

1-1-2016

## **Programa de capacitación contable y administrativa a unidades productivas Promefa**

Wilmar Muñoz Sanchez  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Wilson Andres Marroquin Vargas  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas)

---

### **Citación recomendada**

Muñoz Sanchez, W., & Marroquin Vargas, W. A. (2016). Programa de capacitación contable y administrativa a unidades productivas Promefa. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas/463](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/463)

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](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

PROGRAMA DE CAPACITACION CONTABLE Y ADMINISTRATIVA A UNIDADES  
PRODUCTIVAS - PROMEFA

WILMAR MUÑOZ SANCHEZ  
WILSON ANDRES MARROQUIN VARGAS

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
PROYECCION SOCIAL  
BOGOTÁ D.C.  
2016

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	5
JUSTIFICACIÓN .....	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
OBJETIVOS .....	8
OBJETIVO GENERAL .....	8
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
1. MARCO TEÓRICO.....	9
1.1 FUNDACIÓN.....	9
1.1.1 Concepto de fundación.....	9
1.1.2 Características de una fundación.....	9
1.1.3 Aspectos Generales de la Fundación Hogares Bambi.....	9
1.2 UNIDAD PRODUCTIVA.....	13
1.2.1 Concepto de unidad Productiva.....	13
1.3 MODELO NEGOCIOS CANVAS.....	13
1.3.1 Concepto método canvas.....	13
1.3.2 Elementos del método Canvas.....	13
1.4 DOFA.....	14
1.4.1 Concepto DOFA .....	14
2. MACRO VARIABLES .....	15
2.1 Características Biofísicas del territorio .....	15
2.1.1 Generales.....	15
2.1.2 Vivienda.....	16
2.1.3 Servicios Públicos .....	16
2.2 Características socioeconómicas.....	17
2.2.1 Empresas y actividades económicas de la localidad.....	18
2.2.2 Los principales procesos de emprendimiento económico.....	20
2.2.3 Vinculación de cada sector a las dinámicas del mercado.....	20
2.2.4 Cuantificación y cualificación del talento humano.....	21
2.3 Características Político-institucionales .....	22
2.3.1 Capacidad de Gestión para la Solución de los problemas.....	24
2.3.2 Problemática en el medio ambiente.....	26
2.3.3 Entidades privadas presentes en el sector .....	26
2.4 Características simbólico culturales .....	27

2.4.1 Bienes de interés cultural .....	27
2.4.2 Monumentos.....	28
2.4.3 Escenarios culturales públicos y privados.....	30
2.5 DOFA fundación .....	32
2.5.1 Lluvia de ideas.....	32
2.5.2 Estrategias DOFA.....	33
3. MARCO METODOLÓGICO .....	34
3.1 Lugar de trabajo.....	34
3.2 Objetivos y metas.....	34
3.3 Motivaciones .....	34
3.4 Alcance .....	34
3.5 Recursos.....	34
3.6 Actividades y Cronograma .....	35
4. RESULTADOS.....	36
4.1 Unidad productiva de belleza - Alejandra Vera.....	37
4.1.1 Historia de Vida .....	37
4.1.2 Proyecto de vida.....	37
4.1.3 Introducción.....	38
4.1.4 Justificación.....	38
4.1.5 Objetivos .....	38
4.1.6 Misión y Visión.....	38
4.1.7 DOFA .....	39
4.1.8 Canvas .....	40
4.1.9 Publicidad y mercadeo .....	40
4.1.10 Detalle de costos y gastos.....	41
4.2 Unidad productiva de belleza – Yolanda Moque .....	42
4.2.1 Historia de Vida .....	42
4.2.2 Proyecto de vida.....	42
4.2.3 Introducción.....	43
4.2.4 Justificación.....	43
4.2.5 Objetivos .....	43
4.2.6 Misión y Visión.....	43
4.2.7 DOFA .....	44
4.2.8 Canvas .....	45

4.2.9 Publicidad y mercadeo .....	45
4.2.10 Detalle de costos y gastos .....	46
4.3 Unidad productiva de belleza – Ángela Morales.....	47
4.3.1 Historia de Vida .....	47
4.3.2 Objetivos .....	47
4.3.3 Misión y Visión.....	48
4.3.4 DOFA .....	48
4.3.5 Canvas .....	49
4.3.6 Publicidad y mercadeo .....	49
4.3.7 Detalle de costos y gastos .....	50
4.4 Formatos Contabilidad de Caja .....	51
4.4.1 KARDEX.....	51
4.4.2 RECIBO DE CAJA.....	51
4.4.3 FORMATO DE CAJA.....	52
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	53
5. TRABAJO DE CAMPO.....	55
5.1 Fotografías Fundación. ....	55
5.2 Fotografías Visitas Domiciliarias. ....	56
5.2.1 Alejandra Vera.....	56
5.2.2 Yolanda Moque .....	57
5.2.3 Ángela Morales.....	58
5.3 Fotografías muestra empresarial.....	59
5.4 Fotografías Trabajo de capacitación. ....	62
REFERENCIAS.....	63

## INTRODUCCIÓN

La fundación hogar Bambi nace en 1985 bajo la iniciativa del Dr. Spillmann, un suizo que se encontraba en la ciudad de Cali realizando un estudio sobre medicina tropical, durante el tiempo de su visita observó la falta de apoyo a los niños que habitaban las zonas de mayor marginalidad de la ciudad. Con recursos propios y de sus amigos se forma entonces el proyecto de apoyo a la infancia en una casa de familia, que consistía en cuidar a los menores mientras sus madres o familias conseguían un trabajo estable en máximo un año. Posteriormente el modelo se replicó a otras ciudades y municipios como Bogotá, Medellín, Darién y Marinilla.

El proyecto fundación hogar Bambi en Bogotá ofrece acogida, reinserción y formación integral para menores maltratados y en situación de riesgo, bajo el programa Promefa (Programa de mejoramiento familiar) busca crear conciencia a través de capacitación, formación en valores y proyecto de vida a las familias de los menores que se encuentran en la fundación; para lograr así satisfacer las necesidades básicas de los menores cuando estos sean recibidos de nuevo por su familia.

La Universidad De La Salle enmarca dentro de la misión del PEUL (proyecto educativo universitario lasallista), educar de forma que el estudiante aporte de manera integral a la transformación social y productiva del país, comprometiéndose con el desarrollo humano integral y sustentable; es por eso que uno de sus proyectos es el CEDEF (centro de desarrollo de empresas familiares) que con el apoyo de los docentes y bajo la modalidad de grado de proyección social, llega a la fundación hogar Bambi para apoyar con capacitación y desarrollo de modelo de negocios a las familias que pretenden crear o fortalecer las unidades productivas en donde la fundación previamente los ha capacitado y/o apoyado financieramente.

## **JUSTIFICACIÓN**

Nuestro proyecto está dirigido a garantizar la efectividad en la formación y construcción de un modelo de negocio que permita a las familias recibir un apoyo económico de la fundación hogares Bambi, garantizando así los derechos de la infancia a menores en situación de riesgo; igualmente responde ampliamente a satisfacer las necesidades de la localidad donde se desarrolla el proyecto.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Fundación Hogares Bambi, brinda protección a niños de 0 a 5 años; su objetivo primordial es el de promover el cumplimiento de los derechos de los niños y prevenir su vulnerabilidad en un esfuerzo compartido entre la familia, el Estado y la sociedad civil. Los hogares asumen la protección del niño a nivel integral (salud, educación, alimentación, vestuario, recreación y afectividad). Cumple la función de familia hasta el momento en el cual se considere que existen las condiciones apropiadas para reintegrar el niño a su hogar. Durante el tiempo de estadía de los niños, se realiza un trabajo preventivo y correctivo en las cuatro áreas del derecho: salud (vida y supervivencia); educación y desarrollo; protección y participación.

Adicional al programa que se desarrolla en los hogares, contempla igualmente acciones de apoyo familiar con el fin de generar vínculos afectivos que propicien prontamente el reintegro familiar y social. El programa reconoce a la familia como único protagonista en el bienestar del niño, e intensifica el trabajo con ella para propiciar un pronto reintegro.

Por lo tanto, se ha desarrollado el programa de atención a familias PROMEFA orientado a capacitación y mejoramiento de las condiciones económica, social, familiar y personal de los padres y madres.

Dado lo anterior, este trabajo pretende dar respuesta a la forma de crear una capacitación y formación en modelo de negocios abarcando temas administrativos y contables enfocados en la creación y fortalecimiento de unidades productivas que permitan satisfacer las necesidades básicas.



## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar el diagnóstico, capacitación y fortalecimiento de cada unidad productiva asignada, fomentando la formación administrativa y contable que les permita conseguir un desarrollo estable y sustentable.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Elaborar un diagnóstico DOFA para cada unidad productiva.
- Desarrollar una capacitación sobre modelo de negocios según Canvas.
- Realizar una muestra empresarial que permita evaluar el desarrollo del proyecto de cada unidad productiva.

