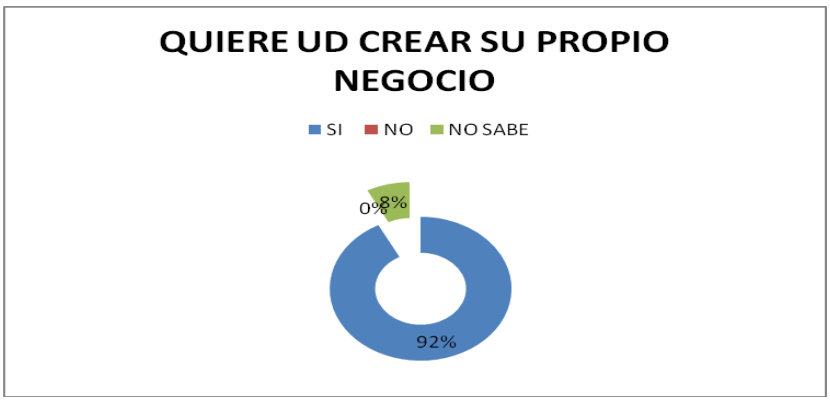
En esta pregunta podemos evidenciar que 69% de los encuestados no tenían ningún negocio propio pero si el entusiasmo y el emprendimiento para crear su propio negocio, solo el 31% realizaba alguna actividad económica independiente que es la que le está generando ingresos, por tanto la expectativa de estas capacitaciones era reducirles el vacio que tienen y guiarlos por medio de nuestros conocimientos a tener su propio negocio.

Tabla 13. QUIERE USTED CREAR SU PROPIO NEGOCIO

QUIERE UD CREAR SU PROPIO NEGOCIO	CANTIDAD PERSONAS	%
SI	12	92%
NO	0	0%
NO SABE	1	8%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 15. QUIERE USTED CREAR SU PROPIO NEGOCIO



Fuente: las autoras del proyecto

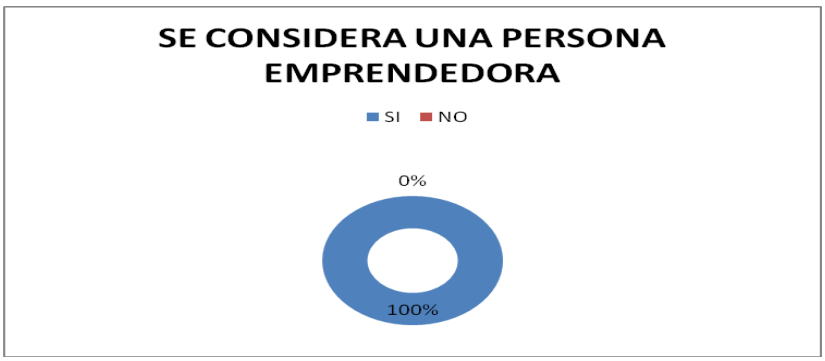
Todos los participantes demostraron gran disposición y ánimo para cumplir sus sueños de tener su propio negocio, lo cual nos hizo más fácil la tarea de guiarlos para que estos los cumplieran.

Tabla 14. SE CONSIDERA UD UNA PERSONA EMPRENDEDORA

SE CONSIDERA UNA PERSONA EMPRENDEDORA	CANTIDAD PERSONAS	%
SI	13	100%
NO	0	0%
TOTAL	13	100%

Fuente: las autoras del proyecto

Grafico 16. SE CONSIDERA UD UNA PERSONA EMPRENDEDORA



Fuente: las autoras del proyecto

Basados en las diferentes maneras como cada persona ha obtenido el sustento económico de su hogar y el conocimiento que tienen de alguna forma, todos se consideran personas capaces e emprendedora, unas siempre lo han sido otras por el contrario al pasar de los años se han desarrollado esa habilidad

11. DESARROLLO DE LA CAPACITACION

Una vez escogidos para participar en las capacitaciones en la fundación María Luisa de Moreno se empezó realizar junto con el director del trabajo de grado y la representante de la fundación la Señora Mónica Jazmín Acuña, las actividades y los temas que se realizarían en cada capacitación, Lo acordando se presenta en el syllabus, que aparece en el Anexo 2.

12. DESARROLLO DEL CONTENIDO

DESARROLLO TEMÁTICO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA EL PROYECTO DESPERTAR EMPRENDEDOR

El proyecto se realizo en una de las instalaciones de la fundación María Luisa de Moreno ubicada en el barrio Bosa recreo, los días sábados de 8:00 a.m. a 12:00 m. con una intensidad de cuatro horas semanales, durante cinco meses.

En este lapso de tiempo se desarrollo y se aplico los conceptos administrativos y contables, mediante la implementación de un programa de formación empresarial, que ayudo a ejecutar los proyectos planteados por los participantes de la capacitación, se alcanzo un fortalecimiento de gestión empresarial como es la creación de empresa con los fundamentos necesarios para desarrollar un plan estratégico de negocios.

En el Anexo 4. Se describen cada una de las sesiones realizadas dentro del programa.

13. LOGROS Y ALCANCE DE LOS OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar capacitaciones enfocadas al manejo administrativo y contable que permita tener bases en la gestión empresarial y emprendimiento para las familias productoras desde una mirada al desarrollo humano y el proyecto de vida de la Fundación María Luisa de Moreno.

