

1-1-2017

Asesoría Colegio TAAC San Gregorio Hernández

Claudia Hernández Rodríguez
Universidad de La Salle, Bogotá

Cristian Alonso Hurtado
Universidad de La Salle, Bogotá

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

Citación recomendada

Hernández Rodríguez, C., & Hurtado, C. A. (2017). Asesoría Colegio TAAC San Gregorio Hernández. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/602

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 Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.



Asesoría Colegio TAAC San Gregorio Hernández

Claudia Hernández Rodríguez & Cristian Alonso Hurtado.
Mayo 2017.

Universidad de la Salle
Cundinamarca.
Desarrollo de Proyecto Investigativo



Asesoría colegio TAAC san Gregorio Hernández

Tutor

Francisco Daniel Mendoza Vargas

Claudia Hernández Rodríguez & Cristian Alonso Hurtado.
Mayo 2017.

Universidad de la Salle
Cundinamarca.
Desarrollo de Proyecto Investigativo

Contenido

Introducción	iv
Resumen Ejecutivo	vi
Justificación	vii
1. Planteamiento del Problema.	viii
2. Objetivos	viii
2.1. Objetivo general:	viii
2.2. Objetivos Específicos	viii
3. Marco Teórico	viii
4. Marco Metodológico- investigación acción participativa (IAP)	xii
4.1 Diseño IAP.....	xii
4.2 Participantes.....	xiii
4.3 Instrumentos	xiii
4.4 Procedimiento	xiii
5. Resultados	xv
8. Discusiones y conclusiones	xviii
9. Recomendaciones.	xx
10. Referencias	xx
Bibliografía.....	xx
11. Trabajo de Campo.	xxi
Anexos	li

Introducción

Este proyecto nace con la idea de aplicar todos aquellos conocimientos adquiridos de una formación católica como lo es la Universidad de la Salle quien implementa el proyecto educativo Universitario Lasallista el cual busca que el estudiante se enfoque aquellas investigaciones con impacto social con el objetivo de adquirir la transformación de la sociedad mediante un desarrollo cultural e integral de la persona, y de esta forma apoyar a pequeños empresarios que enfocan sus esfuerzos, habilidades y conocimientos en la creación de famiempresas que inician con la capacidad de dirigir una compañía creada para el beneficio no solo de dicha familia, sino la posibilidad de generar productos o servicios innovadores para la comunidad frente a ; estos son plasmados en un trabajo con la finalidad de trascender no solo a la comunidad de la localidad de Usme sino con el fin de que su marca, su trabajo y su experiencia llegue a toda la ciudad de Bogotá.

De acuerdo a lo anterior se puede decir que el trabajo no es solo el estudiante frente a su maestro si no el esfuerzo de todo su núcleo familiar, con el fin de mejorar aquellas dificultades a las que se enfrentan, con el apoyo de la institución del Colegio TAAC San Gregorio Hernández, y los estudiantes de la Universidad de la Salle quienes enfocan una formación lasallista y dejan una identidad frente al proyecto institucional PEUL, quienes unen sus esfuerzos y generan un una oportunidad de cambio para el desarrollo y emprendimiento de las sus famiempresas involucrando la Localidad de Usme y todo aquel que quiera ser partícipe de crear empresa, empleo y una mejor calidad de vida, así mismo los asesores de la universidad como partícipes

del proceso a desarrollar frente a responsabilidad social, el respeto, tolerancia y fraternidad entre otras que la universidad quiere exteriorizar por medio de sus egresados y estudiantes.

Lo que quiere decir que los estudiantes de la Salle buscamos un enfoque

Se busca mediante trabajo con los padres de familia y estudiantes jornadas creadas para conocer cada uno de los negocios y dar un diagnóstico referente que no solo comprenda el padre de familia sino el estudiante con el fin de conseguir mejores bases para el reconocimiento de este trabajo.

En cada familia se encontraron ventajas y desventajas que se trabajaron para fortalecer y que en las que se vio inmerso el colegio con sus docentes según el área a trabajar, así como el resultado frente a jurados evaluados al final del año 2016, que mostraron sus conocimientos y adquirieron una agradable experiencia de conocer las habilidades de iniciar desde pequeño con un pensamiento de empresario.

Hechas las consideraciones anteriores, se puede indicar que si se permite el desarrollo humano con la capacidad de generar responsabilidad de administrar, dirigir, verificar cada uno de los procesos que se llevan a cabo dentro de una organización, es posible crear grandes empresas con estructuras basadas la responsabilidad social y la posibilidad de alcanzar las metas propuestas.

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo consiste en la implementación de una estructura administrativa y contable con cada una de las famiempresas lideradas por estudiantes del grado undécimo de la institución San Gregorio Hernández.

El objetivo principal es validar la viabilidad de cada una de las famiempresas con el fin de mejorar su estructura organizacional y manejo contable, teniendo en cuenta que son unidades de negocio constituidas.

Se pretende revisar cada proyecto investigativo acorde con el planteamiento indicado por la institución y de esta forma diagnosticar las falencias presentadas en cada uno, con el fin de trabajar en mejorar y fortalecer aquellas debilidades que manifiesta y convertirlas en oportunidades de trabajo, alianzas estratégicas y posición en el mercado.

Para lograr lo planteado, fue necesario asesorías personalizadas junto con apoyo de maestros de la institución y seguimiento de los padres de familia, talleres tanto en el hogar como en el aula, herramientas tecnológicas y presentaciones de manejo de escenario para conseguir los resultados obtenidos.

En siguiente trabajo se describe el trabajo de campo realizado, las herramientas utilizadas con precisión definiendo el diagnóstico, los ajustes realizados y los resultados obtenidos de

acuerdo a la sustentación realizada culminado con la graduación de cada alumno con un enfoque comercial

Palabras clave

Justificación

La presente investigación tiene como fin establecer la situación real de cada una de las Famiempresas asociadas al Colegio San Gregorio donde se analiza las distintas falencias y habilidades de cada estudiante frente al manejo contable y administrativo de la mano con los miembros de su familia, y la responsabilidad que se adquiere al iniciar un negocio propio con el fin de convertir la Localidad de Usme en un sector reconocido por el gran esfuerzo y dedicación ante el desarrollo de un proyecto que inicio como solicitud inicial de la institución y que en este momento ha tornado más fuerza; por tanto lo que se busca con esta investigación es el resultado no solo el manejo total de cada Famiempresa, sino conseguir una administración integral y técnica dándola a conocer mediante la sustentación anual.

1. Planteamiento del Problema.

La participación de la familia en la estructura del PIDET y su incidencia en los resultados frente al desarrollo práctico en el campo administrativo y contable de cada empresa.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general:

Diagnosticar la viabilidad de cada una de las empresas creadas por los estudiantes y sus familias, creando una estructura del negocio, y fortaleciendo el campo financiero, a su vez que el estudiante Gregoriano emplee la mejor forma de dar a conocer su fami-empresa, centrándose en su estructura organizacional en el fin de crear estrategias para el crecimiento del mismo.

2.2. Objetivos Específicos

- Diagnóstico de cada unidad de negocio de los estudiantes de grado once de acuerdo con el formato establecido por la institución llamado Proyecto Investigativo de Desarrollo Empresarial Tecnológico (PIDET).
- Implementación de las modificaciones solicitadas a cada famiempresa de acuerdo a los resultados del diagnóstico realizado.
- Evaluar junto con los docentes, Rector y padres de familia cada unidad de negocio en la feria empresarial.

3. Marco Teórico

El Colegio San Gregorio Hernández enfoca su Macroproyecto de modalidad llamado Proyecto Investigativo de Desarrollo Empresarial Tecnológico, *“Este proyecto constituye uno de los ejes centrales del Colegio, alrededor del cual gira todo un proyecto de vida de una Comunidad Educativa, enmarcado en un contexto de Empresa, Ciudad y Campo con miras a una labor productiva que se proyecta en el momento en que el estudiante ingresa a grado preescolar identificando sus aptitudes, habilidades y destrezas de acuerdo a la tendencia curricular reciente, asesorando los posibles campos de acción a nivel empresarial.*

Durante la permanencia se hacen los ajustes y cambios necesarios para hacer efectivo el desarrollo del proyecto, el cual se sustentará en los grados preescolar, quinto, noveno y undécimo para asegurar que al finalizar el último grado el proyecto de vida empresarial esté funcionando real e íntegramente.” (Neusa, 2016)

Teniendo en cuenta que cada unidad de negocio debe canalizar la estrategia y adecuar un plan de negocio en donde no solo se enfoque en cumplir con un requisito para culminar su secundaria, sino se apropie de la famiempresa creada con el fin de tener objetivos un proyecto de vida claro en cuanto a su vida profesional y el mejoramiento a medida de que el núcleo familiar adquiere conocimientos específicos y perfecciona su trabajo por medio de enfoques más gerenciales y estudios profesionales que logren ser reconocidos por su trabajo; lo que busca tanto la institución como los asesores de la Salle, es detectar las falencias frente a unas estrategias que implementa dicha institución, enfocarse en optimizar los recursos, estrategias y decisiones en las que pueda enfrentar la unidad de negocio en la actualidad.