## **1. MARCO TEÓRICO**

### **1.1 FUNDACIÓN**

#### **1.1.1 Concepto de fundación**

Una fundación es una persona jurídica sin ánimo de lucro creada por regla general por la voluntad de una persona o del querer unitario de varias acerca de su constitución, organización, fines y medios para alcanzarlos con un fin específico, el cual por regla general es altruista, esa voluntad original se torna irrevocable en sus aspectos esenciales una vez ha obtenido el reconocimiento como persona jurídica por parte del estado. La fundación surge de la afectación que se realice de un patrimonio por su fundador o fundadores. (Dirección Jurídica Distrital , 2013, pág. 28)

#### **1.1.2 Características de una fundación**

Dentro de las características más relevantes de una fundación encontramos las siguientes: (Dirección Jurídica Distrital , 2013)

- Tiene un patrimonio determinado desde su nacimiento.
- La afectación del patrimonio es irrevocable.
- La vigencia entendida como el periodo de duración de la entidad es de carácter indefinida.
- Legalmente no le es permitido disolverse y liquidarse por voluntad de los fundadores o miembros.
- Su objeto y régimen jurídico son fijados para siempre por el acto de fundación.
- La entidad no tiene la facultad de fusionarse o transformarse.
- Puede ser constituida por una sola persona.

#### **1.1.3 Aspectos Generales de la Fundación Hogares Bambi**

La fundación Hogares Bambi se encuentra ubicada en la transversal 5Q 48J 24 Sur, en el barrio Callejón Santa Bárbara y tiene los siguientes aspectos más relevantes:

##### **1.1.3.1 Filosofía**

Es en la Primera Infancia que se funden las bases para el desarrollo integral del individuo. Por ello, las acciones que se desarrollen en ésta etapa de la vida, representan

la inversión con tasa de más alto retorno social. Una intervención tardía es costosa e ineficiente y con frecuencia infructífera, pues en ocasiones los daños causados en la etapa inicial de la vida son irreversibles e irreparables. Las acciones tempranas reducen de forma notoria la desigualdad en capacidades y oportunidades. En Colombia aún existe un porcentaje considerable de población infantil desatendida, que no recibe ningún tipo de ayuda ni tiene acceso a ningún servicio orientado a su desarrollo integral. (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

### **1.1.3.2 Marco Legal**

- ✓ Objetivos del Milenio: Erradicar la pobreza extrema y el hambre, Educación Universal, Reducir la Mortalidad de los niños.
- ✓ La Ley de Infancia y Adolescencia en Colombia: La primera infancia es la etapa del ciclo vital en la que se establecen las bases para el desarrollo cognitivo, emocional y social del ser humano. Desde la primera infancia, los niños y las niñas son sujetos titulares de los derechos.
- ✓ Son derechos impostergables de la primera infancia, la atención en salud y nutrición, el esquema completo de vacunación, la protección contra los peligros físicos y la educación inicial.

En virtud del anterior marco legal, la Fundación Ayuda a la Infancia se dedica a proteger a los niños más vulnerables a través de los Hogares Bambi en Colombia. Allí, se les brinda un ambiente sano, de afecto y protección y de cuidados básicos que aseguran su bienestar presente y futuro. (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

### **1.1.3.3 Historia**

El primer Hogar nace en 1985 bajo la iniciativa del Dr. R. Spillmann quien se encontraba en la ciudad de Cali realizando un estudio sobre medicina tropical. Durante ese tiempo, el Dr. Spillmann observó la falta de opciones de apoyo a los niños(as) en ésta edad inicial, que habitaban las zonas de mayor marginalidad de la ciudad. Posteriormente el modelo se replicó en las ciudades de Bogotá y Darién y unos años más tarde en la ciudad de Medellín y posteriormente en el municipio de Marinilla (Antioquia). (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

#### **1.1.3.4 Misión – Visión - Valores**

La Misión y Visión de la fundación es ser ejemplo de protección integral de la primera infancia, fortaleciendo a la familia para tener niños y niñas felices en sus comunidades. (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

Los valores son:

- El afecto
- La solidaridad
- La transparencia y honestidad
- El compromiso
- La corresponsabilidad
- El respeto por la voz de los niños (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

#### **1.1.3.5 Financiamiento**

El financiamiento de los Hogares Bambi es asumido en una unión de esfuerzos: 50% de Suiza y 50% de Colombia. Estos esfuerzos provienen de diferentes actores y entidades públicas y privadas, empresas, Gobiernos, fundaciones en ambos Países.

Entre los aportantes en Suiza, se encuentra la Comunidad de la población de Spiez, la cual, conformada como asociación en el Gönnergemeinschaft, apoya el sostenimiento del Hogar en el Darién (Valle). En EEUU, se ha conformado la Organización American Friends of Bambi Homes, con base en Nueva York, quienes participan del financiamiento de proyectos específicos. Esta Entidad tiene el status 501 (c) 3, el cual el permite reconocer un beneficio tributario por las donaciones que ingresen en ese País. (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

#### **1.1.3.6 Organización**

Suiza (sede)

- Presidencia: la Fundación suiza está encabezada por Hans Rudi Spillmann
- Un Consejo de Fundación.
- Un Comité de Patrocinio.
- Un Comité de Acción y de Organización.
- Un Secretariado general.

## Colombia

- Una Asamblea local en cada ciudad (antes de la Junta Directiva local en cada ciudad)
- Una Junta Directiva local en cada ciudad

## USA (American friends of Bambi Homes)

- Una Junta Directiva
- Una Directora de Desarrollo de Proyectos (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

### 1.1.3.7 Impacto

- 13,000 niños se han beneficiado de nuestros programas desde 1985.
- Existen 4 Hogares en 4 ciudades.
- 800 niños (en promedio) son acogidos cada año en los Hogares.
- Tiempo promedio de estadía de los niños en los hogares: 8-12 meses.
- 75% de los niños reintegran su familia.
- 2 años de seguimiento del núcleo familiar por trabajadoras sociales, favorece la buena integración del niño en su marco familiar.
- 3.200 padres se han beneficiado de los programas PROMEFA desde su creación en el año 2000.
- Cerca de 145 puestos de trabajo han sido creados en la Fundación en Colombia, donde la Directora Nacional centraliza el funcionamiento de los Hogares y gerencia y distribuye los fondos. Nuestros empleados locales incluyen directoras de Hogares, trabajadoras sociales, maestras-jardineras, personal auxiliar. Psicólogos, nutricionistas y médicos intervienen según las necesidades. Todos comparten un compromiso total, determinante para el bienestar y el progreso de los niños.
- En el año 2014 se atendieron 1.026 niños y niñas de 0 a 6 años de edad, recuperándolos en el área nutricional, de salud y fortaleciéndolos en el desarrollo integral de las habilidades del niño(a), al igual se atendieron 359 padres y madres de familia, de los cuales 337 mejoraron la calidad de vida de su núcleo familiar. Ingresaron a nivelación escolar 50 y se graduaron 33, se capacitaron en un arte

u oficio 172 y se graduaron 119, se logró ubicar laboralmente a 93 madres, se pusieron en marcha 87 unidades productivas y mejoraron los ingresos económicos un total de 180 familias. (Fundacion Hogares Bambi, 2016)

## **1.2 UNIDAD PRODUCTIVA**

### **1.2.1 Concepto de unidad Productiva**

Las unidades productivas son iniciativas de creación de productos o promoción de servicios, en los que participan personas con bajo capital socioeducativo que busquen incrementar su formación y sus ingresos. El objetivo principal es integrar a pequeños grupos en una red de producción y comercialización para que generen ingresos auto gestionando sus proyectos a partir de capacitarse en una actividad productiva determinada. (Aldeas Infantiles SOS Colombia , 2016)

## **1.3 MODELO NEGOCIOS CANVAS**

### **1.3.1 Concepto método canvas**

El Método Canvas fue creado por Alex Osterwalder como tesis de doctorado, esta una herramienta que simplifica los pasos para generar un modelo de negocio rentable; consiste en poner sobre un lienzo o cuadro nueve elementos esenciales de las empresas y someter a interrogantes estos elementos hasta encontrar un modelo sustentable para crear un negocio exitoso, hace parte de la metodología “Lean Startup” que junto al producto mínimo viable ponen a su mano herramientas muy sencillas de probar cual puede ser el producto o el servicio más viable para las empresas en crecimiento. (Quijano, 2016)

### **1.3.2 Elementos del método Canvas**

- ✓ Segmentos de Clientes: estos resultan ser los más importantes dentro del modelo, saber y conocer perfectamente nuestros clientes, responde la pregunta ¿Para Quién?
- ✓ Propuesta de Valor: aquí es muy importante descubrir cómo queremos generar VALOR para nuestros clientes, con propuestas novedosas e innovadoras. Responde la pregunta ¿el Qué?