Alcance Del Objetivo General

Nuestra labor en la fundación pretendía fortalecer y despertar el espíritu emprendedor que tiene cada participante de la fundación María Luisa de Moreno, para lo cual debíamos hacer capacitaciones que enseñara, guiara y fortaleciera la creación de empresa esto con el fin de que los participantes crearan su propio negocio y generaran empleo a las demás personas y hacer que nuestro acompañamiento en la fundación fuera lo más productivo y enriquecedor como fuera posible.

Nos encontramos con participantes con poco conocimiento sobre el tema de creación de empresa, madres cabezas de familia y de bajos recursos queriendo crear su propio negocio debido a esto no tenían muy claro los temas que se iban a tratar en las capacitaciones, desde ese momento parte de nuestro alcance para enseñar a los participantes el conocimiento que la universidad nos dio.

Objetivos Específicos.

1. Realizar un análisis a los participantes de la Fundación María Luisa de Moreno, por medio de una encuesta que permita conocer sus condiciones y necesidades.

   Alcance: elaborar un análisis de los participantes que asistirán al proyecto DESPERTAR EMPRENDEDOR de la fundación María Luisa de Moreno.

   Logro: se logro recoger información de cada participante e identificar sus condiciones y necesidades, con el fin de estructurar la información que se les dictara en cada una de las capacitaciones.

2. Elaborar el programa de DESPERTAR EMPRENDEDOR y sus respectivas actividades, con el fin de dar a conocer la programación y la metodología educativa que se desarrollara en cada sesión.

   Alcance: capacitar a los participantes, enseñarles y guiarlos en la parte administrativa y contable que se debe llevar en cada negocio.

Logro: mediante el trabajo en conjunto entre la fundación y las capacitadoras logramos brindarles en cada sesión, la información necesaria en cada tema en específico con el fin de aclarar todas dudas y los vacios con que los participantes llegaron, se realizaron actividades en grupo, se proyectaron videos para que estos aprendieran de manera más fácil los términos, se compartió tiempo para generar confianza y aceptación entre ambos bandos, se les guio para el propicito de las capacitaciones que era la creación de sus propios negocios.

3. Hacer acompañamiento a los participantes para la elaboración y ejecución de los planes de negocio, esto con el fin de incentivar, fortalecer competencias, actitudes y mejorar los conocimientos y habilidades de cada uno y que permitan desarrollar en ellas una mentalidad empresarial.

Alcance: guiar a cada uno de los participantes en la creación de su propio negocio mediante acompañamientos y aclaración de las dudas, para fortalecer su conocimiento hacer más fácil esta labor.

Logro: se desarrollo una actividad tipo feria empresarial donde cada participante demostró cada una sus habilidades, aptitudes y conocimientos que adquirieron mediante todas las capacitaciones, cada participante presento en su stand su idea de negocio lo que van a vender, como lo van a vender, que productos van a vende o que servicios van a ofrecer, presentaron las características, los beneficios de sus productos y de sus empresas, tuvieron la oportunidad de interactuar y darse cuenta si las demás personas están dispuestas a adquirirlo que están ofreciendo, para mejorar y ofrecer un mejor producto para cuando se enfrenten de verdad al mundo exterior.

CONCLUSIONES

Este trabajo nos permitió como capacitadoras demostrar nuestro compromiso social y así mismo poder compartir nuestros conocimientos que adquirimos durante la carrera, que por medio del programa despertar emprendedor se motivo e incentivó la mentalidad empresarial tanto de los participantes como la de nosotras, ayudamos al fortalecimiento de las ideas de negocio para impulsarlos como negocios concretos, confiables y lo más importante que generaran ingresos.

Por medio del Programa despertar emprendedor de la Fundación María Luisa de Moreno se pudo crear y realizar un programa de formación que ayudo sacar el espíritu emprendedor que existía en cada uno de los participantes, gracias a los conocimientos administrativos y contables básicos que les brindamos para la construcción de su propio negocio.

Alguiar los proyectos presentados por los participantes, durante este tiempo que duro el programa, se mejoraron muchos aspectos en los que todavía habían muchos vacíos y poco conocimiento con es el proceso de comercialización y el tema de precios.

Durante la realización del programa despertar emprendedor se evidencio la imaginación y creatividad con que contaban los participantes y que son temas o habilidades muy importantes a la hora de la creación de su propio negocio, esto se demostró en la feria empresarial que se llevó a cabo en la fundación y donde cada uno de los participantes mostro un pensamiento empresarial, un espíritu emprendedor y de liderazgo.

Este programa logro motivar e incentivar a los participantes y sacar de ellos sus habilidades ya que estaban dispuestos aprender y a querer superarse y por supuesto a querer demostrarnos sus capacidades y lo aprendido durante las capacitaciones.

Por otro lado se presento un índice de deserción del 40%, lo cual nos demostró el miedo que tenían los participantes de enfrentarse en una feria empresarial y de no cumplir con las expectativas propuestas, aparte de que no contaban con el dinero suficiente para poder realizarlo, sin embargo esto no fue problema para el resto de participantes que seguir desarrollando sus proyectos.

Este programa como capacitadoras nos permitió poner en práctica y compartir nuestros conocimientos y de lo cual quedamos muy satisfechas por que logramos nuestros propósitos de ayudar un compromiso social para contribuir a una comunidad en su desarrollo y mejora.