Sobre la base de las consideraciones anteriores se puede precisar que la creación de una organización se centra en suplir la necesidad de un cliente en un conjunto de varios aspectos de fondo con el fin de obtener un producto o servicio final, Actualmente y con el fin de lograr la satisfacción de los clientes es necesario implementar estrategias que se basan en buscar la forma más eficaz y efectiva de dar una respuesta. Es decir, es necesario fomentar la planeación estratégica para toda la organización.

De acuerdo a lo anterior vale la pena indicar que el término de la planeación estratégica surgió alrededor de la década del siglo del 50, las firmas de negocios y más tarde otros tipos de organizaciones de producción de servicios y bienes, empezaron a preocuparse por sus desajustes con el medio ambiente (Hayes, 1990).

En referencia a la clasificación anterior El Proyecto Investigativo de Desarrollo Empresarial Tecnológico “PIDET”; busca destacar los hechos y resultados producto del trabajo con los estudiantes y sus familias en donde es necesario hacer referencia que con el apoyo de la institución se busca la constitución de empresas familiares con viabilidad en el mercado.

Por esta razón, el grupo de asesores de la Universidad de la Salle, se enfocaron en buscar la forma apropiada de acoplar a cada estudiante con un nuevo trabajo de campo que apoye no solo los objetivos de cada una de las famiempresas sino destaquen las teorías aplicadas en el trabajo desempeñado, por esta razón es importante que cada una genere objetivos que dirijan su famiempresa a crear recursos y diseñar estrategias en todo sentido que sean competitivas,

como lo dice K. J. Halten: (1987) ” Es el proceso a través del cual una organización formula objetivos, y está dirigido a la obtención de los mismos. Estrategia es el medio, la vía, es el cómo para la obtención de los objetivos de la organización. Es el arte (maña) de entremezclar el análisis interno y la sabiduría utilizada por los dirigentes para crear valores de los recursos y habilidades que ellos controlan. Para diseñar una estrategia exitosa hay dos claves; hacer lo que hago bien y escoger los competidores que puedo derrotar. Análisis y acción están integrados en la dirección estratégica”. (Castillo, 2017)

Así como Henry Mintzberg, es importante conocer el nicho de negocio con la idea de crear un segmento de negocio en el que la famiempresa se enfoque y pueda trabajar con clientes potenciales que definan su producto y generen fidelidad del mismo.

Henry Mintzberg [112], en ese propio año plantea en su libro *five Ps for strategy*, cinco definiciones con “p”. Plan. Curso de acción definido conscientemente, una guía para enfrentar una situación. Ploy. (Maniobra en español) dirigida a derrotar un oponente o competidor. Patrón, de comportamiento en el curso de las acciones de una organización, consistencia en el comportamiento, aunque no sea intencional. Posición, identifica la localización de la organización en el entorno en que se mueve (tipo de negocio, segmento de mercado, etc.) Perspectiva: relaciona a la organización con su entorno, que la lleva a adoptar determinados cursos de acción. (Castillo, 2017)

Según George Morrissey [114] el término estrategia suele utilizarse para describir cómo lograr algo. Dice que él nunca ha entendido muy bien ese uso del término, ya que es contrario a su percepción de una estrategia como aquello donde se dirige una empresa en el futuro en vez de como llegar ahí. (Castillo, 2017), por esta razón lo que buscamos claramente con cada famiempresa es enfocarlos en conocer sus habilidades, para afrontar

todas aquellas amenazas que puedan presentarse y llegar a generar estrategias claves para ser un competidor fuerte en el mercado.

Por eso es importante tener en cuenta lo que Morrisey describe como la estrategia y planeación dentro de una organización ya que si la famiempresa conoce claramente sus falencias, trabaja en ellas, así como conoce claramente la misión planteada al inicio de su creación y de acuerdo a esto fijar objetivos, tiene claro los competidores que puedo enfrentar y superar, analiza el mercado y estar integrado en la dirección estratégica tendrá un claro camino para lograr el éxito esperado. *Morrisey define la estrategia como la dirección en la que una empresa necesita avanzar para cumplir con su misión. Esta definición ve la estrategia como un proceso en esencia intuitivo. El cómo llegar ahí es a través de la planeación a largo plazo y la planeación táctica. (Castillo, 2017)*

4. Marco Metodológico- investigación acción participativa (IAP)

4.1 Diseño IAP

Por cuanto se desea aplicar como metodología no solo la investigación, sino la implicación real, con el enfoque de lograr un cambio social estructural producto de un análisis frente a la situación en la que se interactúa con el hecho real de investigación, análisis y descripción del campo investigativo con la finalidad de proceder a un aporte estructural que busque el cambio y un paradigma generado por la crítica de la situación para proponer un cambio con la finalidad de la autocrítica que se enfoca en tres fases (introducción –Elaboración de un plan – ejecución del plan). (Teppa, 2012)

4.2 Participantes

Dentro del manejo y aplicación de cada una de las actividades realizadas estuvieron trabajando:

- los alumnos y sus familias quienes conforman las Famiempresas
- los maestros del Colegio con el apoyo educativo en cuanto a la técnica, el manejo de documentación en el campo apropiado para ello como lo es la biblioteca y la sala de sistemas.
- las tutorías por parte de los estudiantes de la Universidad de la Salle, quienes trabajaban una vez por semana el desarrollo y trabajo para mejorar los procesos de la unidad de negocio.

4.3 Instrumentos

Con el objetivo de tener un campo efectivo para el desarrollo de cada una de las actividades, fue indispensable contar con aulas de sistemas donde cada alumno enfocaba el manejo financiero y estratégico en cuanto a todo tipo de tarjeta de presentación, slogan, propaganda y demás herramientas publicitarias para que su organización tuviera marca propia y así mismo un reconocimiento en el sector.

Así mismo fueron utilizadas las aulas del colegio donde se daban a conocer las teorías en las cuales era necesario trabajar teniendo en cuenta la estructura “**pidet**” y las demás teorías administrativas para conseguir la estructura interna adecuada de una famiempresa.

Se utilizaron guías de apoyo, presentaciones mediante diapositivas que generaran en el estudiante una recordación de los temas vistos en el aula.

4.4 Procedimiento

Para la organización de la estructura administrativa del negocio, se dio a conocer a los alumnos que era estructura administrativa “, como se debe conformar y por quienes debe ser conformada. Cuáles son los objetivos esperados de la estructura administrativa y cuales es su rol principal frente a cada una de sus empresas.

“La estructura orgánica es la forma en que están cimentadas y ordenadas las unidades administrativas de una institución, organización u órgano y la relación que guarda entre sí, dicho de otra manera se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la empresa u organización en cuanto a las relaciones entre el o los gerentes y los colaboradores; Para diseñar la estructura orgánica, habrá que tener en cuenta los factores como es la magnitud, giro y necesidades de la empresa, pues en base a ellos se determinarán las unidades administrativas, los medios humanos necesarios y la asignación de funciones a los mismos.”
(cursoadministracion, 2017)

Dentro del plan de desarrollo, el procedimiento inicio generando conciencia sobre la importancia y responsabilidad como empresa dentro de la comunidad, se generaron presentaciones con la definición y con algunos ejemplos de cómo el crecimiento de la famiempresa genera resultados positivos dentro de la comunidad ya sea con la generación de nuevos empleos dignos o con la participación en el desarrollo estructural.

“plan de desarrollo es una herramienta de gestión que promueve el desarrollo social en un determinado territorio. De esta manera, sienta las bases para atender las necesidades

insatisfechas de la población y para mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos”

(<http://definicion.de>, 2017)

5. Resultados

Para la consecución de los resultados se trabajó con cada uno de los alumnos del colegio San Gregorio Hernández y cada una de sus famiempresas para identificar sus debilidades y fortalezas administrativas y contables logrando así un excelente resultado al final del programa, que no solo les permitió a los alumnos cumplir con lo estipulado por la institución educativa si no que los preparo para afrontar las exigencia de sus famiempresas y su nuevo desafío universitario.