- ✓ Canal: ¿Cómo entregar la propuesta de valor para nuestros clientes? ¿Cómo hacemos llegar los productos a nuestros clientes?
- ✓ Relación con los Clientes: ¿Qué tipo de relación esperan nuestros clientes, qué relación tenemos ahora?
- ✓ Flujo de Ingresos: ¿Cuál es el valor que están dispuestos a pagar nuestros clientes por nuestros productos?
- ✓ Recursos Claves: ¿Qué recursos claves necesito para generar Valor en mis productos?
- ✓ Actividades Claves: ¿Qué actividades claves necesito desarrollar para generar valor en mis productos o servicio?
- ✓ Alianzas: este bloque es muy importante ya que debemos definir cuáles serán nuestros socios estratégicos en proveedores, clientes y accionistas entre otros.
- ✓ Costos: es muy importante saber que estructura de costos voy a implementar ya que en este punto sabremos qué utilidad podríamos tener de nuestro negocio.  
(Quijano, 2016)

## **1.4 DOFA**

### **1.4.1 Concepto DOFA**

La matriz DOFA es una herramienta administrativa de diagnóstico y análisis para la generación de estrategias a partir de la identificación de los factores internos y externos de la organización en su actual situación y contexto; me permite trabajar con toda la información que poseo sobre una empresa y examinar así sus Debilidades internas, Oportunidades externas, Fortalezas internas y Amenazas externas; permitiéndome así identificar las áreas y actividades que tienen mayor potencial para mayor desarrollo y mejora y que permitan minimizar los impactos negativos de la empresa.  
(Direccionamiento Institucional - Unal, 2016)

## 2. MACRO VARIABLES

### 2.1 Características Biofísicas del territorio

#### 2.1.1 Generales

La fundación Hogares Bambi se encuentra ubicada en la transversal 5Q 48J 24 Sur, en el barrio Callejón Santa Bárbara, de la localidad número 18 Rafael Uribe Uribe, cuya alcaldesa es Diana Mabel Montoya Reina la localidad cuenta con una extensión de 1310 hectáreas; un número de habitantes de 423.000 aproximadamente, 114 barrios, los límites al norte son con avenida primero de mayo y con la localidad de Antonio Nariño; por el sur con las calles 46, 47 y 54 sur y vía a Usme con la localidad de Usme; por el oriente con la carrera 10ª, caño de Chiguaza, con la localidad de San Cristóbal y por el occidente con la carrera 27, carrera 33 y con la localidad de Tunjuelito. Las UPZs (Unidades de Planeamiento Zonal) de la localidad son la 36 San José, 39 Quiroga, 53 Marco Fidel Suárez, 54 Marruecos, 55 Diana Turbay. Además, cuenta con el hospital de San Carlos y el Rafael Uribe Uribe, además de aproximadamente 48 colegios distritales y 36 jardines infantiles. (Alcaldía Mayor de Bogotá , 2016)



Tabla 1. Ubicación de la localidad Rafael Uribe Uribe. Fuente (Alcaldía Mayor de Bogotá , 2016)



### **2.1.2 Vivienda**

De acuerdo con los datos de la Encuesta Multipropósito para Bogotá del 2011, en la localidad de Rafael Uribe Uribe hay 102.131 viviendas y 104.071 hogares, lo que representa el 4,76% de los hogares de Bogotá y el 4,86% de las viviendas<sup>17</sup>. El tamaño promedio del hogar en la localidad es de 3,63 personas, mayor al de la ciudad, que en promedio es de 3,4 personas por hogar.

De las 102.131 viviendas, el 44,9% son apartamentos y el 44,7% casas. El restante 10,4% se dividen en cuartos en inquilinato, cuartos en otro tipo de estructura y otro tipo de viviendas. La participación de casas dentro del total de viviendas es mayor al del promedio del distrito (36,3%), lo que explicaría el bajo Índice de Propiedad Horizontal (IPH) de la localidad. El IPH hace alusión a la cantidad de predios que hacen parte de esquemas de propiedad horizontal<sup>18</sup> respecto al total de predios de una zona determinada. Un IPH cercano a 100 implica que la mayoría de los predios se encuentran agrupados en figuras de propiedad horizontal, mientras que un valor cercano a cero correspondería a una baja presencia. El promedio de IPH de Rafael Uribe Uribe es de 19,4, teniendo el mayor valor la UPZ Marruecos, seguida de San José y Quiroga. El IPH más bajo es el del Parque Entrenubes, con un valor de cero, que se explica por su uso predominantemente dotacional.

Respecto a la tenencia de la vivienda, predomina el arriendo o subarriendo como alternativa habitacional con el 46,9% de los hogares, seguido del 38,8% que tiene vivienda propia, el 8,3% que se encuentra en proceso de adquisición, el 3,3% que manifiesta vivir en usufructo y el 2,8% restante que está bajo una modalidad diferente de tenencia (posesión sin título, ocupante de hecho o propiedad colectiva) (Secretaría de planeación - Bogotá DC, 2016, pág. 17)

### **2.1.3 Servicios Públicos**

De acuerdo con los datos de la Encuesta Multipropósito para Bogotá del 2011, en la localidad de Rafael Uribe Uribe del total de 104.071 hogares los servicios públicos de Acueducto y alcantarillado, recolección de basuras, energía eléctrica y gas se encuentran cubiertos en un 98%. Mientras que la tenencia de computador es del 40% y de acceso a internet es de 28%.

Localidad	Total Hogares		Acueducto		Alcantarillado		Recolección de basuras		Energía eléctrica		Gas natural	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Usaquén	155.240	7,1	155.052	99,9	155.240	100,0	155.240	100,0	153.314	98,8	134.867	86,9
Chapinero	58.710	2,7	58.710	100,0	58.710	100,0	58.710	100,0	58.389	99,5	37.761	64,3
Santa Fe	35.289	1,6	35.113	99,5	35.289	100,0	35.289	100,0	35.039	99,3	23.914	67,8
San Cristóbal	109.282	5,0	108.447	99,2	108.642	99,4	109.028	99,8	108.281	99,1	93.887	85,9
Usme	102.380	4,7	100.832	98,5	100.742	98,4	100.900	98,6	101.104	98,8	95.689	93,5
Tunjuelito	56.607	2,6	56.607	100,0	56.607	100,0	56.607	100,0	55.926	98,8	53.590	94,7
Bosa	160.445	7,3	160.445	100,0	160.183	99,8	160.445	100,0	160.186	99,8	148.398	92,5
Kennedy	288.293	13,2	288.293	100,0	288.293	100,0	288.293	100,0	287.718	99,8	270.296	93,8
Fontibón	104.048	4,8	104.048	100,0	104.048	100,0	104.048	100,0	103.366	99,3	94.045	90,4
Engativá	244.942	11,2	244.942	100,0	244.942	100,0	244.942	100,0	244.208	99,7	215.645	88,0
Suba	318.381	14,6	318.381	100,0	318.381	100,0	318.381	100,0	316.048	99,3	274.081	86,1
Barrios Unidos	76.047	3,5	76.047	100,0	76.047	100,0	76.047	100,0	75.198	98,9	54.868	72,1
Teusaquillo	54.341	2,5	54.341	100,0	54.341	100,0	54.341	100,0	53.515	98,5	41.346	76,1
Los Mártires	30.035	1,4	29.986	99,8	29.986	99,8	29.986	99,8	29.452	98,1	21.305	70,9
Antonio Nariño	30.987	1,4	30.987	100,0	30.987	100,0	30.987	100,0	30.704	99,1	26.131	84,3
Puente Aranda	77.887	3,6	77.796	99,9	77.797	99,9	77.887	100,0	77.209	99,1	72.051	92,5
La Candelaria	9.342	0,4	9.300	99,6	9.342	100,0	9.342	100,0	9.317	99,7	3.827	41,0
Rafael Uribe Uribe	104.071	4,8	103.407	99,4	103.775	99,7	103.965	99,9	102.799	98,8	93.012	89,4
Ciudad Bolívar	169.545	7,8	169.315	99,9	169.163	99,8	169.545	100,0	167.826	99,0	160.371	94,6
Total Bogotá	2.185.874	100	2.182.051	99,8	2.182.517	99,8	2.183.985	99,9	2.169.598	99,3	1.915.083	87,6

Tabla 2. Cobertura de servicios públicos por localidad. (Secretaria de planeacion - Bogota DC, 2016)

Localidad	Total de hogares	Hogares con computador		Este hogar cuenta con el servicio de: Internet	
		Total	%	Total	%
Usaquén	155.240	121.487	78,3	105.699	68,1
Chapinero	58.710	48.951	83,4	44.666	76,1
Santa Fe	35.289	17.558	49,8	13.598	38,5
San Cristóbal	109.282	37.598	34,4	27.875	25,5
Usme	102.380	32.582	31,8	21.707	21,2
Tunjuelito	56.607	26.377	46,6	19.745	34,9
Bosa	160.445	53.591	33,4	33.853	21,1
Kennedy	288.293	139.947	48,5	107.486	37,3
Fontibón	104.048	71.682	68,9	59.391	57,1
Engativá	244.942	154.748	63,2	121.370	49,6
Suba	318.381	202.157	63,5	173.548	54,5
Barrios Unidos	76.047	49.539	65,1	41.881	55,1
Teusaquillo	54.341	45.978	84,6	40.139	73,9
Los Mártires	30.035	16.237	54,1	12.080	40,2
Antonio Nariño	30.987	17.444	56,3	13.086	42,2
Puente Aranda	77.887	46.147	59,2	35.310	45,3
La Candelaria	9.342	5.241	56,1	4.133	44,2
Rafael Uribe Uribe	104.071	42.076	40,4	29.866	28,7
Ciudad Bolívar	169.545	49.782	29,4	35.446	20,9
Total Bogotá	2.185.874	1.179.121	53,9	940.879	43,0

Tabla 3. Hogares con tenencia de computador y acceso a internet por localidad. (Secretaria de planeacion - Bogota DC, 2016)

## 2.2 Características socioeconómicas

La localidad Rafael Uribe Uribe se caracteriza por ser una zona en la que prevalece la clase socioeconómica media-baja, el 49% de los predios pertenecen a estrato dos, el 41,2% pertenece a predios de estrato tres y el 6,6% representa el estrato uno; el 3,2%

restante corresponde a predios en lugares no residenciales. (Camara y Comercio de Bogotá, 2016)

En la localidad el área de actividad que se destaca es la residencial ya que en ella se realizan las actividades relacionados con el comercio minorista, estableciendo así venta de alimentos (panaderías, tiendas, supermercados, droguerías, talleres automotrices, autoservicios, carnicerías, cibercafé, salones de belleza, farmacias, ópticas, ferreterías, papelerías, telecomunicaciones, servicios públicos, banca, arriendos (residenciales y comerciales), repuestos para automóviles y fotografías.