RECOMENDACIONES

Este programa se realizo con el fin de ayudar a las personas de bajos recursos y con pocos conocimientos administrativos y contables pero que tienen una gran motivación de crear su propio negocio pero no cuentan con las herramientas necesarias para realizarlo, por esta razón en conjunto con la Fundación María Luisa De Moreno y La Universidad De La Salle como una institución educativa, han creado un programa que permiten intercambiar conocimientos con organizaciones y comunidades que quieren ayudar a las familias a crear su propio negocio.

Por estos motivos es necesario que la Universidad De La Salle se integre más con este tipo de fundaciones e interactúen no solo enviando a los estudiantes a punto de graduarse sino a todos los miembros de esta prestigiosa universidad con el fin de ayudar a muchas personas a realizar sus sueños y a tener un mejor futuro.

En referente al programa Despertar emprendedor de la Fundación María Luisa De Moreno es importante resaltar que se debe mejorar varios aspectos como lo son: la programación de las capacitaciones con anterioridad, el cumplimento del cronograma propuesto y sobre todo la comunicación entre la fundación, las capacitadoras y los participantes.

BIBLIOGRAFÍA

Alcaldía Mayor de Bogotá, Departamento Administrativo de Planeación, (2004). Diagnóstico físico y socioeconómico de las localidades de Bogotá D.C., Recorriendo Bosa. Bogotá D.C

Alcaldía Mayor de Bogotá, Sector Hábitat, (2011). Diagnóstico Localidad de Bosa, Sector Hábitat. Bogotá D.C

Cámara de Comercio de Bogotá, Dirección de Estudios e Investigaciones, (2010). La inversión pública y calidad de vida en las localidades de Bogotá. Bogotá D.C

Cámara de Comercio de Bogotá, Dirección de Estudios e Investigaciones, (2007). Perfil Económico y Empresarial Localidad de Bosa. Bogotá D.C

Fundación Social Proyectos Sociales Directos, (2011). Indicadores de Calidad de Vida y Núcleos problematizadores de la localidad de Bosa. Bogotá D.C

Instituto de Desarrollo Urbano IDU, (2007). Diagnóstico socioeconómico localidad de Bosa. Bogotá D.C

Secretaría Distrital de Planeación, (2011).21 Monografías de las Localidades, Diagnóstico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos año 2011, localidad Número 7 Bosa. Bogotá D.C.

Secretaría Distrital de Planeación, (2009). Diagnóstico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos, conociendo la Localidad de Bosa. Bogotá D.C.

Aranzazu y Correa (2011).*Programa de formación empresarial para las mujeres emprendedoras de la fundación María Luisa de Moreno en el municipio de Mosquera, Cundinamarca. (*Tesis de pregrado, Universidad de la Salle)

Hugo Gaspar Hernández Palma (2011) La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científica, funcional, burocrática y de relaciones humanas. En: *Escenarios*, 9(1), 38-51. Recuperado de: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LaGestionEmpresarialUnEnfoqueDelSigloXXDesdeLasTeo-3875234.pdf

Jadue, D. (2006)*Planificación y Gestión Estratégica*. Santiago de Chile.Tomado de: http://planificacion-y-gestion-estrategica.blogspot.mx/

Malagón, F. (2003). *El espíritu emprendedor y la creación de empresa"*. . Bogotá, D.C: Escuela de Administración de Negocios. Tomado de: http://www.quadernsdigitals.net/

Marín, E. (2008). *La Empresa, conceptos, elementos, funciones y clases.* España: Universidad de Huelva. Tomado de: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/tema+3+smir%20(3).pdf

Organización Internacional del Trabajo –OIT– (2011). *"Género y Emprendimiento, Guía de Formación para mujeres empresarias.* San José: OIT.

Universidad Autónoma Metropolitana –UAM–, Área de Derecho Mercantil (2013). *Empresa y Empresario: un planteamiento contractual*. México D.C. Tomado de:http://portal.uam.es/portal/page/.pdf.

ANEXOS

ANEXO 1. RESEÑA HISTORICA DE LA FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO

La Fundación María Luisa de Moreno: Arquitectos de Corazones, es una entidad sin ánimo de lucro, creada en abril del año 2000 por la Licenciada María Luisa de Moreno, una mujer Santandereana que a pesar de las limitaciones económicas, fue instruida con altos valores y principios morales que la han caracterizado hasta hoy.

La Fundación María Luisa de Moreno, nació como fruto de una ardua labor de permanencia y constancia, inspirándose en el sentir, principios y valores morales que la han caracterizado durante toda su vida. Asumiendo como principal labor, brindar a los niños y jóvenes las oportunidades que la violencia, la injusticia y la desigualdad económica les ha quitado. Instruyendo también a sus padres, mediante proyectos de vida, económicos y productivos para el fomento de empleo en su núcleo familiar, especialmente con las madres cabeza de familia, integradas al programa de Mujeres Emprendedoras, quienes trabajan como vendedoras ambulantes, recicladoras, desplazadas o se encuentran desempleadas.

Está conformada por un grupo interdisciplinario de profesionales, estudiantes y técnicos de diversas áreas como derecho, contaduría, enfermería, administración, artes, docentes de ética y humanidades, entre otras, quienes tienen como meta contribuir con la misión de la fundación ayudando con la transformación de la problemática actual (Fundación María Luisa de Moreno, 2009).

Visión

La Fundación Internacional María Luisa de Moreno será una entidad reconocida y posicionada a nivel internacional, por una excepcional gestión de carácter social y humanitario, que generará altos niveles de confianza sustentada en la corresponsabilidad, la transparencia y la solidaridad.