DIAGNOSTICO	IMPLEMENTACION Y AJUSTES	RESULTADOS
a. Repaso a la Definición de la idea de negocio	Se Revisó con cada uno de los representantes de cada unidad de negocio, el enfoque y la idea de negocio la cual quería implementar, así como los documentos que eran necesarios para la constitución de la misma, se realizó el trámite correspondiente con el fin de que cada famiempresa estuviera constituida ante cámara y comercio.	Cada famiempresa logra la constitución ante Cámara y Comercio, definiendo misión y visión para iniciar el funcionamiento.
b. Estructura administrativa	Se implementó en cada unidad de negocio, manual de funciones y su estructura de acuerdo a la planeación estratégica que se estaba aplicando.	Se obtuvo la definición de funciones de cada integrante y empleado de la compañía. Así como una nueva estructura organizacional

		<p>que definiera las áreas en las que se debía dividir</p> <p>famiempresa y de esta forma obtener un sistema de producción definido, áreas administrativa, financiera y comercial.</p>
<p>c. Inversión inicial y Estrategias de mercado</p>	<p>Se planteó la mejor forma de iniciar un plan de negocio con inversiones sólidas y no por medio de obligaciones financieras con ello, tener una estabilidad inicial frente al manejo de la economía, con ello implementar estrategias de mercado que generara disminución de costos según su costo fijo y variable, selección de precio de cada producto o servicio y enfoque en los clientes seleccionando el nicho de mercado el cual se iba a manejar</p>	<p>El mayor porcentaje de las famiempresa redefinieron la inversión, es decir buscaron la forma de invertir más con sus ahorros y no obteniendo créditos que generaran costos adicionales.</p> <p>Se realizaron encuestas que lograron fijar un objetivo más claro a cada alumno frente sus usuarios y clientes potenciales.</p> <p>Manejan las herramientas necesarias para obtener el costo de cada producto y de esta forma definir el precio</p>

		comercial.
d. Balance y estado de resultados,	<p>Se realizaron varias asesorías dando claridad al manejo contable no solo con el manejo de Kardex, ingresos y egresos, inventarios sino con la lectura de los Estados Financieros que reflejaran la realidad de la famiempresa, se registrara cada uno de los activos obtenidos, así como los pasivos y su manejo ya sea a corto o largo tiempo.</p> <p>Reflejar en el G&P los costos, ingresos y gastos que la unidad de negocio tenia de acuerdo al periodo reflejado.</p>	<p>En cada una de las sustentaciones de las famiempresa logramos percibir el manejo de cada integrante al mostrar la viabilidad que se tenia frente a la labor que se estaba ejecutando y la claridad de no intervenir la economía familia en la economía de la unidad de negocio, cada manejo diferencia, salida o entrada debe tener su debido soporte.</p>
e. Resumen ejecutivo y Normas Apa.	<p>El estudiante contaba con un concepto errado frente al resumen ejecutivo presentado, de acuerdo a este diagnóstico se implementaron herramientas como diapositivas y trabajo personalizado, de modo que el estudiante generara un resumen</p>	<p>Antes de cada sustentación el estudiante presento un resumen ejecutivo con antesala para la presentación de su empresa ante los jurados escogidos por el consejo Pidet, con</p>

	ejecutivo del Pide para la sustentación final.	excelentes resultados.
--	--	------------------------

Fuente: Claudia Hernández Rodríguez

....

8. Discusiones y conclusiones

Al inicio de las sesiones realizadas por el grupo dos de la Universidad de la Salle, se validó el proceso que los chicos estuvieron trabajando con el primer grupo teniendo en cuenta que se debía trabajar paralelamente y con base en lo que ya se había practicado en el primer semestre del 2016, sin embargo fue necesario realizar varios trabajos de repaso con el fin de iniciar con todos los estudiantes de igual forma.

Frente a cada aplicación y concepto visto en el aula fue muy importante generar alternativas de trabajo en clase con el fin de generar una atención personalizada, por esta razón frente a los dos grupos de trabajo conformado por los estudiantes de la Salle se acordó dividir las famiempresas para un mejor conducción del equipo asignado.

Después de cada sesión se realizada con los estudiantes y sus famiempresas se realizaba una reunión con el maestro Hipolito Neusa (Director de la institución), donde se evaluaba el desarrollo de cada unidad de negocio y los avances que proyectaban.

Para concluir cada diagnóstico genero una oportunidad de cambio con el fin de trabajar en proyectos que tiene mucho que aportar a la comunidad de Usme y estudiantes que cuentan con facultades y un gran apoyo de la institución que exige y desea ver grandes profesionales.

En cada trabajo y asesoría se enfrentaron grandes tanto de acoplamiento al estricto cumplimiento de las normas implementadas para cada asesoría, y los planes de trabajo que se formulaban al final de cada sesión con el Rector de la institución, trabajando en cada una de las observaciones frente al diagnóstico de cada unidad de negocio y el valor agregado de los estudiantes en casa evaluando las formas de implementar dichas observaciones con el fin de mejorar.

Como resultado estudiantes de grado once con un proyecto de vida que va de la mano con la familia y grandes oportunidades, puesto que ya se encuentran constituidas y con objetivos claros.

Los resultados después de meses de trabajo con los alumnos y maestros fue exitoso, ya que no solo se creó el sentido de pertenencia del alumno, la familia y su empresa, sino se generaron nuevas juicios de implementar estrategias que buscan difundir dichos productos en Bogotá y no solo en la localidad de Usme.

Cada alumno sustentó su producto, con un manejo de escenario, conocimiento de su producto y con la claridad en cuanto a sus finanzas y como aplicar dichos conocimientos al día a día en su famiempresa.

9. Recomendaciones.

Frente a las vivencias encontradas en el proyecto educativo de la mano con el enfoque lasallista que nos brinda la universidad, consideramos que es importante resaltar la labor que se realiza en la institución, sin embargo consideramos que es necesario aterrizar al estudiante ya que puede ser un gran empresario a corta edad.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, el acompañamiento de cada padre de familia logra la habilidad de tomar mejores decisiones cuando todos se enfocan y tiene claro la misión de la famiempresa.

También es importante para el colegio San Gregorio Hernández, actualizar a normas APA los trabajos de los alumnos que aún continúan en la institución. Así como reforzar de manera.

10. Referencias

Bibliografía

- Castillo, F. (04 de 2017). Obtenido de blog.pucp.edu.pe/blog:
<http://blog.pucp.edu.pe/blog/freddycastillo/2012/03/14/el-concepto-de-estrategia-cursoadministracion>. (04 de 2017). <http://cursoadministracion1.blogspot.com.co>. Obtenido de <http://cursoadministracion1.blogspot.com.co>:
<http://cursoadministracion1.blogspot.com.co/2011/06/estructura-organica.html>
- Hayes, A. &. (1990). Planeacion estrategica.
<http://definicion.de>. (04 de 2017). Obtenido de <http://definicion.de>: <http://definicion.de/plan-de-desarrollo/>
- mendez. (10 de mayo de 2017). www.mendez.cm. Obtenido de corporacion mendez :
<https://unisallevirtual.lasalle.edu.co/mod/assign/view.php?id=125294&rownum=0&action=grader&userid=86292>
- Neusa, H. (01 de 2016). Manual de Convivencia 2016 - 2017. *Colegio Técnico Agroalimentario Comercial - San Gregorio Hernández*. Bogota, Usme, Colombia.
- Rozo, B. B. (2016). *Natisabores*. Bogota.
- Teppa, S. (2012). *Investigación-Acción Participativa en la Praxis Pedagógica Diaria*.

11. Trabajo de Campo.

11.1. Listas de asistencia



ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
HERNANDEZ GRADO 11 OCTUBRE 29 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Stiven	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Felipe Cruz
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espitia Tovar	Giovanny Stiven	Stiven Espitia
10	Galindo Porigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julián Mateo	Julián Gavilán
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Ortega Velandia	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Stiven	Jhonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Tavera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:

Cristian Hartado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Formar para servir. Decidir y servir.