Dentro de los principales sectores económicos, gran parte informales, donde en su gran mayoría trabajan habitantes de esta zona se localizan 6.516 empresas, equivalente al 2,9%. La estructura empresarial de la localidad, se concentra en el sector servicios (70%) y la industria (25%); es importante destacar que en la localidad hay una alta presencia de microempresarios ya que del total de empresas 6.331 son microempresas que representan el 97% de la localidad y el 3,2% de Bogotá.

Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad Rafael Uribe Uribe son: comercio (40%), industria (24%), hoteles y restaurantes (9%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%) y servicios inmobiliarios y de alquiler (4%). El 88% de las empresas de la localidad Rafael Uribe Uribe son personas naturales, y el 12% de personas jurídicas. Sólo el 3% realizan operaciones de comercio exterior. En el 2006 se liquidaron 54 empresas, 1% del total liquidadas en Bogotá. La mayor concentración se presentó en el sector de las microempresas (94%) y pequeñas empresas (6%) y el mayor valor liquidado se registró en las microempresas (57%) y pequeñas (43%). En la localidad Rafael Uribe Uribe se identificaron 3.653 empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de productos alimenticios, construcción e ingeniería civil, textil y confección, cuero y calzado.

### **2.2.1 Empresas y actividades económicas de la localidad**

En el 2006 se registraron 227 mil empresas en Bogotá. De éstas, 2,9%, equivalentes a 6.516 empresas, se ubicaron en la localidad Rafael Uribe Uribe. Frente a las demás localidades de la ciudad ocupó el decimosegundo lugar por el número de empresas. En términos del valor de los activos, las empresas en Bogotá reportaron \$320 billones, de

los cuales \$233 mil millones los generó la localidad de Rafael Uribe Uribe, con lo cual se ubicó en el decimoséptimo puesto. La actividad empresarial de la localidad de Rafael Uribe Uribe se concentró en el sector de los servicios (70%) y la industria (25%). La mayor participación de los servicios se explica por la presencia de actividades de comercio (40% de las empresas), que son el eje de la economía local y en menor medida por los hoteles y restaurantes (9%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%).

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No informa	48	1	-	-	49
Agricultura	22	-	-	-	22
Pesca	1	-	-	-	1
Explotación de minas y canteras	6	1	-	-	7
Industrias manufactureras	1.512	88	4	-	1.604
Suministro de electricidad, gas y agua	13	-	-	-	13
Construcción	285	2	1	-	288
Comercio y reparación de vehículos automotores	2.569	54	2	-	2.625
Hoteles y restaurantes	565	5	-	-	570
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	484	9	0	1	494
Intermediación financiera	30	-	-	-	30
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	270	3	-	-	273
Educación	83	1	-	-	84
Servicios sociales y de salud	112	3	-	2	117
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	331	8	-	-	339
<b>Total</b>	<b>6.331</b>	<b>175</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>6.516</b>

Tabla 4. Actividad económica del sector Uribe Uribe

Fuente: (Secretaría de cultura, recreación y deportes, 2008)

Las empresas comerciales son de gran importancia en la estructura empresarial de Rafael Uribe Uribe. En el 2006, esta actividad obtuvo ventas por valor de \$124 mil millones, el 31% del total de las ventas registradas en ese año. El valor de los activos alcanzó los \$59 mil millones, el 26% del total de la localidad y ocupó al 11% del personal contratado por las empresas de la localidad. Las actividades comerciales en Rafael Uribe Uribe se destacaron por el número y por el valor de sus activos. Por número, sobresalen en el 25% comercio al por menor, en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos; en el 24%, productos nuevos de consumo doméstico, en establecimientos especializados; en el 14%, alimentos, bebidas y tabaco en establecimientos especializados y en el 12%, otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados.

### **2.2.2 Los principales procesos de emprendimiento económico**

Como se puede evidenciar gran parte del emprendimiento económico está constituido de industrias manufactureras, ya que muchas familias trabajan en satélites, dos o tres personas desarrollan esta actividad.

Su gran mayoría desarrollan estas microempresas trabajan en la fabricación de yines, camisas, camisetas sacos y todo producto de algodón, estos satélites sus principales clientes son mayoristas que revenden estos productos en san Víctorino y el madrugón en la ciudad de Bogotá y en las principales ciudades de Colombia.

Otro gran sector económico de emprendimiento es comercio y comercialización de productos automotrices y talleres mecánicos,

Existen más de 3000 microempresas en este sector que desarrollan actividades económicas muy semejantes en este grupo de microempresas del sector de la comercialización son: supermercados, tiendas de abarrotes, licoreras.

Uno de los sectores más importantes son los vendedores informales, estos vendedores trabajan todo tipo de comercio desde ventas de alimentos hasta minutos y el servicio de internet.

### **2.2.3 Vinculación de cada sector a las dinámicas del mercado**

Cada sector económico esta interconectado ya que para Bogotá la localidad de Rafael Uribe Uribe aporta un porcentaje alrededor de 300 mil millones de pesos, en su gran mayoría las empresas pyme y mi pyme son un sector que aporta más de 90% de estos ingresos, cada sector esta correlacionado ya que en el sector de confecciones lo que se fabrica en esta localidad es vendida en el mismo sector en los diferentes almacenes de ropa.

En el sector de alimentos al estar tan cerca a principales vías de acceso a distintas regiones se venden muchos productos alimenticios y a precios accesibles a este tipo de mercados en su gran mayoría al detal.

Otro gran sector de esta localidad lo son los servicios entre estos se caracterizan los restaurantes, talleres mecánicos, salones de belleza entre otros, estos sectores de la

economía son importantes en el dinamismo del mercado ya que muchas madres solteras se dedican a esta actividad para poder subsistir.

Todos estos sectores son entrelazados, ya que al ser en su mayoría micro pymes la distribución de productos y servicios es limitada a la misma localidad.

## 2.2.4 Cuantificación y cualificación del talento humano

El talento humano se mide a través del índice de condiciones de vida (ICV) a través de cuatro variables que nos permiten identificar el grado de calidad de vida con el que cuentan las personas:

- Acceso y calidad de servicios
- Educación y capital humano
- Tamaño y composición del hogar
- Calidad de la vivienda

Localidad	ICV	Factor 1 Acceso y calidad de los servicios	Factor 2 Educación y capital humano	Factor 3 Tamaño y composición del hogar	Factor 4 Calidad de la vivienda
13 Teusaquillo	96,48	27,31	37,35	19,17	12,64
2 Chapinero	96,26	27,26	37,44	19,07	12,48
1 Usaquén	94,37	27,31	36,06	18,44	12,57
9 Fontibón	92,69	27,32	34,66	17,99	12,73
12 Barrios Unidos	92,46	27,26	34,97	18,04	12,20
16 Puente Aranda	92,17	27,26	34,25	18,03	12,62
11 Suba	91,89	27,27	34,39	17,75	12,47
10 Engativá	91,59	27,29	33,80	17,83	12,65
15 Antonio Nariño	90,57	27,23	33,41	17,41	12,49
14 Los Mártires	90,44	26,99	33,40	17,89	12,14
17 La Candelaria	90,43	26,89	33,88	18,03	11,82
8 Kennedy	90,02	27,26	33,07	17,30	12,39
6 Tunjuelito	88,66	27,26	32,29	16,70	12,33
3 Santa Fe	87,51	26,78	31,62	17,19	11,77
<b>18 Rafael Uribe Uribe</b>	<b>87,21</b>	<b>27,20</b>	<b>31,10</b>	<b>16,64</b>	<b>12,26</b>
4 San Cristóbal	86,65	27,18	31,00	16,49	11,93
7 Bosa	86,38	27,15	30,85	16,34	11,97
5 Usme	85,07	27,17	30,07	15,99	11,81
19 Ciudad Bolívar	83,90	26,99	29,64	15,72	11,39
20 Sumapaz	60,83	11,67	25,03	15,95	8,13
<b>Total</b>	<b>90,09</b>	<b>27,21</b>	<b>33,18</b>	<b>17,37</b>	<b>12,30</b>

Tabla 5. Índice de condiciones de vida por factores según localidad, 2007

A mayor puntaje, mejores son las condiciones de vida de la población analizada.