Misión

Somos una entidad sin ánimo de lucro con 13 años de trayectoria social, beneficiando a las comunidades más vulnerables a través del desarrollo de programas enmarcados

en valores a través de 3 líneas estratégicas enfocadas en educación, bienestar social y productividad.

Anexo 2. SYLLABUS PROGRAMA DE CAPACITACION

PROYECTO DESPERTAR EMPRENDEDOR	
PROYECTO:FORMACION EMPRESARIA PARA EL PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR DE LA FUNDACION MARIA LUISA DE MORENO EN LA LOCALIDAD DE BOSA	
RESPONSABLES: Erica Martinez y Nathalie Robayo	Fecha: 29 de marzo de 2014
Horario: Sábados de 8 am a 12 m	
Intencionalidad Formativa	
La intencionalidad formativa que se adquiere desde el espacio donde se realizan las capacitaciones del proyecto es el de la creación de empresa. Tiene como propósito ayudar y guiar al participante a crear su propio negocio interpretando el entorno desde el significado de que es empresa hasta formar una proyección de ventas y finalizando con el desarrollo de su propio negocio y así mismo ver su negocio como un escenario propicio para poner en práctica los conocimientos adquiridos en el espacio de las capacitaciones.	
Competencias integrales a desarrollar en relación con el Perfil Integral	
El participante de las capacitaciones de despertar emprendedor, estará en capacidad de integrar y aplicar los procesos de gestión integral de la empresa de manera ética, con visión global, responsabilidad social, pensamiento estratégico e investigativo frente a las necesidades de los colaboradores dentro su negocio.	
Contenidos de las Capacitaciones	
EMPRESA • Qué es empresa y su diferencia con negocio, recursos de la empresa, clases de empresa, micro-pequeña-mediana. • Gestión Empresarial: Planeación estratégica, estructura organizacional, DOFA, stakeholders • ¿Qué es administración?, Proceso administrativo • Gestión del Talento Humano: entorno organizacional, trabajo en equipo, motivación. **MERCADEO** • Definición e importancia del mercadeo (Investigación de Mercados) Producto, empaque, etiqueta, marca, slogan, logotipo. • Precio: Definición, fijación de precio, punto de equilibrio.	

- Plaza: Mercado, segmentación (perfil del cliente), canales de distribución, competencia.
- Promoción: Publicidad, Fuerza de ventas, (Técnicas de negociación), comercio electrónico

PRODUCCION

- Proceso de producción, calidad, materias primas e insumos.
- Eficiencia, eficacia, productividad
- Logística e inventarios.
- Proceso de compras, proveedores.

FINANCIERO

- Costos, gastos, ingresos (Clases de costos fijo, variable, utilidad)
- Punto de equilibrio y presupuesto
- Flujo de caja y capital de trabajo.
- Proyección de ventas y estados financieros

Didáctica para el aprendizaje y desarrollo de competencias integrales en relación con el perfil

Metodología Para horas presenciales

- Exposición magistral
- Sesiones de discusión y exposición de caso real.
- Debates.
- Exposiciones introductorias a la temática.
- Proyección de videos sobre el tema a tratar.
- Talleres o actividades lúdicas

Metodología para trabajo independiente

- Análisis de casos
- Lecturas
- Muestras de trabajo
- Actividades sobre cada negocio basadas en el contenido de la capacitación

Recursos

- Marcadores
- Lápices
- Revistas
- Pegante
- Tablero
- Video been
- Computador
- Parlantes

Tejeras
Datos de los capacitadores
NOMBRE: ERICA ANDREA MARTINEZ Correo Electrónico: alvarez1684@hotmail.com NOMBRE: NATHALIE ROBAYO Correo electrónico: natik-86@hotmail.com

Fuente: las autoras del proyecto

ANEXO 3. FORMATO DE LA ENCUESTA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

LA PRESENTE ENCUESTA SE VA APLICAR A LOS PARTICIPANTES DE LAS CAPACITACIONES REALIZADAS EN LA FUNDACIÓN MARÍA LUISA DE MORENO

El objetivo de esta encuesta es identificar expectativas, interese y nivel educativo de los participantes vinculados al proyecto Despertar Emprendedor, con el fin de brindar a esta población herramientas satisfactorias a través de formación humana empresarial de acuerdo a las condiciones y expectativas particulares de la comunidad.

Instrucciones:

- Lea cuidadosamente las preguntas
- Conteste en su totalidad las preguntas y la encuesta
- Conteste de forma clara y breve las preguntas
- En caso de no entender alguna pregunta, solicite la colaboración de coordinador

I. DATOS PERSONALES

1. Nombre Completo _____ Edad:_____
2. Actividad que desarrolla actualmente (Profesión):_____

3. Nivel de Estudio: Primaria_____ Secundaria o Bachillerato_____ Técnico____ Universidad_____ Postrado____ Otro(s) Cuál(es)?_____

4. Estado Civil_____ No. De Hijos: _____ Estrato:_____

5. Personas a cargo (Especifique con quien):_____

6. Personas con las que vive: _____

7. Número de Familias que viven con Ud. (Sí aplica): _____

II. GENERALIDADES SOBRE EL PROGRAMA

1. ¿Qué piensa usted que le impediría terminar este programa de capacitación? _____

2. ¿Qué la motivaría para finalizar este programa de capacitación? _____

3. ¿Qué esperaría del programa de capacitación? _____

III. ÁREA ACADÉMICA

1. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación empresarial anteriormente? _____
2. ¿En qué áreas, temas o manualidades tiene conocimiento?: _____