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° SEPTIEMBRE 24 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Stiven	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Cruz
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espitia Tovar	Giovanny Stiven	Stiven Espitia
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julían Mateo	Gavilán Torres
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Oriega Velandía	Marlon Sebastián	Marlon Oriega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Stiven	Jhonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Fajardo
30	Zobala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zobala

ASESORES:

Cristian Hurtado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
 Educando para formar líderes y líderes

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° OCTUBRE 01 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Stiven	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Cruz
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espitia Tovar	Giovanny Stiven	Giovanny Espitia
10	Galindo Fortigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julián Mateo	Gavilán Torres Julián
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Ortega Velandía	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Stiven	Jhonathan Sánchez
28	Tivera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Tivera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:

Cristiano Hurtado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Formar para el Presente, el Pasado y el Futuro

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° SEPTIEMBRE 17 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Stiver	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Cruz
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espitia Tovar	Giovanny Stiven	Stiven Espitia
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julián Mateo	J. Gavilán Torres
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon
18	Méndez Parra	Diego Armando	DIEGO MENDEZ
20	Ortega Velandía	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Stiven	Jhonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Fajardo Tavera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:

Cristian Hurtado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Deus per omnia vincit

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° SEPTIEMBRE 03 DE 2010

CÓDIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Stiver	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Cruz
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espeita Tovar	Giovanny Stiver	Stiver Espeita
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julián Mateo	Juan Gabriel Torres
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Ortega Velandía	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jonathan Stiver	Jonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Tavera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:


 Cristian Hurtado


 Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Deus pro nobis, Ratio, et Veritas

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° SEPTIEMBRE 10 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Roza	Bryan Silver	Bryan Silver
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Felipe
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Santiago
8	Espitia Tovar	Giovanny Stiren	Giovanny Stiren
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Felipe
12	Gavilán Torres	Juliana Mateo	Juliana Mateo
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon David
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Ortega Velandía	Marlon Sebastián	Marlon Sebastián
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodriguez Rojas	Laura Valentinia	Laura Rodriguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Silver	Jhonathan Silver
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Eduardo
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:

Cristian Hurtado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
EDUCAR PARA FORMAR, CREAR Y SERVIR

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° AGOSTO 13 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Roza	Brayan Steven	Brayan Steven
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Felipe
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Santiago
8	Espitia Tovar	Giovanny Steven	Giovanny Steven
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Felipe
12	Gavilán Torres	Julían Mateo	Gavilán Torres
14	Gómez Silva	Karlón David	Karlón David
18	Méndez Parra	Diego Armando	DIEGO MENDEZ
20	Ortega Velandia	Marlon Sebastián	Marlon Sebastián
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Steven	Jhonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Eduardo Tavera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:


 Cristian Hurtado


 Claudia Hernandez



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Formar para Cristo, Ecuador y el mundo

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° AGOSTO 27 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Stiven	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Medina
6	Ducñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Ducñas
8	Espitia Tovar	Giovanny Stiven	Stiven Espitia
10	Calindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Calindo
12	Gavilán Torres	Julián Mateo	Gavilán Torres J.
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Ortega Velandia	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Stiven	Jhonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Eduardo Tavera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:

Cristian Hurtado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Formar para servir

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° OCTUBRE 08 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Steven	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Gabriel Medina
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espitia Tovar	Giovanny Steven	Steven Espitia
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julían Mateo	Giovanny Torres
14	Gómez Silva	Karlon David	Karlon Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	Diego Méndez
20	Ortega Velandía	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jonathan Steven	Jonathan Sánchez
28	Tayern Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Tayern
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:

Cristian Hurtado

Claudia Hernández



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Formando personas para el mundo

ASISTENCIA DE ASESORIAS CONTABLES Y
 ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD DE LA
 SALLE AL COLEGIO T.A.A.C. SAN GREGORIO
 HERNANDEZ GRADO 11° OCTUBRE 15 DE 2016

CODIGO	APELLIDOS	NOMBRES	FIRMA
2	Bautista Rozo	Brayan Steven	Brayan Bautista
4	Cruz Medina	Gabriel Felipe	Felipe Cruz
6	Dueñas Romero	Daniel Santiago	Daniel Dueñas
8	Espitia Tovar	Giovaniny Steven	Steven Espitia
10	Galindo Forigua	Daniel Felipe	Daniel Galindo
12	Gavilán Torres	Julián Mateo	Gavilán Torres Julián
14	Gómez Silva	Karlón David	Karlón Gómez
18	Méndez Parra	Diego Armando	DIEGO MENDEZ
20	Ortega Velandia	Marlon Sebastián	Marlon Ortega
22	Posada Contreras	Maryory Alejandra	Maryory Posada
24	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	Laura Rodríguez
26	Sánchez Fajardo	Jhonathan Steven	Jhonathan Sánchez
28	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	Cristian Eduardo Tavera
30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	Sergio Zabala

ASESORES:


 Cristian Hurtado


 Claudia Hernández

- 11.2. Reuniones Padres de Familia: Se realizaron dos reuniones con los padres de familia, la primera para la presentación del grupo antes los padres y la segunda para dar a conocer los avances y necesidades que se tenían con el grupo.



11.3. Trabajo en Clase:




11.4. Trabajos practico en aula de sistemas:

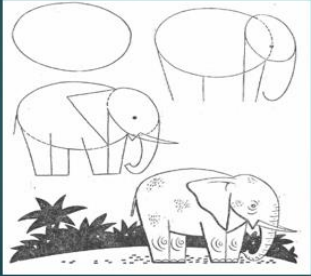




11.5. Presentaciones de apoyo: Entre algunos de los temas tratados se profundizo mediante presentaciones a los alumnos del colegio San Gregorio Hernández, temas como los estados de resultados, los balances y el resumen ejecutivo.

1
Debes saber que un resumen ejecutivo es una reseña de un documento de negocios. “Breve” y “resumen” son las palabras clave. El resumen ejecutivo no debe ser detallado de ninguna manera, tampoco será un sustituto del documento original. No debe rebasar el 10% del contenido del documento original. Procura que no pase del 5% a 10 %. El resumen ejecutivo es diferente a un *abstract* (resumen documental). Un *abstract* le da al lector una panorámica y orientación, mientras que el resumen ejecutivo es más que un resumen. Los *abstract* tienen fines académicos, mientras que los resúmenes ejecutivos se usan mayormente para propósitos de negocios.





2
Asegúrate de hacerlo con ciertas líneas estructurales y de estilo. La mayoría de las fuentes referenciales que se dedican a redactar resúmenes ejecutivos concuerdan que debe aplicarse un estilo y estructura determinados, que son los siguientes: Los párrafos deben ser cortos y concisos.
 El resumen ejecutivo debe ser coherente, aunque no hayas leído el informe original.
 El resumen ejecutivo debes escribirlo en un lenguaje familiar a la audiencia.

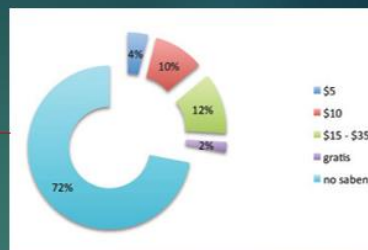


3 Define el problema. En el resumen ejecutivo debes definir el problema, ya sea sobre la cadena del suministro o sobre alguna campaña de mercado. El resumen ejecutivo necesita definir claramente el problema, dado que el documento base (Solicitudes de propuestas) normalmente lo escriben personas técnicas que tienen un entendimiento pobre en cuestiones conceptuales. Asegúrate de que la descripción del problema sea clara y en términos entendibles.

4 Brinda una solución. Los problemas siempre requieren de soluciones. Para presentar una declaración de intenciones (y un motivo para financiar la operación), deberás presentar una solución que efectivamente enfrente el problema. Si tu definición del problema no es clara, es probable que tu propuesta no tenga sentido.



5 Usa gráficas, viñetas y encabezados si ayuda a que el documento sea más fácil de examinar rápidamente. El resumen ejecutivo no es un ensayo, no necesita tener grandes bloques de texto. Si estos recursos **mejoran la comprensión** o facilitan **una lectura** más rápida, te recomendamos usar: Gráficas: unas gráficas bien localizadas en donde se ilustre la naturaleza del problema del cliente puede mostrar la razón del resumen. Estimular el sentido óptico es tan efectivo como estimular el sentido analítico. Viñetas: la información crítica puede presentarse en pocas palabras con viñetas. Encabezados: organiza los temas del resumen ejecutivo por encabezados, si es necesario. Esto orientará al lector en su revisión.



Encabezado 1

Encabezado 2

Encabezado 3

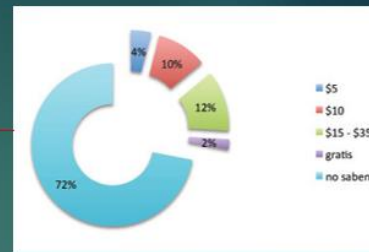
Encabezado 4

Encabezado 5

Encabezado 6

5

Usa gráficas, viñetas y encabezados si ayuda a que el documento sea más fácil de examinar rápidamente. El resumen ejecutivo no es un ensayo, no necesita tener grandes bloques de texto. Si estos recursos **mejoran la comprensión** o facilitan **una lectura** más rápida, te recomendamos usar: Gráficas: unas gráficas bien localizadas en donde se ilustre la naturaleza del problema del cliente puede mostrar la razón del resumen. Estimular el sentido óptico es tan efectivo como estimular el sentido analítico. Viñetas: la información crítica puede presentarse en pocas palabras con viñetas. Encabezados: organiza los temas del resumen ejecutivo por encabezados, si es necesario. Esto orientará al lector en su revisión.