De acuerdo a la tabla anterior, se infiere que la Localidad Rafael Uribe Uribe se posiciona en el lugar número dieciocho, evidenciando así que el grado de calidad de vida de sus habitantes es muy bajo, lo cual actualmente se ha estado fortaleciendo con la intervención de la alcaldía de Bogotá en cuanto a sus diversos programas de bienestar social. (Secretaría de planeación, 2016)

### 2.3 Características Político-institucionales

En la localidad Rafael Uribe las entidades públicas trabajan en pro de la comunidad con fin de lograr un desarrollo sostenible y sustentable, las más importantes son:

- Hospital Rafael Uribe Uribe E.S.E: Es la entidad del estado prestadora de servicios de salud más reconocida en el sector, con 3 CAMI Y UPAS
- Policía Nacional - Décima Octava Estación de Policía: Encargada de velar por el orden y la seguridad en la localidad.
- Secretaria de Gobierno - Centro de Convivencia Rafael Uribe Uribe
- Secretaría de Integración Social: Busca llevar a cabo proyectos que mejoren la calidad de vida de las personas y disminuyan la discriminación.
- Secretaría de la Mujer - Casa de Igualdad de Oportunidades para las Mujeres. Lograr hacer respetar los derechos de las mujeres y que estas puedan participar en las organizaciones sociales del Distrito.
- Alta Consejería Para los Derechos de las Víctimas, la Paz y la Reconciliación: Se encarga de coordinar políticas públicas que ayuden a las víctimas a la inclusión a la sociedad.
- Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF: Trabaja por la protección y el desarrollo de la primera infancia, niñez y adolescencia.
- Secretaria de Cultura, Recreación y Deporte: Busca mejorar la calidad de vida, la sostenibilidad de los ciudadanos a través del deporte, la recreación y la cultura.
- IDARTES - Centro Local para la Atención a la Niñez de Rafael Uribe Uribe (CLAN): Son espacios dedicados a la enseñanza del arte. (Alcaldía Rafael Uribe Uribe, 2016)

La localidad también cuenta con otras entidades como: Un CADE localizado en Santa Lucía, La Registraduría Civil, Personería, Secretaria de Movilidad, 25 Colegios públicos y 86 privados, Una estación de Policía con 33 cuadrantes.

A continuación, se mencionan algunos de los puntos más importantes del plan de desarrollo 2013-2016 de la localidad que se lleva a cabo en conjunto con todas las

entidades públicas con el fin de garantizar el bienestar de la comunidad y una mayor participación de la población vulnerable.

- Un programa en el que se garantice el desarrollo de la primera infancia a través de recreación, fiesta y la práctica de deportes, trabajando en conjunto con los padres, maestros, cuidadores.
- Un programa enfocado a la promoción, prevención y detección de las enfermedades con el fin mejorar las condiciones de salud de la población en la localidad.
- Programa construcción de saberes: Educación de fácil acceso y de buena calidad que permita el desarrollo de los diferentes talentos de los niños y jóvenes.
- Programa lucha contra distintos tipos de discriminación y violencias por condición, situación, identidad, diferencia, diversidad o etapa del ciclo vital: Lograr la participación en los programas de la alcaldía de los diferentes grupos como LGBTI, desplazados, grupos étnicos, reinsertados, entre otros, que se puedan integrar a la sociedad sin ser rechazados.
- Programa Rafael Uribe Uribe Humana por la dignidad de las víctimas: El cual busca la inclusión de las víctimas del conflicto armado por medio de programas que permitan la participación en los proyectos de la localidad generando así oportunidades para el desarrollo y crecimiento laboral.
- Programa ejercicio de las libertades culturales y deportivas: Busca incentivar la participación en actividades culturales y deportivas.
- Programa trabajo decente y digno: Generar alianzas para ampliar las opciones de trabajo de la población de la Localidad, mediante asociaciones con el sector público y privado para la generación de empleo a la población de la Localidad desde criterios de inclusión y no discriminación.
- Programa vivienda y hábitat humanos: Este programa permite brindar una vivienda digna a las personas en condición de vulnerabilidad como lo son desplazados, madres cabeza de hogar, personas de la tercera edad o con algún tipo de discapacidad. (Diagnostico local Rafael Uribe Uribe, 2012)



### **2.3.1 Capacidad de Gestión para la Solución de los problemas**

Con el fin de dar una solución a los problemas que posee la Localidad Rafael Uribe Uribe, se establecieron variables como inversión en cultura, deportes e infraestructura, puesto que la mayoría de habitantes sobre esta localidad no realizan ningún deporte y dedican su tiempo libre a ver televisión, jugar video juegos, y esto causa sedentarismo lo que a un futuro puede tener problemas de salud cardio -vascular.

Para los años 2002 y el 2008, se vio reflejado un comportamiento en la participación de cultura y deportes que no superan el 6%, ya que el 45% se ha dedicado a estudios y obras de infraestructura.

Según la fuente la inversión en cultura y deporte para la localidad Rafael Uribe Uribe ha crecido año tras año, lo que indica que es muy bueno puesto que las principales problemáticas de este sector es la falta de inversión en estas variables ya que no había actividades para cada rango de edad, y los jóvenes preferían quedarse viendo televisión, o jugar video juegos.

Otra problemática intensa que tiene la localidad de Rafael Uribe Uribe como lo indica la ficha básica sobre la localidad “La tasa de desempleo (15,8%) es superior a la de la ciudad (13,1%). Es la sexta localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 7,6% de los desempleados reside en la localidad, equivalente a 34 mil personas” (Mena, 2008) , como podemos observar en esta localidad existe mucho desempleo por lo cual las empresas existentes decidieron crear generar puestos de trabajo con una ocupación para 4.625 personas y por tal motivo ocupo la decimocuarta localidad con mayor generación de empleos.

A continuación, describiremos los sectores que mayor número de empleos género:

- Transporte, almacenamiento y comunicaciones: 33% de las personas
- Industria: 27%
- Servicios Sociales y de Salud: 13%
- Comercio y Reparación de Vehículos: 11%
- Sector Informal

Por lo tanto, la mayor participación de generación de empleos es en el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones, ya que 1400 personas ocuparon este cargo en la grande empresa.

El sector informal predomina en la localidad, como lo señala la secretaria de salud se estableció que el 89.2% de las personas trabajan como informal y por lo tanto carecen de seguridad social “Sin embargo, es importante resaltar las acciones en salud pública adelantadas por el área de salud ocupacional del hospital San Jorge (hoy Rafael Uribe Uribe) condujeron a que un 4,6% de la población informal se vinculara al régimen subsidiado en salud y un 6,2% al régimen contributivo” (Diagnostico local con participación social 2009-2010, 2010)

Por otro lado, la microempresa está generando empleo correspondiente al 59%, el 21% para las pymes, la mediana empresa del 2%. La pequeña al 20%, microempresa del 25% y finalmente la gran empresa del 53%. (Mena, 2008, pág. 48)

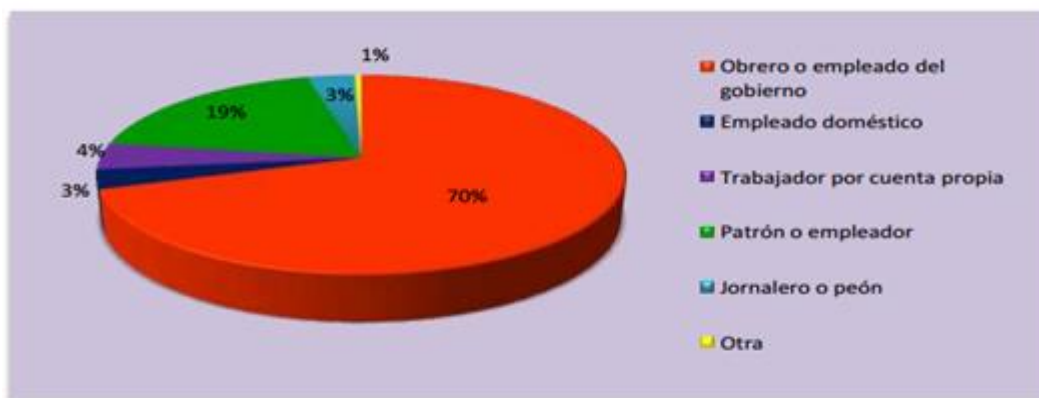


Gráfico 1. Participación de la población ocupada según posición ocupacional/ ECVB 2007 Fuente: (Secretaria de cultura, recreacion y deportes, 2008)

Como se observa en la gráfica la posición ocupacional más alta es en el sector obrero o empleado del gobierno con un 70% de participación, luego sigue con un 19% de participación personas que están como patrón o empleador, y unas de las más bajas es ser jornalero o peón con un 3% de participación.

En esta encuesta realizada por el DANE, la localidad Rafael Uribe Uribe, ocupa el segundo puesto ya que es una de las que tiene mayor desempleo, la tasa es del 10.45 correspondientes a 15.430 personas desocupadas.