3. ¿Cuáles considera las áreas o los temas que necesita reforzar? _____

IV. PERFIL EMPRESARIAL Y/O LABORAL

1. ¿Prefiere trabajar sola____ o en equipo___? ¿Por qué?_____

2. ¿Ha tenido capacitación o experiencia en el tema de crear su propio negocio? Si____No_____ Cuál?_____

3. ¿Tiene usted su propio negocio o empresa? Si__ No__ ¿Cuál?_____

4. ¿Quiere usted crear su propio negocio? Si___ No____ ¿Cuál?_____

5. ¿Se considera una mujer emprendedora, es decir entusiasta, una persona que tiene una idea y la hace realidad? Si___ No___ ¿Porqué?_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN SU OPINIÓN ES IMPORTANTE PARA NOSOTROS

ANEXO 4. SESIONES REALIZADAS DURANTE EL PROCESO DE CAPACITACIÓN

1. SESION: DEFINICION DE EMPRESA

DESCRIPCION: Se definirán conceptos cómo empresa, su diferencia con negocio, con qué tipo de recursos funcionan, la clasificación de las empresa, según su actividad, propiedad, tamaño y tipo de sociedad.

OBJETIVO: Conocer claramente que es una empresa, las características que posee, los recursos que la conforman y cuáles su diferencia con un negocio, así mismo identificar las clases de empresas según sus características, para de esta manera orientar al participante a comenzar a formar su plan de negocio.

METODOLOGIA

- se hace la presentación de las capacitadoras
- se realiza una introducción al tema de definición de empresa, seguido del desarrollo del tema de empresa y sus recursos.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "subasta:¿Quién da mas por los recursos?" donde se profundizara el tema visto antes del break.
- Se realiza una breve exposición de la clasificación de las empresas, según su actividad, según su tamaño, según tipo de sociedad.
- Se realiza la segunda actividad lúdica "concéntrese" donde se profundizara y recordara el tema visto.
- Re realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: con que recursos cuenta su negocio y en qué tipo de empresa puede clasificarse su negocio.

2. SESION: GESTIÓN EMPRESARIAL

DESCRIPCION: Se darán a conocer los diferentes elementos que comprenden la gestión y administración empresarial dentro de las organizaciones, específicamente en sus negocios. Se diseñará la misión, visión y objetivos que se plantean en las empresas, las áreas que la componen y los agentes externos que la afectan.

OBJETIVO: Identificar claramente que es la gestión empresarial y como se debe aplicar a una empresa, la formación de un estructura organización y sus características, además elaborar una matriz DOFA en la cual se pueda identificar los puntos fuertes y débiles de las organizaciones.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de gestión empresarial con lo es la visión, misión y demás conceptos.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "rompecabezas" donde los capacitadores llevan 4 diferentes visiones y misiones de empresas reconocidas y los participantes según lo visto anteriormente están en la capacidad de realizarlo.
- Se realiza una la segunda parte de la explicación de cómo están organizadas las empresas "estructura organizacional".
- Se realiza la segunda actividad lúdica "la empresa si es un sistema" los participantes se dividen en grupo que representa los diferentes departamentos de una empresa y tienen que cumplir sus funciones para que un objetivo se cumpla.
- Realiza una reflexión y conclusión

- Trabajo en casa: realizar su visión y misión dependiendo de cada negocio y lo explicado en clase.

3. SESION: ¿QUÉ ES ADMINISTRACIÓN?, PROCESO ADMINISTRATIVO

DESCRIPCION: Se definirá conjuntamente con los participantes el concepto de administración, su importancia en las empresas y cuáles son esos procesos que desarrolla para permitir una buena gestión de la empresa.

OBJETIVO: Identificar claramente qué es administración, cómo se debe aplicar a una empresa y su importancia, el proceso administrativo como parte fundamental para realizar cualquier proceso dentro de la empresa.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de administración y con es su significado y la importancia dentro de las empresas.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "El campo está minado" donde los capacitadores divide el grupo en dos equipos, se enmarca en el piso un cuadrado grande que delimita el área del juego, se ubica dentro de esta área una serie de obstáculos, los cuales se encuentren lo más cercanos posibles, para dar mayor dificultad, representando las minas. Se le dará a los grupos de 5 a 10 min, para que puedan organizarse en el orden en que pasen y analicen el camino más sencillo para no pisar los obstáculo, cada uno de los participantes tendrá que pasar por el campo y el capacitador tomara el tiempo total de cada grupo, por último el grupo que menos tiempo se haya demorado, será el ganador de la actividad. Posteriormente se indagará a los grupos cual fue el

proceso (haciendo referencia al tema) que cada uno de ellos llevo, quienes fueron los lideres, cuál era el objetivo a alcanzar y conclusiones de la actividad.

- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: relacionar el equipo con que cuenta para realizar el negocio planteado, los objetivos y las políticas internas del negocio.

4. SESION: GESTION DEL TALENTO HUMANO

DESCRIPCION: Se desarrollará la explicación del tema de Talento Humano, que funciones realiza y que procesos enmarca, esto a través de material como videos, pausas activas y construyendo conceptos con ayuda de los participantes. Así mismo, se abarca el tema de clima organizacional.