Encabezado 1

Encabezado 2

Encabezado 3

Encabezado 4

Encabezado 5

Encabezado 6

Referencias

- <http://hbswk.hbs.edu/archive/3660.html>
- http://www.yorku.ca/lfoster/2005-06/soci4440b/lectures/PolicyPaperWriting_TheExecutiveSummary.html
- <http://writing.colostate.edu/guides/guide.cfm?guideid=76>

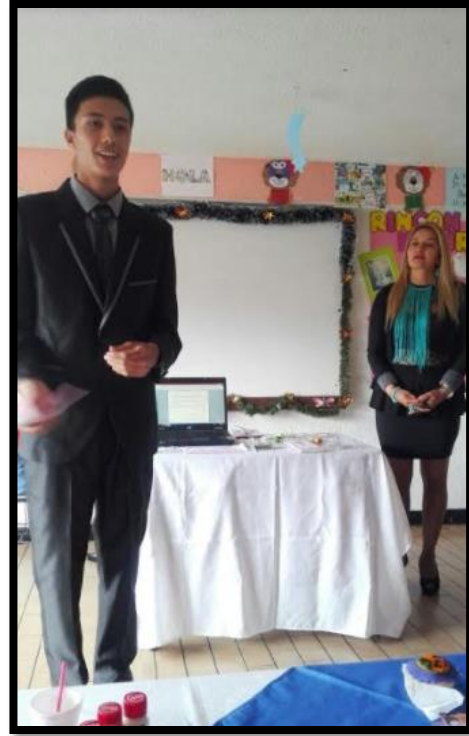
11.6. Trabajos Finales y Presentación de los alumnos ante los jurados:







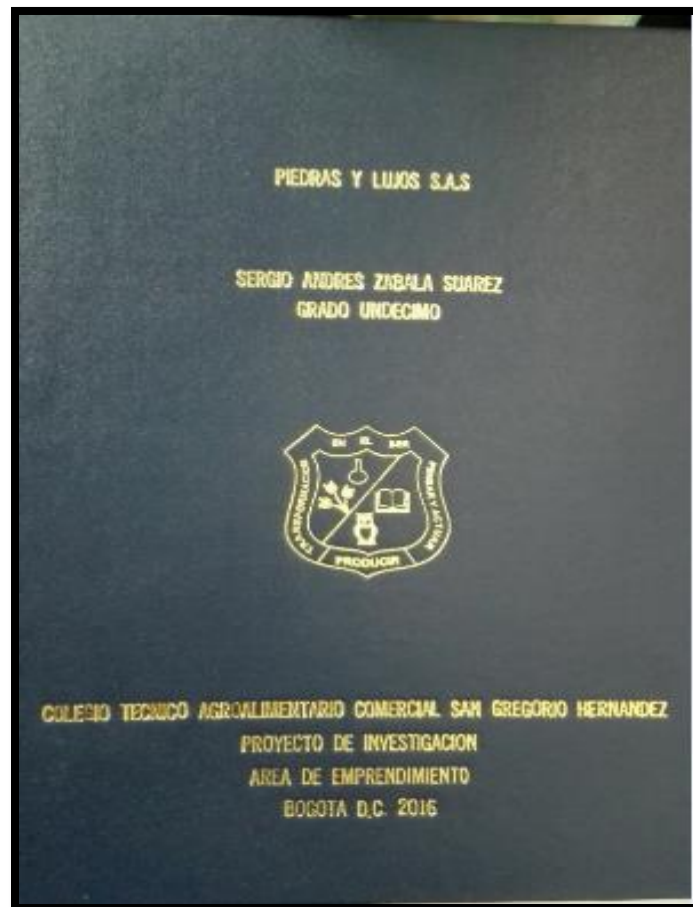








11.7. Presentación trabajo Final





11.8 Actas Presentadas a la parte directiva.

COLEGIO SAN GREGORIO HERNANDEZ

1. ASISTENCIA 27 DE AGOSTO DE 2016

COLEGIO SAN GREGORIO HERNANDEZ ASISTENCIA DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2016						
#	ESTUDIANTE	ESTUDIANTES CON PIDET	ASISTENCIA DIA 13 DE AGOSTO	ASISTENCIA DIA 27 DE AGOSTO	ASISTENCIA DIA 27 DE AGOSTO (PADRES)	PADRE
1	Paula Mesa	SI	SI	SI	RITA BELLAGON	SI
2	Daniel Dueñas	SI	SI	SI	CLAUDIA ROMERO	SI
3	Jonathan Sánchez	SI	SI	SI	ALEX FALANGO	SI
4	Gabriel Felipe Cruz	SI	SI	SI	NO	
5	Bryan Bautista	SI	SI	SI	STELLA MONTAÑESE	SI
6	Juan Nicolas Gutierrez	SI	SI	SI	VICTOR ANSEL	SI
7	Steven Espino	SI	SI	SI	OK	SI
8	Marcela Duran	SI	No	SI	LESYALCINDRA BRICHER	SI
9	Maria Carolina Sandoval	SI	SI	SI	OK	SI
10	Luana Rodriguez	SI	SI	SI	YOLMA BOLAÑOS	SI
11	Sergio Zúñiga	SI	SI	SI	OK	SI
12	Maria Gevran	SI	SI	NO	TATIANA FERRE	MAD
13	Daniel Angulo	SI	SI	SI	NO	
14	Daniel Galindo	SI	SI	SI	LIZ STELLA FORCOSA	SI
15	Ximena Mesa	SI	No	SI	LIZ QUIROGA	MAD
16	Nomy Garcia	SI	SI	SI	WILDA GONZA	SI
17	Marysra Pineda	SI	SI	SI	GISELLA CONTRERAS	SI
18	Angie Rincón Muñoz	SI	SI	SI	JENNY RUIZ	SI
19	Azury Dayana Pizaro	SI	SI	SI	NEIDREO DE LA HERRERA	SI
20	David Gomez	SI	SI	SI	VERONICA GOMEZ	SI
21	Cristian Tavara	SI	No	SI	ADRIANA HERNANDEZ	SI
22	Juan Sebastian Martinez	SI	No	SI	CLAUDIA PARRA	MAD
23	Jenny Milena Cubillos	SI	No	SI	SANDRA MELINA GUTIERREZ	MAD
24	Martín Orrego	SI	No	SI	STELLA VELAZCO	MAD
25	Manuel Salazar Soto	SI	No	No	NO	PAD

Este último se atendió en privado en la oficina del maestro Hipólito.

26	Allison Gonzalez	NO	No	NO	FERNANDO GONZALES	PAD
27	Juan Sebastian Fresno	SI	No	No	NO	
28	Diego Mendez	NO	NO	NO	NO	
29	Diego Dimatti	NO	NO	NO	NO	
30	Bryan Rojas	NO	NO	NO	NO	

NOTA: Queda a consideración del maestro Hipólito la participación de los estudiantes asesoramientos de la Universidad de la Salle los días sábados postulados para dichas actividades posteriormente mencionados.

10:30	Rodríguez Rojas	Laura Valentina	CH1	10:00
10:30	Franco Gómez	Juan Sebastián	9F	10:00
11:00	Sandoval Sierra	Maria Camila	A8	11:00
11:00	Sánchez Fajardo	Jonathan Steven	CH2	11:00
11:00	Tavera Hernández	Cristian Eduardo	CH5	11:00
11:00	Mejía Quiroga	Diana Jimena	9F	11:00
11:30	Cubillos Gutiérrez	Jenny Milena	A8	11:00

3. OTRAS DISPOSICIONES

a. DISPOSICIONES A DOCENTES

Según lo acordado le envió de este serán los días lunes de cada semana y se solicita muy amablemente a maestros a colaboración de sus docentes y estudiantes de grado 11 para el avance del trabajo escrito PIDET para la cual solicitamos:

3.1. Maestro de español y sociales: para la revisión de ortografía, puntuación y demás inconvenientes observados por el equipo de la universidad como falencias en el escrito haciendo énfasis en las normas APA, a su vez en casos muy puntuales se solicita la revisión de la redacción marco teórico y su bibliografía correspondiente.

3.2. Maestro de sistemas: para la revisión de las páginas web es importante el contenido de las mismas ya que se evidenció la falta de contenido en links. A su vez solicitamos muy amablemente solicite a sus estudiantes el envío de sus páginas web al siguiente correo: Sanregorioalhermandes2016@ymail.com con asunto de página web – nombre de cada estudiante, para la revisión del contenido de las mismas.