### **2.3.2 Problemática en el medio ambiente**

**Recurso Hídrico:** En la localidad Rafael Uribe Uribe esta la quebrada más importante para este sector, pero está contaminada debido al vertimiento de las aguas negras, adicionalmente hay vertimientos de basuras, escombros de Construcción, y toda clase de desechos, debido a esta contaminación cuando llueve duro esto provoca inundaciones afectando a la comunidad de esta localidad

**Aire:** En la localidad Rafael Uribe Uribe la contaminación atmosférica se origina debido a las emisiones de fuentes móviles, debido a esto hay gran cantidad de enfermedades respiratorias y las enfermedades más frecuentes en el año 2012 son : “Bronquiolitis aguda no especificada (36,3%), amigdalitis aguda no especificada (15,9%) y bronquitis aguda no especificada (9%); para los infantes entre 1 t 5 años de edad el diagnóstico más frecuente fue amigdalitis aguda no especificada (44,5%), seguido de Bronquitis aguda no especificada (10%) y de Rinofaringitis aguda o resfriado común (10%)” (Diagnostico local Rafael Uribe Uribe, 2012). Las personas más afectadas son la infancia y adolescencia.

Para dar una solución a esta problemática de medio ambiente en la localidad Rafael Uribe Uribe , existe el plan ambiental local Rafael Uribe Uribe : 2012-2016 ,Consiste en mecanismos de control , recuperación y mantenimiento de las estructuras ecológicas , se desarrollara a través de formulación de proyectos de inversión enfocados a las problemáticas ambientales, con el fin de mitigar y solucionar a mediano y largo plazo la problemática ambiental , para que los habitantes de esta localidad gocen de un ambiente sano. (plan ambiental local Rafel Uribe Uribe, 2016)

### **2.3.3 Entidades privadas presentes en el sector**

La entidad privada más reconocida en el sector por brindar apoyo a la niñez y a las familias de escasos recursos es La Fundación Bambi que recibe el 50% del apoyo de empresas de Suiza y el otro 50 % de empresas colombianas públicas y privadas, lleva

más de 30 años ayudando a la primera infancia en Colombia. Algunos de los logros obtenidos por la fundación son:

- 800 niños (en promedio) son acogidos cada año en los Hogares.
- Tiempo promedio de estadía de los niños en los hogares: 8-12 meses. El 75% de los niños reintegran su familia. Por 2 años de seguimiento del núcleo familiar por trabajadoras sociales, favorece la buena integración del niño en su marco familiar.
- 3.200 padres se han beneficiado de los programas PROMEFA desde su creación en el año 2000.

Cerca de 145 puestos de trabajo han sido creados en la Fundación en Colombia, donde la Directora Nacional centraliza el funcionamiento de los Hogares y gerencia y distribuye los fondos. Nuestros empleados locales incluyen directoras de Hogares, trabajadoras sociales, maestras-jardineras, personal auxiliar. Psicólogos, nutricionistas y médicos intervienen según las necesidades. Todos comparten un compromiso total, determinante para el bienestar y el progreso de los niños.

En el año 2014 se atendieron 1.026 niños y niñas de 0 a 6 años de edad, recuperándolos en el área nutricional, de salud y fortaleciéndolos en el desarrollo integral de las habilidades del niño(a), al igual se atendieron 359 padres y madres de familia, de los cuales 337 mejoraron la calidad de vida de su núcleo familiar. Ingresaron a nivelación escolar 50 y se graduaron 33, se capacitaron en un arte u oficio 172 y se graduaron 119, se logró ubicar laboralmente a 93 madres, se pusieron en marcha 87 unidades productivas y mejoraron los ingresos económicos un total de 180 familias. (Hogares Bambi, 2016)

## **2.4 Características simbólico culturales**

### **2.4.1 Bienes de interés cultural**

Según el Decreto 606 del 26 de julio del 2001, la localidad de Rafael Uribe Uribe posee 8 inmuebles catalogados como bienes inmuebles de interés cultural. La UPZ San José tiene el 50,0% de estos inmuebles con 4, le sigue la UPZ Quiroga con 3 inmuebles y UPZ Diana Turbay con 1 inmueble. Estos son, en respectivo orden de UPZ:

- Parroquia San José Obrero. De Conservación Integral. CL 26ª KR 13

- Liceo Femenino de Cundinamarca. De Conservación Integral. AV Caracas CL23 Sur
- Universidad Antonio Nariño. De Conservación Integral. AV 1° de Mayo KR 13 Sur
- Hospital San Carlos. Clínica Carlos Lleras Restrepo. De Conservación Monumental. KR13 CL 28 Sur.
- Iglesia Ntra. Señora del Perpetuo Socorro. De Conservación Integral. KR 21A CL 27 Sur
- Cementerio Hebreo del Sur. De Conservación Monumental. TV 23 CL 38B Sur.
- Iglesia del Claret. De Conservación Integral. TV 44 Sur CL 28.

Casa de Hacienda Los Molinos. De Conservación Integral. CL 48B Sur KR 5ª. (Secretaría de cultura, recreación y deportes, 2008)

#### **2.4.2 Monumentos**

Además de los bienes de interés cultural, la Localidad también alberga los siguientes monumentos y obras de arte público:

- Divino Niño y Virgen dibujada en la Piedra. En prolongación KR 10, Barrio Las Lomas.
- Jhon F. Kennedy. CL 25 Sur KR 10B. Autor Luis Pinto Maldonado.
- Jorge Eliécer Gaitán. AV 1 de mayo KR 22. Autor Moisés Vargas – 1957.
- Luis Carlos Galán Sarmiento. CL 27 S KR 27, Parque Barrio Centenario. Marco Fidel Suárez. CL 46 N°10-24 Sur.
- Enrique Olaya Herrera. Polideportivo del Olaya. Naturaleza. TV 3B Este DG 46 Sur. Autor Edgar Patiño. Padre Claret. CL 44 S TV 26.
- San José con el Niño. AV Primero de Mayo (CL 22 Sur) KR 13. Santiago Pérez. KR 27 CL 23 Sur. Autor M. F. Otálora.
- Virgen. KR 10 DG 40 Sur. Prolongación Avenida Villavicencio.
- Virgen. KR 11 A CL 50 S, sector Playita.
- Virgen. CL 41 B Bis C TV 25, Barrio Inglés.
- Virgen. KR 27 CL 41 Bis Sur, Barrio Inglés.
- Virgen. CL 27 S KR 27, Parque Barrio Centenario.

- Virgen. CL 44 Sur KR 24. Virgen y Niño. DG 32C Bis A - TV 12C, Barrio Resurrección.
- Virgen del Carmen. KR 1 E CL 51 Sur, Barrio Palermo Sur.
- Virgen del Carmen. CL 49 C KR 1 B Este, Barrio Palermo Sur.
- Virgen María y Niño. KR13 CL 27 Sur, Separador.
- Virgen Santa Lucía. Avenida Caracas CL 44 Sur.
- Virgen y Niño. DG 36 Sur KR 14 B, Barrio Granjas de San Pablo.
- Virgen y Niño. CL 33 Sur KR 12 A, en el Mirador. (Secretaria de cultura, recreacion y deportes, 2008)

En una ciudad tan grande y densa como Bogotá, su estructura ecológica, sus zonas verdes y sus parques barriales y metropolitanos se convierten en escenarios muy importantes, ya que son espacios muy importantes que le permiten al habitante reencontrarse con su entorno natural, permitiéndole cambiar la concepción de lo urbano como sinónimo de contaminación. En Rafael Uribe los parques zonales cuentan con mobiliario urbano, canchas deportivas, zonas de juegos infantiles, espacios verdes arborizados y senderos peatonales.

En la localidad hay dos parques Metropolitanos, Bosque de San Carlos y Santa Lucía. Parques zonales: Diana Turbay, Los Molinos, Molinos II y Quiroga. Incluyendo los “parques de bolsillo” o de barrio, actualmente hay 251 parques que ofrecen 110,4 ha de zona verde y que corresponden a 2,9 m<sup>2</sup> de parque y zona verde por habitante, muy inferior al promedio de Bogotá que está en 4,73 m<sup>2</sup> y aún más lejos de la recomendación de Naciones Unidas de 10 m<sup>2</sup>/ en áreas urbanas (Secretaria Distrital de Ambiente, 2009) la comunidad reconoce que no se cuenta con los suficientes espacios que promuevan la actividad física; y los que más frecuentan por las actividades son:

- El parque Polideportivo Molinos II: carrera 5 con calle 48 P sur; comenzó su funcionamiento el 4 de julio de 1997, luego de adicionar el antiguo coliseo cubierto; cuenta con patinódromo, zona de juegos infantiles, dos canchas de microfútbol y una de baloncesto; este espacio es reconocido como el lugar donde se realizan los eventos masivos en la localidad. También es importante mencionar que

algunas personas no lo sienten como propio porque lo ven cerrado y consideran que no pueden entrar allí.