OBJETIVO: Comprender otra de las funciones del componente administrativo de las empresas, como lo es el desarrollo del talento humano del personal que hace parte de la organización, comprendiendo sus funciones y procesos; y de Clima organizacional.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción presentando un video para generar reflexiones o conclusiones del los participantes y seguido se dará una explicación de lo que significa el talento humano sus funciones y sus procesos.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "pausas activas" donde El capacitador explicará la importancia de estos ejercicios en nuestra vida laboral y Cuando realizamos actividades muy operativas o estáticas, El capacitador guía ejercicios para la pausa activa, si se desea se puede utilizar música relajante para dar una pausa en el tema.

- Se realiza una la segunda parte de la explicación de los factores del clima organizacional.
- Se realiza la segunda actividad lúdica "trabajo en equipo" Se divide el grupo en 5 subgrupos, a los cuales se les entrega a cada grupo: 1 rollo de lana, una porción de cinta transparente delgada y se reparten la cantidad de palillos de madera o los espaguetis que se lleven, Se da la instrucción a los grupos de construir un puente con los elementos que tienen y debe tener en cuenta, que no es necesario usar todos los elementos si ellos no lo consideran y este puente debe sostenerse por sí mismo, el puente que se sostenga el mayor tiempo será el equipo ganador. Induciéndose a una reflexión del trabajo en equipo
- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: elaborar la descripción de cargos a cada plan de negocio.

5. SESION: DEFINICION E IMPORTANCIA DEL MERCADEO

DESCRIPCION: Se expondrán los conceptos de mercadeo, investigación de de Mercados y la importancia de su aplicación en el desarrollo de una empresa, así como la conceptualización clara de producto incentivando al participante diseñar las estrategias que permitan el desarrollo de su producto.

OBJETIVO: Identificar los conceptos de Mercadeo, Investigación de mercados, Producto, empaque, etiqueta, marca, slogan, logotipo, brindar las estrategias necesarias para que el participante pueda desarrollar la descripción de su producto.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación.
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de mercadeo, su significado y su proceso.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación

- Se realiza una la segunda parte de la explicación de que significa producto, sus características, sus beneficios, su clasificación, su durabilidad.
- Se realiza una actividad lúdica "Clasificación de productos (collage)" El facilitador dividirá el grupo en equipos de 5 personas, cada equipo debe escoger una de las clases de producto y elaborar un collage de ese producto conteniendo la siguiente información:

  1. Características: Marca, Empaque, Etiqueta, Slogan, Logotipo y compañía a la que

  Pertenece.

  2. Identificar la competencia y explicar las diferencias entre producto seleccionado y su competencia. (Valor agregado, ¿por qué ellos compran una determinada marca y no otra?)

  3. Para ello se solicita previamente llegar revistas, periódicos o en su defecto cada grupo dibuja los productos.
- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: realizar la descripción del producto que van a vender en su negocio, su marca y empaque.

6. SESION: PRECIO

DESCRIPCION: Definir y analizar el concepto de Precio como elemento primordial de competitividad y posicionamiento del producto, buscando hallar el punto de equilibrio en mi negocio.

OBJETIVO: Dar a conocer las diferentes estrategias y factores primordiales para determinar el precio de mi producto o servicio, teniendo en cuenta el punto de equilibrio calculado.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación

- Seguido de esto se realiza una introducción al tema del precio su significado, los factores para fijar los precios, estrategias de precio, como determinar el precio, con lo es la visión, misión y demás conceptos.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "el precio es correcto" donde los capacitadores llevan diferentes productos y pone a los participantes adivinar el precio de acuerdo a sus experiencias vividas.
- Realiza una reflexión y conclusión

7. SESION: PLAZA

DESCRIPCION: Definir y analizar el concepto de mercado, clases de clientes y forma de identificarlos. Conocer el concepto de la segmentación de mercados y clases de segmentación. Conocer los diferentes canales de distribución y su relación con la competencia.

OBJETIVO: Poder determinar cuáles son los clientes potenciales que podré trabajar para mi negocio, acorde con el resultado de la segmentación de mercado que realice, también se podrá concluir cuál será el canal de distribución que se utilizará en el negocio y las estrategias a realizar frente a la competencia.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema mercado, su significado, la segmentación de mercado, beneficios de la segmentación, canales de distribución su clasificación.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación

- Se realiza una la segunda parte de la explicación de la competencia, análisis de la competencia y la clasificación de la competencia y por último la Estrategias para la plaza o distribución.
- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: realizar descripción de mi mercado (mis clientes, mi competencia, mi estrategia)

8. SESION: PROMOCION

DESCRIPCION: Analizar los conceptos de Promoción, Publicidad, Fuerza de ventas y Comercio Electrónico y su utilidad dentro de cada emprendimiento.

OBJETIVO: Identificar las estrategias posibles a utilizar para dar a conocer mi negocio o prestación de servicio.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de promoción, sus clases, herramientas, estrategias, fuerza de ventas, sus principales funciones
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "Clínica de ventas" Todos los participantes deben participar, cada uno tiene 5 min para vender un producto y lograr con éxito la venta, evadiendo las objeciones del cliente y logrando su satisfacción. Cada participante debe diseñar una publicidad alusiva a su producto o empresa.
- Se realiza una la segunda parte de la explicación de atención al cliente, sus características, los beneficios.
- Realiza una reflexión y conclusión

- Trabajo en casa: realizar ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS (descripción del producto, quienes son mis clientes, y aspectos a evaluar)

9. SESION: E-COMMERCE

DESCRIPCION: Definir y analizar el concepto de E-COMMERCE como elemento primordial de competitividad, buscando hallar un buen medio de ventas para mi negocio.