3.3. Maestros de artes y ciencias: reforzar la asesoría de publicidad y empaque o envase (ya sea reciclable o tipos de materiales eco amigables para la elaboración de dicha publicidad y empaque del producto), enfatizando en la importancia de los colores y los diseños de logotipo,logan, lema en el empaque a su vez los tipos de letra para los diferentes canales de comunicación, visualización y presentación de su producto a comercializar. A su vez le solicitamos muy amablemente, solicite a sus estudiantes la publicidad física (foletos, tarjetas de presentación, volantes y estampillas) para su producto y presentación de su faniempresa

3.4. Maestros de empresa y matemáticas: solicitamos de manera muy atenta la colaboración de las tabulaciones de las encuestas recordándoles que son aplicadas a una población de 10 personas en las cuales el formulario consta de 5 preguntas de selección múltiple, respuesta cerrada y abierta. A su vez solicitamos la revisión del área financiera por parte del maestro de empresa en cada uno de los PIDET.

1. NOTAS:

- a. El estudiante Juan Sebastián Martínez Parra a petición del padre de familia en las anteriores sesiones de a conocer al rector del colegio el Maestro Hipólito Neusa sobre el desistimiento a la asesoría dada por parte de la universidad de la Salle por cuestiones personales y asuntos del alumno; por lo tanto el estudiante **NO** asistirá a partir de la fecha de 10 de septiembre de 2016, por lo tanto el estudiante y su familia continuarán solos en la elaboración y retroalimentación de su trabajo escrito PIDET y creación de su Famiempresa como opción de grado para el estudiante de grado once. Aunque el estudiante asistió a esta asesoría se habla con el estudiante y se le indica que no puede tomar la asesoría y que a su vez la entrega de su PIDET y resumen ejecutivo se realizará según el conducto regular al concejo PIDET de la institución.
- b. El estudiante Diego Stiven Dimate Fernández realiza la actividad en clase culminando el resumen ejecutivo y sustenta que no tiene dinero para la impresión de dicho escrito a su vez se esperaba que enviara su resumen al correo oficial de la asesoría que a la fecha ~~o~~ ha enviado.
- c. Los siguientes estudiantes no asistieron a la asesoría del día 24 de septiembre del presente año quedando así por visto el tema de área contable entendió y el envió del resumen ejecutivo para entrega física al maestro Hipólito Neusa para hacer llegar concejo PIDET y jurados respectivos. estudiantes realizarán su debido proceso de manera autónoma.

30	Galindo Forigua	Daniel Felipe
37	Mejía Quiroga	Danna Jimena

Queda a consideración del maestro Hipólito la participación de los estudiantes a los asesoramientos de la Universidad de la Salle los días Sábados.

SESION DEL 1 DE OCTUBRE DE 2016

- a. Se citaran los estudiantes de 8:00 am hasta las 12:00 m, por grupos de 8 estudiantes por hora.
- b. Se asignaran los siguientes asesores para la revisión del PIDET:
 - i. Ana Bohórquez (AB)
 - ii. Ronald Fonseca (RF)
 - iii. Claudia Hernández (CH1)
 - iv. Cristian Hurtado (CH2)

1. NOTAS:

- a. El estudiante Juan Sebastián Martínez Parra a petición del padre de familia en las anteriores sesiones de a conocer al rector del colegio el Maestro Hipólito Neusa sobre el desistimiento a la asesoría dada por parte de la universidad de la Salle por cuestiones personales y asuntos del alumno, por lo tanto el estudiante **NO** asistirá a partir de la fecha de 10 de septiembre de 2016, por lo tanto el estudiante y su familia continuarán solos en la elaboración y retroalimentación de su trabajo escrito PIDET y creación de su Famiempresa como opción de grado para el estudiante de grado once. Aunque el estudiante asistió a esta asesoría se había con el estudiante y se le indica que no puede tomar la asesoría y que a su vez la entrega de su PIDET y resumen ejecutivo se realizara según el conducto regular al concejo PIDET de la institución.
- b. El estudiante Diego Steven Dimate Fernández realiza la actividad en clase culminando el resumen ejecutivo y sujeta que no tiene dinero para la impresión de dicho escrito a su vez se esperaba que enviara su resumen al correo oficial de la asesoría que a la fecha o ha enviado.
- c. Los siguientes estudiantes no asistieron a la asesoría del día 24 de septiembre del presente año quedando así por visto el tema de área contable entendido y el envío del resumen ejecutivo para entrega física al maestro Hipólito Neusa para hacer llegar concejo PIDET y jurados respectivos, estudiantes realizaran su debido proceso de manera autónoma.

30	Galindo Forigua	Daniel Felipe
17	Mejía Quiroga	Danna Jimena

Queda a consideración del maestro Hipólito la participación de los estudiantes a los asesoramientos de la Universidad de la Salle los días Sábados.

SESION DEL 1 DE OCTUBRE DE 2016:

- a. Se citaran los estudiantes de 8:00 am hasta las 12:00 m, por grupos de 8 estudiantes por hora.
- b. Se asignaran los siguientes asesores para la revisión del PIDET:
- i. Ana Bohórquez (AB)
 - ii. Ronald Fonseca (RF)
 - iii. Claudia Hernández (CH1)
 - iv. Cristian Hurtado (CH2)

2. OTRAS DISPOSICIONES

Según lo acordado le envío de este serán los días lunes de cada semana y se solicitará muy amablemente al maestro a colaboración de sus docentes y estudiantes de grado 11, para el avance del trabajo escrito PIDET para lo cual solicitamos:

2.1. Maestro de español y sociales: para la revisión de ortografía, puntuación y demás inconvenientes observados por el equipo de la universidad como falencias en el escrito haciendo énfasis en las normas APA, a su vez en casos muy puntuales se solicita la revisión de la redacción del resumen ejecutivo y la elaboración del marco teórico y su bibliografía correspondiente.

2.2. Maestro de sistemas: para la revisión de las páginas web es importante el contenido de las mismas ya que se evidenció la falta de contenido en links. A su vez la colaboración de los equipos y sus usuarios asignados puesto que se obtuvieron inconvenientes en la descarga de los escritos y el uso de internet para la revisión de la página web. A su vez solicitamos muy amablemente solicite a sus estudiantes el envío de sus páginas web al siguiente correo: jantregoriohernandez2016@gmail.com con asunto de página web – nombre de cada estudiante, para la revisión del contenido de las mismas.

2.3. Maestros de artes y ciencias: reforzar la asesoría de publicidad y empaque o envase (ya sea reciclable o tipos de materiales eco amigables para la elaboración de dicha publicidad y empaque del producto), enfatizando en la importancia de los colores y los diseños de logotipo, slogan, lema en el empaque a su vez los tipos de letra para los diferentes canales de comunicación, visualización y presentación de su producto a comercializar. A su vez le solicitamos muy amablemente, solicite a sus estudiantes la publicidad física (folletos, tarjetas de presentación, volantes y estampillas) para su producto y presentación de su faniempresa.

2.4. Maestros de empresa y matemáticas: solicitamos de manera muy atenta la colaboración de las tabulaciones de las encuestas recordándoles que son aplicadas a una población de 10 personas en las cuales el formulario consta de 5 preguntas de selección múltiple, respuesta cerrada y abierta. A su vez solicitamos la revisión del área financiera por parte del maestro de empresa en cada uno de los PIDET.

2.5. Maestro de inglés: se le solicita de manera muy cordial enseñar y orientar a los estudiantes a la realización de los summary en los PIDET.

NOTA: esta propuesta está sujeta a cambios propuestos por el colegio o cambios sugeridos por el equipo asesor de la Universidad de la Salle.


c. La asignación de estudiantes, horario y asesor:

- i. Para la hora de atención al estudiante por parte del asesor se indicará una hora exacta y contará con 30 minutos para su revisión (para ello el estudiante tendrá que ser puntual a la hora de llegada puesto que los minutos de tardanza se descontarán de su tiempo asignado).
- ii. Por ningún motivo se podrá cambiar la hora de revisión de PIDET, ni se harán intercambios de tiempo con sus compañeros puesto que cada asesor tiene asignados sus estudiantes y sus horas.
- iii. Por motivo de inasistencia el estudiante se acercará al maestro Hipólito Neusa para realizar la debida autorización y legalización de su falta y a su vez enviara su PIDET terminado para revisión y visto bueno del grupo asesor a más tardar el día Jueves 29 de septiembre hasta la 1:00 pm al correo asignado para las asesorías.
- iv. La hora de llegada es importante tenerla en cuenta puesto que les va ayudar a alistar su PIDET en los diferentes medios. (computador)