- El Parque Diana Turbay: se encuentra ubicado en la carrera 1 A este calle 48 R sur, tiene una extensión de 40.000 m<sup>2</sup> aproximadamente y es un parque zonal. Cuenta con una zona infantil, espejo natural de agua, cancha de baloncesto, senderos peatonales, microfútbol, alameda, espacio de recreación pasiva, caminatas de contemplación de la naturaleza y reuniones familiares. Allí mismo realiza sus prácticas el grupo Luna Ondulante que son jóvenes que tienen expectativas claras encaminadas a la promoción del arte a través de escuelas de formación en Capoeira, danza contemporánea, break dance, teatro, gimnasia y arte circense. Así mismo existe otro grupo llamado Raperos dedicado a promover el Break Dance como estrategia de manejo del tiempo libre. (Secretaría de cultura, recreación y deportes, 2008)

### **2.4.3 Escenarios culturales públicos y privados**

La localidad cuenta con una dotación importante de salones comunales, teatro y bibliotecas, casi todos ubicados en las UPZ de la zona plana. Estas bibliotecas son de tres tipos:

- Comunitarias
- Institucionales
- Parroquiales

Las bibliotecas comunitarias son ocho, dinamizadas por organizaciones sociales y/o Consejos Comunales en los barrios Pijaos (Amauta), Granjas de San Pablo (Manuela Beltrán), Puerto Rico (Francisco Jordán), Mirador del Sur, Diana Turbay Sector Ayacucho (Crear Jugando), Palermo Sur, El Portal (La Espiga del Saber) y La Paz (Acregen).

Las bibliotecas institucionales son tres y son dinamizadas por el Departamento Administrativo de Bienestar Social y funcionan en los Centros de Desarrollo Comunitario Las Colinas, Samoré y Molinos II.

Una biblioteca parroquial, denominada San Judas Tadeo, ubicada en el barrio Marco Fidel Suárez.

Para la realización y difusión de eventos artístico-culturales y actividades formativas e informativas como conferencias y asambleas, entre otros, la localidad cuenta con dos clases de auditorios: los de las instituciones educativas (distritales públicas o privadas) y los pertenecientes a instituciones privadas no escolares.

Se identifican 22 auditorios de instituciones educativas tanto distritales como privadas, distribuidos así: UPZ San José (8), UPZ Quiroga (10), UPZ Marco Fidel Suárez (2) y UPZ Diana Turbay (2). La ubicación de los tres auditorios de las instituciones privadas es: el Club Social del Bosque de San Carlos, la Universidad Antonio Nariño (en la UPZ San José) y Jesucristo Obrero del Instituto San Pablo Apóstol (en la UPZ Quiroga). A todos los anteriores, se deben sumar también los auditorios de los Centros de Desarrollo Comunitario DABS Las Colinas (de la UPZ San José) y el de la décima octava estación de la Policía Metropolitana en el barrio Centenario (de la UPZ Quiroga). (Secretaría de cultura, recreación y deportes, 2008)

El IDRDR también desarrolla múltiples actividades en pro del bienestar de la población de la localidad, dentro de dichas actividades se encuentra canita al juego, actividad física para adultos mayores, vacaciones recreativas, pasaporte vital y la celebración del mes del adulto mayor que se realiza en agosto.

Los escenarios para el desarrollo de las actividades antes mencionadas son el Salón comunal San Agustín, Salón Comunal la Paz, Salón Comunal Providencia Alta, Polideportivo Molinos, Salón Comunal Barrio Vencedores, Salón Comunal Av. Caracas, Barrio el Portal. (Secretaría de cultura, recreación y deportes, 2008)

En cuanto a las costumbres, las personas mayores realizan actividades que buscan fomentar la integración y rescate de costumbres ancestrales; entre las que se encuentran: Las danzas, canto individual y grupal, elaboración de instrumentos e interpretación musical, cuidado y conservación de cultivos, actividades turísticas, manualidades con material reciclado, técnicas de fomi, elaboración de máscaras, antifaces, maquillaje facial, rescate de la memoria histórica. (Secretaría de cultura, recreación y deportes, 2008)



Como un factor protector para la salud se encuentra el Parque Entre Nubes: Esta reserva natural hace parte del páramo de Sumapaz y en su interior se encuentran el Cerro de Guacamayas, Juan Rey y la Cuchilla Gavilán. Durante el período 1996 - 1999, las organizaciones y habitantes de las tres localidades, Rafael Uribe Uribe, San Cristóbal y Usme, detectaron la necesidad de contar con una organización que respondiera a las necesidades de gestión distrital y nacional. Este proyecto dio paso a conformación de la Corporación Parque Entre Nubes, el 26 de junio de 1996. (Secretaria de cultura, recreacion y deportes, 2008)

## 2.5 DOFA fundación

### 2.5.1 Lluvia de ideas

PRIORIDAD	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
5	Falta de alianzas empresariales para la vinculación laboral de las unidades productivas	Teniendo en cuenta el reconocimiento de la fundación se pueda lograr nuevos patrocinadores	Apoyo del SENA para las capacitaciones.	Teniendo en cuenta que la unidades productivas no hacen una adecuada administración de los ingresos (generados por el negocio - familiares), puede ocasionar que el impacto no sea es esperado
4	Entrega de recursos en efectivo o en especie a unidades productivas y que son destinados para fines diferentes a lo establecido.	Dar a conocer la fundación a través de los diferentes medios de comunicación.	Cuenta con personal especializado para apoyar de manera efectiva a las unidades productivas y los niños ( Directora de Hogar, Trabajadoras Sociales, Personal Auxiliar, Psicólogos, Nutricionistas y Médicos).	Teniendo en cuenta que algunas unidades productivas no utilizar las ayudas de la fundación, ésta debe iniciar el proceso de recuperación de los recursos entregados.
3	Algunas unidades productivas no continúan el proceso con la fundación una vez le son entregados los recursos.	Fomentar las labores de voluntariados de los funcionarios que hacen parte de las empresas patrocinadores y particulares.	Cuenta con el apoyo de instituciones reconocidas (Bancolombia – Fundación Mapfre – Grupo Nutresa)	Una vez los padres terminen el proceso de formación dejen en condición de abandono a sus hijos.
2	Algunos padres una vez finalizado el proceso de formación se van dejando los niños al cuidado de la fundación los cuales entran en proceso de adopción	Fortalecer el direccionamiento estrategico de la fundación	Reconocimiento de la fundación en Colombia, por su apoyo a la niñez (protección, desarrollo, educación)	Los patrocinadores se retiren de la fundación
1			Responsabilidad social Gobierno corporativo definido	
			Cuentan con diversidad en los proceso de formación	
			Certificación en norma de calidad ISO 9001	

Tabla 6 Lluvia de ideas matriz DOFA

## 2.5.2 Estrategias DOFA

ESTRATEGIAS DOFA		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		Apoyo del SENA para las capacitaciones.	Falta de alianzas empresariales para la vinculación laboral de las unidades productivas
		Reconocimiento de la fundación en Colombia, por su apoyo a la niñez (protección, desarrollo, educación)	Algunas unidades productivas no continúan el proceso con la fundación una vez le son entregados los recursos.
		Cuentan con diversidad en los proceso de formación	Las mamás o papás que se encuentran en proceso de deserción de los hijos y la unidad, se van con el dinero dejando a los niños y estos entran en proceso de adopción
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO	
Teniendo en cuenta el reconocimiento de la fundación se pueda lograr nuevos patrocinadores	Buscar nuevos patrocinadores, dando a conocer el objeto de la fundación y los patrocinadores mas importantes en Colombia.	Debido al fortalecimiento del objeto de la fundación en los diferentes medios de comunicación fomentar la incersion laboral.	
Dar a conocer la fundación a través de los diferentes medios de comunicación.	Utilizar una parte de los recursos provenientes de los patrocinadores para darse a conocer a través de los medios de comunicación de mayor difusión		
Fomentar las labores de voluntariados de los funcionarios que hacen parte de las empresas patrocinadores y particulares.			
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA	
Teniendo en cuenta que la unidades productivas no hacen una adecuada administración de los ingresos (generados por el negocio - familiares), puede ocasionar que el impacto no sea es esperado			
Teniendo en cuenta que algunas unidades productivas no utilizar las ayudas de la fundación, ésta debe iniciar el proceso de recuperación de los recursos entregados.	Incluir en los proceso de formación cursos de contabilidad básica que les permitan administrar adecuadamente los ingresos generados	Fortalecer los procesos de sensibilización respecto al cuidado de los niños y el adecuado uso de los recursos.	
Una vez los padres terminen el proceso de formación dejen en condición de abandono a sus hijos.			

Tabla 7 Estrategias DOFA

### **3. MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 Lugar de trabajo**

El trabajo se realizará en la ciudad de Bogotá en la fundación Hogares Bambi que se encuentra ubicada en la transversal 5Q 48J 24 Sur, en el barrio Callejón Santa Bárbara.

#### **3.2 Objetivos y metas**

- Realizar el análisis DOFA, enfocándonos en la consecución de los recursos que cada una de las unidades productivas asignadas, para esto realizaremos una justificación y unos objetivos trazados por cada unidad productiva.
- Elaborar el modelo Canvas de cada unidad productiva, como justificación de la necesidad de conseguir los recursos.
- Implementar una muestra empresarial que permitirá evidenciar las habilidades y destrezas que cada unidad productiva tiene a su favor como también evidenciaran la aplicación de estrategias comerciales y de mercadeo de cada una.