OBJETIVO: Dar a conocer el significado sus usos y utilidades para poder implementarlo en mi negocio y mejorar las ventas.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de e.commerce, su significado sus ventajas, sus características, para que se usa.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se desarrollo la actividad en la sala de sistema, en la actividad se dan ejemplos de empresas que tienen ya implementado este sistema y se guía al participante de cómo hacer pedidos por internet, las personas que no tiene correo electrónico se le guía para crear uno.
- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: plasmar en papel el diseño de la página web que implementara en su plan de negocio.

10. SESION: PROCESO DE PRODUCCION, CALIDAD, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

DESCRIPCION: Este taller está orientado a capacitar a los participantes en la identificación, diseño, evaluación, de los procesos operativos, de soporte y misionales de la idea de negocio.

OBJETIVO: Comprender la importancia de los procesos, Identificar y determinar los procesos que se desarrollan en su idea de negocio, Asegurar la disponibilidad de los recursos requeridos para la operación de los procesos, Identificar los requisitos del cliente respecto al producto o servicio con el fin de ser competitivos..

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de área de producción en las empresas, toma de decisiones.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica Diagramar con los participantes el proceso de un Estudiante que compra cuadernos en una librería *e identificar con ellos los siguientes aspectos:*

  Cliente

  Las entradas del Proceso

  Las actividades principales del proceso

  Identificar las salidas/resultados del proceso.
- Se realiza una la segunda parte de la explicación de calidad, su significado, calidad y expectativas del cliente.
- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: realizar el proceso productivo del producto que se va a ofrecer.

11. SESION: EFICIENCIA-EFICACIA-PRODUCTIVIDAD

DESCRIPCION: A través de ejemplos prácticos se dan a conocer los términos de eficacia, eficiencia y productividad, y su respectiva aplicabilidad en el lenguaje empresarial y en el mejoramiento continuo de los procesos de la organización.

OBJETIVO: Comprender la diferencia entre los conceptos de eficacia, eficiencia y productividad y usaren el contexto empresarialadecuadoslostérminos enseñados en este día operativo.

METODOLOGIA

- Lo primordialantes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de eficacia, eficiencia y productividad.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican lasinstrucciones de la actividad lúdica "El cuento de la Eficacia y de la Eficiencia" donde los capacitadores se les lee el cuento y al finalizar se les realiza unas preguntas para que las contesten de acuerdo al cuento
- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: realizar dos lecturas y se socializara la próxima clase

12. SESION: LOGÍSTICA E INVENTARIOS

DESCRIPCION: Se darán a conocer los diferentes elementos que comprenden la logística e inventarios dentro de las organizaciones, específicamente en sus negocios. Su distribución dentro del almacén.

OBJETIVO: Comprender la importancia de los inventarios, Identificar y determinar los procesos que se desarrollan en su idea de negocio, Asegurar la disponibilidad de los recursos para tener al día los inventarios del almacén y así llevar correctamente la logística del negocio.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de inventarios su significado, diferencia entre inventario y surtido, los factores que intervienen en
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se realiza una la segunda parte de la explicación de que es la cadena de suministros, Principios para la gestión de la cadena de suministros, buenas prácticas en el almacén.
- Realiza una reflexión y conclusión

13. SESION: PROCESO DE COMPRA, PROVEEDORES

DESCRIPCION: Se desarrollará la explicación del tema de proceso de compra y de proveedores, que funciones realizan dentro de las organizaciones, con actividades de lecturas.

OBJETIVO: Comprender la importancia del proceso que se debe realizar a la hora de hacer las compras o los pedidos correspondientes, otra de las funciones del componente administrativo de las empresas, llevar correctamente el listado de los proveedores con sus funciones.

METODOLOGIA

- Lo primordialantes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema de proceso de compra su significado, objetivos del proceso de compras, los procesos de compra, que es un proveedor, como seleccionar los proveedores.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se indican las instrucciones de la actividad lúdica "Alejandro y su automóvil" donde El participantes leen el cuento e identifican, el comprador, fuentes de información, distribuidora, producto adquirido y fabricante.
- explicará la importancia de estos ejercicios en nuestra vida laboral y Cuando realizamos actividades muy operativas o estáticas, El capacitador guía ejercicios para la pausa activa, si se desea se puede utilizar música relajante para dar una pausa en el tema.
- Se realiza la segunda actividad lúdica, se entrega una lectura y el participante responde una serie de preguntas de acuerdo al texto dado
- Realiza una reflexión y conclusión

14. SESION: COSTOS, GASTOS E INGRESOS

DESCRIPCION: Se desarrollará la introducción al tema de contabilidad, se explicara el tema de costos, gastos e ingresos sus significados que funciones realiza y que procesos enmarca, esto se llevara a cabo mediante vídeos, clase teórica para así guiar a los participantes para que lo desarrollen en su proyecto

OBJETIVO: El participante identifica y menciona los costos y gastos fijos, variables, administrativos y de ventas en sus respectivas unidades productivas. Comprendiendo las diferencias entre costos y gastos.