HORA DE ATENCION	APELLIDOS DEL ESTUDIANTE	NOMBRES DEL ESTUDIANTE	ASESOR	HORA DE LLEGADA
08:00	Vanegas Melón	Ramón Esteban	RF	07:45
08:00	Hastrata Roro	Brayan Stiven	CH1	07:45
08:00	Duque Cháves	Danna Marvella	AB	07:45
08:00	Cruz Medina	Gabriel Felipe	CH2	07:45
08:30	Rincón Muñoz	Angie Vanessa	AB	08:00
08:30	Doeñas Romero	Daniel Santiago	CH1	08:00
08:30	Espitia Tovar	Giovanny Stiven	CH2	08:00
08:30	González Losada	Allyson Nicole	RF	08:00
09:00	Dimate Fernández	Diego Stiven	AB	09:00
09:00	Galindo Forgas	Daniel Felipe	CH1	09:00
09:00	Cavilán Torres	Julián Mateo	CH2	09:00
09:00	Angulo Peña	Daniel Orlando	RF	09:00
09:30	Gutiérrez Angel	Juan Nicolás	AB	09:00
09:30	Gómez Silva	Karlon David	CH1	09:00
09:30	Rojas Moreno	Brian Stiven	RF	09:00
09:30	Zabala Suarez	Sergio Andrés	CH2	09:00
10:00	Plazas De La Hoz	Azury Dayana	AB	10:00
10:00	Méndez Parra	Diego Armando	CH2	10:00
10:00	Mesa Malagón	Paula Andrea	RF	10:00
10:00	Ortega Velandia	Marlon Sebastián	CH1	10:00
10:30	García Ochoa	Nitty Viviana	AB	10:00
10:30	Posada Contreras	Maryory Alejandra	CH2	10:00

Anexos

FAMIEMPRESAS

Proyecto Empresarial	<p>6.3 Logotipo</p>  <p>6.4 Eslogan "Cómprame cómeme y disfrútame"</p> <p>(Rozo, 2016)</p>
Presentado por	Bryan Bautista Rozo.
Diagnostico	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución de la empresa - Desarrollo de cultura organizacional - Definición del segmento de mercado - Aplicación de normas APA
Implementación	<p>Fue necesario el desarrollo de una cultura organizacional más compacta teniendo en cuenta lo solicitado en el PIDET de la institución teniendo en cuenta que inicialmente los formatos de constitución y el organigrama contenían solo al alumno, de acuerdo a lo requerido por el PIDET las empresas deben ser constituidas por la familia y no solo por el alumno. Fue necesario realizar reuniones con los familiares de Bryan Bautista Rozo para</p>

	<p>hacerlos parte del proyecto, así mismo la implementación del planteamiento del problema y la formulación del mismo todo esto encaminado en que Bryan Bautista Rozo aclarara el modelo y la dirección que debía tener Natisabores.</p> <p>Al momento de iniciar los diagnósticos específicos de Natisabores y teniendo en cuenta los requisitos del PIDET fue necesaria la conversión de normas ICONTEC a normas APA, ya que el trabajo realizado por Bryan Bautista Rozo estaba enfocado en normar ICONTEC. De igual forma fue necesario reforzar el horizonte empresarial de la famiempresa reforzar sus valores corporativos y su estructura legal.</p>
Resultados	<p>Como resultado se logra identificar cual es el mercado y los posibles competidores para la famiempresa de Bryan <i>“Actualmente existe una amplia oferta de postres en el mercado como son, mermeladas, obleas entre muchos otros, razón por la cual se hace importante tener en cuenta los competidores locales que ya están constituidos y presentan una oferta de producto al mercado, para esto se tendrá en cuenta la competencia, sus características y algunos indicios de cómo operan”</i>. (Rozo, 2016)</p> <p>Se generaron estrategias de mercado enfocadas a la publicidad ya que es un producto de consumo enfocando así a Bryan Bautista Rozo en la generación de catálogos para sus ventas.</p>
Sustentación	Como resultado de la sustentación el estudiante obtuvo (4.5)

Proyecto Empresarial	Bisuteria Kadawil.
Presentado por	Gabriel Felipe Cruz Medina.
Diagnostico	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución de la famiempresa - Definición de los valores - Estructura Organizacional - Proceso producción - Normas APA
Implementación	<p>Al momento de iniciar los diagnósticos específicos de Bisuteria Kadawil y teniendo en cuenta los requisito del PIDET fue necesaria la conversión de normas ICONTEC a normas APA, ya que el trabajo realizado por Gabriel Felipe Cruz Medina estaba enfocado en normar ICONTEC, fue de gran importancia la implementación de los balances y el estado de resultados de la fami empresa dando dentro del aula las herramientas teórico prácticas para la construcción de los mismos. Así como el manejo de los inventarios.</p> <p>Se dio Claridad acerca de las funciones de cada trabajador dentro de la Bisuteria Kadawil.</p> <p>Se encontró que era necesario implementar un Diagrama de flujo para la producción.</p>
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> - En compañía de la institución educativa fue importante dar el enfoque a esta fami empresa sobre los valores que se deben tener ya que uno de los principales objetivos de Gabriel Felipe Cruz Medina,

es el de poder llevar a su fami empresa a nivel nacional. Basados en esto y en las exigencias de los mercados nacionales decidimos que los principales valores de Bisuteria Kadawil deberían estar encaminados así:

“VALORES

** **Cumplimiento:** bien sea cuando se hace o se entrega el producto.*

** **Calidad:** comprar el mejor material para fabricar el mejor producto.*

** **Excelencia:** en terminados y diseños.*

** **Responsable:** en el producto y con el cliente.*

** **Paciencia:** para que los mínimos detalles, sean elaborados de la mejor manera.*

** **Amor:** el cariño con que se trabaja se verá reflejado en el producto.”*

Fuente: (Cruz, 2016)

- Implementación del Flujo grama

	<p style="text-align: center;">2.2. DIAGRAMA DE FLUJO PRODUCCION PARA TODO TIPO DE DAMA</p> <pre> graph TD A[MATERIA PRIMA SE COMPRAN LOS MATERIALES] --> B[2. LA CANTIDAD PARA LA REALIZACION] B --> C[3. EL METRO. SE MIDE EL LARGO DEL COLLAR] C --> D[4. SE ENCAJA CADA PIEDRA] D --> E[5. SE ENGANCHAN] E --> F[6 LOS RETOQUES] F --> G[7. CONTROL DE CALIDAD] G --> H[8. SE EMPACA EN LA BOLSA] H --> I[9. SE GUARDA Y A LA VENTA] </pre> <p style="text-align: center;">Fuente: (Cruz, Pidet, 2016)</p> <p>Como resultado se realiza la evaluación por parte del grupo de la Universidad de la Salle en compañía de director del colegio San Gregorio Hernández y se ve la evolución y el crecimiento académico de Gabriel Felipe Cruz Medina logrando así la aprobación para la presentación ante los jurados y su posterior visto bueno para su grado.</p>
Sustentación	Como resultado de la sustentación el estudiante obtuvo (4.8)

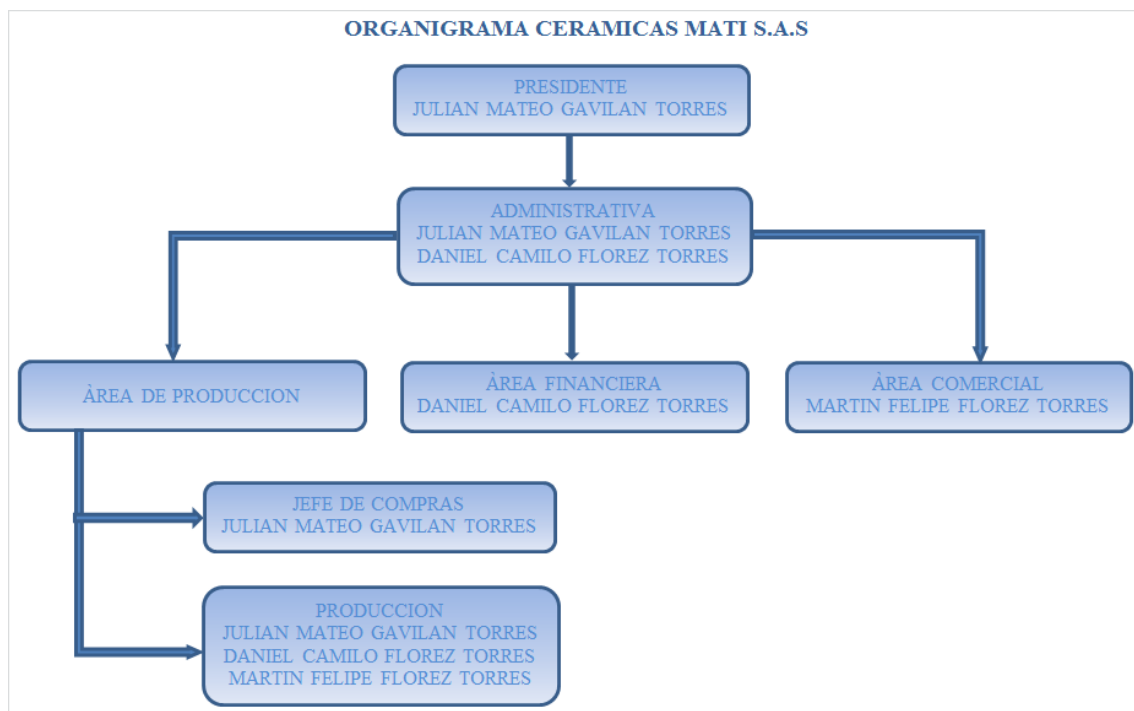
Proyecto Empresarial	Kyly Muss.
Presentado por	Daniel Felipe Galindo Forigua
Diagnostico	<ul style="list-style-type: none"> - Implementación DOFA - Estructura Organizacional - Presentación del producto (Empaque y embalaje)

	<p>- Normas APA</p>
Implementación	<p>Kyly Muss al momento de iniciar no contaba con una metodología clara para la redacción de su introducción por esta razón uno de los primeros enfoques que decidimos darle fue el de encontrar cual era la principal razón y el por qué realizar este proyecto enfocando de manera positiva a Daniel Felipe Galindo Forigua, en lo que el PIDET requería, por esta razón se hizo el acoplamiento necesario trabajando la forma más clara, sencilla para que el desarrollara su pidet con una óptima redacción.</p> <p>La famiempresa Kyly Muss cuenta con un sistema organizacional compacto ya que fue creada desde el año 2003 y constituida con la ayuda de toda el grupo familiar. Uno de los principales enfoques con Daniel Felipe Galindo Forigua fue la creación de la DOFA de la famiempresa ya que desde un principio es desconocía su existencia y no tenía claridad sobre cuál era su función y como se debía construir.</p> <p>Se trabajó en el manejo del empaque frente al producto que ofrece y se buscaron herramientas acorde tanto para mantener el producto en óptimas condiciones de presentación y calidad.</p>
Resultados	<p>Como resultado se realiza la evaluación por parte del grupo de la Universidad de la Salle en compañía de director del colegio San Gregorio Hernández logrando cumplir a satisfacción el cumplimiento de cada uno de los puntos solicitados en el PIDET.</p> <p>Desarrollo el enfoque con cada uno de los ítems según su DOFA, la</p>

	presentación del producto que se ofrece en buena estado y un acorde estructura organizacional.
Sustentación	Como resultado de la sustentación el estudiante obtuvo (4.0)

Proyecto Empresarial	Comercializadora y distribuidora de cerámicas.
Presentado por	Julián Mateo Gavilán Torres.
Diagnostico	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución de la empresa - Formulación de objetivos, misión y visión - Manejo de información financiera - Normas APA
Implementación	<p>Para la Comercializadora y distribuidora de cerámicas fue importante la identificación y orientación para la construcción de la fami empresa, ya que en el núcleo familiar de Julián Mateo Gavilán Torres no se encontraba trabajando como familia como lo pide el PIDET.</p> <p>Fue importante identificar la formulación del problema y los objetivos generales y específicos de la fami empresa, esto fue trabajado en las aulas de clase con demostraciones teórico prácticas para facilitar la redacción y construcción del trabajo</p>

De igual forma se implementó el organigrama de la fami empresa, logrando que Julián Mateo Gavilán Torres integrara a toda su familia en los procesos de la fami empresa.



Fuente: (Gavilan, 2016)

Resultados

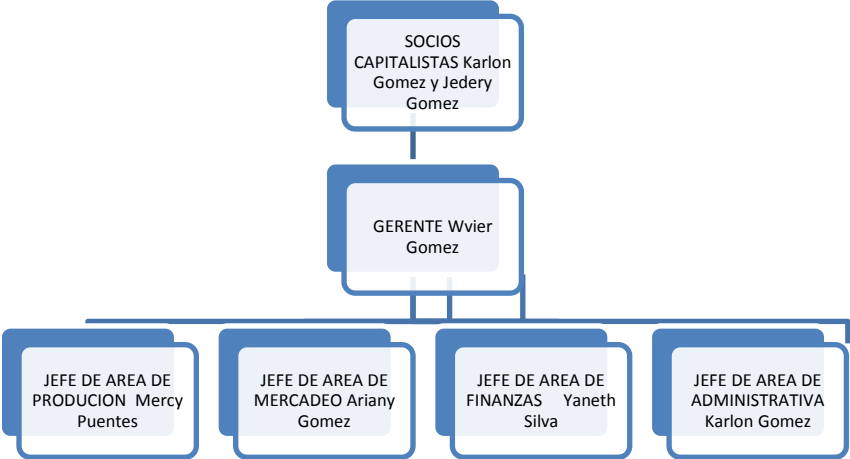
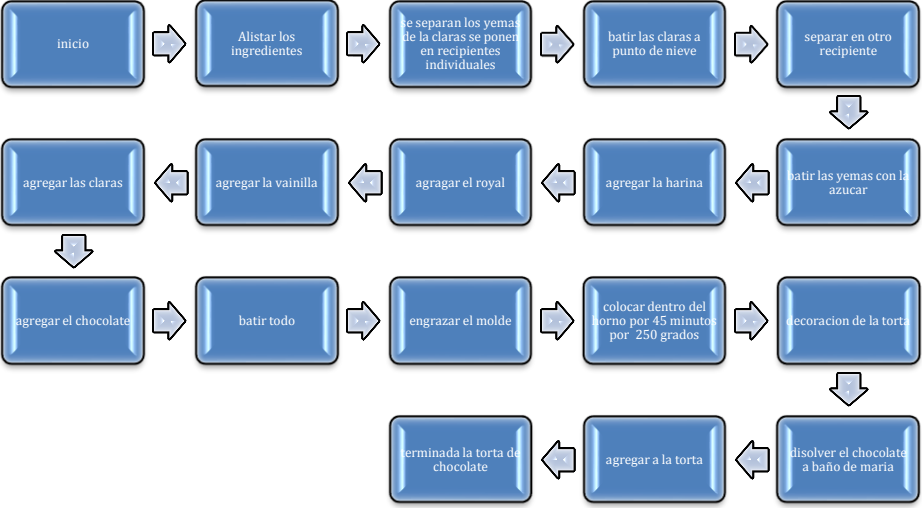
Como resultado se realiza la evaluación por parte del grupo de la Universidad de la Salle en compañía de director del colegio San Gregorio Hernández presentado como resultado la constitución de la empresa, comprensión en el manejo de sus estados Financieros.

Aplicación de las normas APA.

Sustentación

Como resultado de la sustentación el estudiante obtuvo (3.8)

Proyecto Empresarial	Repostería J.K
Presentado por	Karlon David Gómez Silva
Diagnostico	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución de la empresa - Formulación de objetivos, misión y visión - Formulación de precios en cada producto - Normas APA
Implementación	<p>En el PIDET de Karlon David Gómez Silva una de las debilidades era el conocimiento de los documentos de constitución de una empresa en Colombia, cuales son las partes del acta de constitución y los documentos necesarios para la misma de igual forma la implementación del organigrama</p> <p>En el PIDET de Karlon David Gómez Silva iniciamos con el estudio de la misión y la visión de la fami empresa, ya que Repostería J.K. no contaba con la claridad sobre como emprender y como hacer la diferencia en esta parte de su trabajo como resultado la famiempresa Repostería J.K. elabora una misión y una visión a la altura de los PIDET del Colegio San Gregorio Hernández.</p>
Resultados	<p>Con Repostería J.K. Se logró formular la misión y visión de la empresa, así como la estructura organizacional que se incluye en el proceso, el estudiante sustento ante los jurados designados por el comité pidet con un óptimo resultado.</p>

	<div style="text-align: center;">  </div> <p>Fuente: (Gómez, 2017)</p> <p>Proceso de producción</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Fuente: (Gómez, Pidet, 2016)</p>
Sustentación	Como resultado de la sustentación el estudiante obtuvo (4.2)

Proyecto Empresarial	Bolsos Yalid.
Presentado por	Diego Armando Méndez Parra.

Diagnostico	<ul style="list-style-type: none">- Modificación en Cámara de Comercio incluyendo al estudiante como accionista- Manejo contable e implementación de los Estados Financieros.- Normas APA
Implementación	El estudiante Diego Méndez tuvo acompañamiento frente al manejo contable de la famiempresa ya que se reflejaba bastantes falencias, así mismo se realizó el trámite correspondiente para incluir al estudiante como accionista.
Resultados	Bolsos Yalid, tuvo un gran acogida en la sustentación puesto que gracias a su trayectoria y dedicación en cada una de las asesorías logro resultados que resaltaron en el evento y de esta forma también potenciales alianzas que podrían a generar oportunidades de expansión.
Sustentación	Como resultado de la sustentación el estudiante obtuvo (5.0)