M E T O D O L O G I A

- Lo prim ordialantes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el him no de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción a la contabilidad y su importancia, la definición de costos y su clasificación.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se realiza una la segunda parte de la explicación con definición de gastos y su clasificación, definición de ingresos y sus clases.
- Se rea liza un actividad lúdica "los participantes dicen" Se divide el grupo en 3 equipos de trabajo, donde todos tienen voz y voto. El capacitador tomará el papel de presentador del concurso, en el cual, en el tablero trazará la siguiente tabla, solo con los títulos de las 2 columnas y en memo fichas tendrá escrito los gastos que se encuentran a continuación:

Gastos Administrativos	Gastos de venta
Pago de salarios al personal administrativo	Comisión y salario de vendedores
Arrendamientos	Gastos de Publicidad
Papelería	Gastos de empaque, envío y entrega de mercancías
Mensajería y cuentas telefónicas	Propaganda
Mantenimiento de vehículos	Estudios de mercado
Depreciación de los muebles y enseres de la empresa	Investigación
Servicios públicos	Diseño de paginas web

Fuente: las autoras del proyecto

Pasó 2: El capacitador mencionará cada uno de los gastos de las memofichas y las ubicara cada una de las dos columnas según lo que le indican cada uno de los grupos (1, 2 y 3) el grupo que mas posiciones acertadas haya logrado de los gastos será el ganador de la jornada

- Realiza una reflexión y conclusión
- Trabajo en casa: decir cuáles son los costos y gastos de mi empresa

15. SESION: PUNTO DE EQUILIBRIO Y PRESUPUESTO

DESCRIPCION: Definir y analizar el concepto de Precio como elemento primordial de competitividad y posicionamiento del producto, buscando hallar el punto de equilibrio en mi negocio.

OBJETIVO: Dar a conocer las diferentes estrategias y factores primordiales para determinar el precio de mi producto o servicio, teniendo en cuenta el punto de equilibrio calculado.

METODOLOGIA

- Lo primordial antes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto se realiza una introducción al tema punto de equilibrio como lo es su significado y como calcularlos y se halla el punto de equilibrio de cada negocio.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se realiza una la segunda parte de la explicación con definición de presupuesto, sus funciones, pasos para la elaboración de este y por último se realizara el punto de equilibrio de cada uno de sus negocios.
- Realiza una reflexión y conclusión
- trabajo en casa: Calcula el punto de equilibrio aplicado a tu negocio.

16. SESION: FLUJO DE CAJA Y CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCION: Se dará a conocer el concepto de flujos de caja, diagramas de flujo y capital de trabajo que proporcione herramientas para el adecuado manejo, organización y proyección de la empresa sin importar su tamaño o para el uso diario de nuestras vidas, dando a conocer casos prácticos o recomendaciones para sacar un provecho del mismo.

OBJETIVO: El participante conocerá la importancia de manejar y aplicar los flujos de caja y capital de trabajo dentro de una organización sin importar el tamaño de esta, siendo un factor importante para el crecimiento

METODOLOGIA

- Lo primordialantes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto comienza la capacitación con el concepto e importancia del flujo de caja (Cash Flow), su diagrama, su estructura y por último se les da Recomendación para aumentar el flujo de caja.
- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se realiza una la segunda parte de la explicación con capital de trabajo y se Elaboración de mi Capital de Trabajo.
- Realiza una reflexión y conclusión.
- trabajo en casa: realizar flujo de caja y capital de trabajo de su negocio

17. SESION: ESTADOS FINANCIEROS

DESCRIPCION: La metodología utilizada comprende elementos teóricos, Caso práctico de estudio y Dinámicos que permiten una fácil comprensión.

OBJETIVO: Aprender e identificar Los Principales Estados Financieros, Comprender y relacionar los conceptos de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos.

METODOLOGIA

- Lo primordialantes de indicar cualquier sesión es reunirse a cantar el himno de la fundación
- Seguido de esto comienza la capacitación con el concepto e importancia de los Estados Financieros, los modelos, y sus Clases.

- Se da un descanso de 20 min donde se comparte un refrigerio por parte de la fundación
- Se realizara una actividad lúdica donde cada participante clasificara las cuentas según corresponda a Activos, Pasivos, Patrimonio o Estado de Resultados, y Organizara los estados financieros: Balance General y Estado de Resultados
- Realiza una reflexión y conclusión.

Anexo 5. MATRIZ DEL PROYECTO

PROGRAMA DESPERTAR EMPRENDEDOR			
NUMERO	**NOMBRE DEL PROYECTO**	**AREA**	**EMPRENDEDORAS**
1	NOOVE CULTURE	COMERCIAL	SAMYR JERON OCHOA PITO
2	PHONESOR SORS	SERVICIOS	ANDRES RICARDO SANCHEZ
3	KUMIS Y QUESOS	COMERCIAL	SARA NIDIA MORALES
4	WOODS GML	COMERCIAL	GLORIA MARCELA LOPEZ
5	VARIEDADES JOVIS	COMERCIAL	JOHANA MALAVER
6	CREACIONES Y VARIEDADES	COMERCIAL	MARIA RUTH DAJOME
7	DROGUERIA CLAUDITODO	SERVICIOS	CLAUDIA PATRICIA LOVERA
8	CONFECCIONES LUZ	COMERCIAL	LUZ DARY LARA
9	CALZADO PILIS	COMERCIAL	MARIA DEL PILAR BERNAL
10	RESTAURANTE EL MANA	SERVICIOS	NEHYMA PEÑA
11	NUTRE TU VIDA	SERVICIOS	YEEYS PRADO
12	VANIDAD DIANA CAROLINA SALA DE BELLEZA	SERVICIOS	DIANA CAROLINA BUITRAGO
13	VARIEDADES EL DETALLE	COMERCIAL	DEISY CARABALI

Fuente: las autoras del proyecto