#### **3.3 Motivaciones**

El trabajo de grado, tiene principalmente fines académicos, pero también es motivado por la responsabilidad social que poseemos como profesionales y como seres humanos que nos impulsa a contribuir a la sociedad a través de nuestros conocimientos profesionales y así promover la responsabilidad social que tenemos con entidades como la fundación hogares Bambi.

#### **3.4 Alcance**

Nuestro alcance será el que las unidades productivas del proyecto Promefa de la fundación hogares Bambi obtengan la ayuda financiera, gracias a nuestro apoyo a través de capacitación a las personas en temas administrativos y contables que genere un óptimo funcionamiento y crecimiento del negocio a través del tiempo.

#### **3.5 Recursos**

Nuestras herramientas de trabajo serán las siguientes:

- Computador
- Capacitación en el modelo Canvas

- Apoyo en la instalación de la muestra empresarial
- Tablero, marcadores, borradores

### **3.6 Actividades y Cronograma**

Las actividades están programadas para realizarse en los meses de septiembre, octubre y noviembre que tendrán como resultado una presentación final del trabajo realizado en la fundación en una ceremonia de grado. Y contempla las siguientes actividades:

- Conocimiento general de la fundación y el programa PROMEFA.
- Asignación de unidades Productivas por parte de la fundación.
- Entrevista personal con las unidades productivas asignadas.
- Visita domiciliaria de cada unidad productiva.
- Desarrollo del trabajo de cada unidad productiva que contempla los siguiente:
  - Historia de vida.
  - Introducción, justificación y objetivos del trabajo de cada unidad productiva.
  - Análisis DOFA.
  - Misión y Visión de cada unidad productiva.
  - Implementación del modelo CANVAS.
  - Implementación de una estrategia de mercadeo y publicidad.
  - Resumen de los Principales ingresos y costos de cada unidad productiva.
  - Implementación de un sistema contable de caja que les permita llevar las cuentas de su negocio de forma sencilla.
  - Muestra empresarial.
- Presentación de un trabajo final en la fundación el día de la ceremonia de grado de cada una de las unidades productivas.

MES	SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
SEMANAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
LABORES																
DIAGNOSTICO EMPRESA A: ANTECEDENTES B: CAPACIDAD C: ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO D: INTERVENCION SOCIAL																
CAPACITACIÓN EMPRENDIMIENTO - FERIA EMPRESARIAL (TRABAJO DE CAMPO)																
DESARROLLO DE LAS PROPUESTAS (CAPACITACIÓN -EVIDENCIAS) (TRABAJO DE CAMPO)																
CONSOLIDACION DEL PROYECTO PRESENTADO REALIZACION DEL INFORME FINAL																
EVALUACIÓN CAPACITACIÓN - GRADUACIÓN -ENTREGA PROYECTO FINAL																

Tabla 8 Cronograma de actividades

#### 4. RESULTADOS

La universidad de la Salle bajo la modalidad de grado de proyección social, brinda apoyo al proyecto Promefa (Programa de mejoramiento familiar) buscando crear conciencia a través de capacitación a las familias de los menores que se encuentran en la fundación, buscando mejorar sus condiciones de vida. Nuestro trabajo de grado está dirigido a la capacitación de unidades productivas de belleza, mujeres que buscan recursos de la fundación para poder trabajar en lo que están estudiando. A continuación, verán el resultado del trabajo que se hizo con cada una de ellas.

El trabajo realizado empieza con una entrevista personal donde nos cuentan su historia de vida, después realizamos una visita domiciliaria, para después continuar con el trabajo que cuenta principalmente con el DOFA, Canvas, Estrategia de publicidad y mercadeo y terminado con la propuesta financiera de ayuda que solicitan las unidades. Al final de las capacitaciones en la graduación, cada unidad productiva entrega en la fundación un folder elaborado a mano con el trabajo realizado con nosotros.

#### 4.1 Unidad productiva de belleza - Alejandra Vera

**Nombre:**

Alejandra Vera

**Edad:**

23 Años

**Madre de:**

Juan Sebastián y Joel.

**Estudiante:**

Belleza en la Corporación Dios es amor.

Figura 1. Fotografía de Alejandra Vera y su hijo Juan Sebastián

##### 4.1.1 Historia de Vida

Alejandra Vera, tiene 23 años, es la menor de cuatro hermanos, salía y vendía helados en la calle hasta que conoció la fundación Bambi, gracias a ella las cosas fueron cambiando para bien, su primer hijo lo tuvo a los 18 años y cuatro años más tarde tuvo el segundo, motivación para querer salir adelante, en estos momentos se encuentra estudiando el segundo nivel de belleza en la Corporación Dios es amor, con la capacitación recibida por parte de la universidad de la Salle espera formalizar y acreditar el pequeño salón de belleza con el que cuenta gracias a la fundación y así poder tener independencia económica y contar con más tiempo para sus hijos.

##### 4.1.2 Proyecto de vida

En estos momentos se encuentra estudiando belleza en la Corporación Dios es amor y está en segundo nivel, su idea es terminar de estudiar, sacándole el mayor provecho posible a las clases de manera que pueda cumplir su meta que es seguir adecuando el salón de belleza con todos los implementos, para que se convierta en un lugar agradable y así tener una mejor calidad de vida.

### **4.1.3 Introducción**

Los salones de belleza de los barrios son los encargados de brindar servicios estéticos a la comunidad que la rodea de forma rápida y a un costo bajo, la competencia cada vez es mayor por ende la capacitación es importante para lograr tener una ventaja competitiva, a través de este trabajo puedo ver las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas; mediante el modelo Canvas conozco todo mi negocio, también realizo una pequeña estrategia de mercadeo y conocimientos básicos de contabilidad y de formalización de mi negocio.

### **4.1.4 Justificación**

Mediante este proyecto quiero poder adquirir conocimientos básicos que me permitan conocer mi negocio y poder formalizarlo de manera que pueda obtener una ayuda de la fundación que me logre una ventaja competitiva frente a mi competencia y mejorar mi calidad de vida y la de mis hijos.

### **4.1.5 Objetivos**

#### **Objetivo General:**

Lograr acreditar mi negocio de forma tal que me este sea agradable a la clientela que me visita y así poder generar mayores ingresos y una mejor estabilidad económica para mí y mis hijos.

#### **Objetivos específicos:**

- Realizar un diagnóstico DOFA de mi negocio
- Analizar los recursos necesarios del negocio bajo el modelo Canvas
- Implementar una estrategia de mercadeo y publicidad.
- Adquirir conocimientos básicos en contabilidad.

### **4.1.6 Misión y Visión**

**Misión:** Convertir el salón de belleza en un lugar reconocido y acreditado en el sector, que preste servicios que incluyan asesoría de imagen pensando siempre en la satisfacción de los clientes.

**Visión:** Ser reconocidos como uno de los mejores salones de belleza que prestan variedad en servicios con calidad, comprometidos con la prontitud y normas legales de bioseguridad, logrando mantener la fidelidad y un buen equipo de trabajo humano.

#### 4.1.7 DOFA

PRIORIDAD	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
5	Difícil acceso al local	Disponibilidad para formalizar el negocio	Disposición de horario de trabajo	Competencia cerca
4	Falta de herramientas	Capacitación constante en temas de belleza,	Disposición de todos los muebles para el salón	Local no formalizado
3	El local no es llamativo	Posibilidad de abrir a las 8:00 am	Clientes fieles	La competencia presta todos los servicios
2	Negocio a puerta cerrada		Local propio	Ubicación de la competencia
1			Buenas instalaciones	

Tabla 9 Lluvia de ideas matriz DOFA – Alejandra Vera

<b>ESTRATEGIAS DOFA</b>	Disposición de horario de trabajo	Negocio a puerta cerrada
	Disposición de todos los muebles para el salón	El local no es llamativo
	Clientes fieles	Falta de herramientas
	Local propio	Difícil acceso al local
	Buenas instalaciones	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
Posibilidad de abrir a las 8:00 am	1. Abrir en horas de la mañana y aprovechar que la competencia abre en horas de la tarde. 2. Gracias a las capacitaciones puede formalizar mi negocio y estar actualizado en temas de belleza.	1. Aprovechando la disponibilidad de tiempo el local debe permanecer abierto.
Capacitación constante en temas de belleza, administrativos y contables		2. Generar una estrategia de publicidad para contrarrestar el difícil acceso y la visibilidad al negocio.
Disponibilidad para formalizar el negocio		
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
Competencia cerca	1. Estar actualizada en temas de belleza para fidelizar clientes. 2. Aprovechar la ventaja de horario creando un voz a voz con mis clientes y personas del sector.	1. Conseguir las herramientas adecuadas para prestar los servicios completos.
Local no formalizado		2. Lograr tener el local abierto la mayor parte del tiempo
La competencia presta todos los servicios		
Ubicación de la competencia		

Tabla 10 Estrategias DOFA – Alejandra Vera



### 4.1.8 Canvas

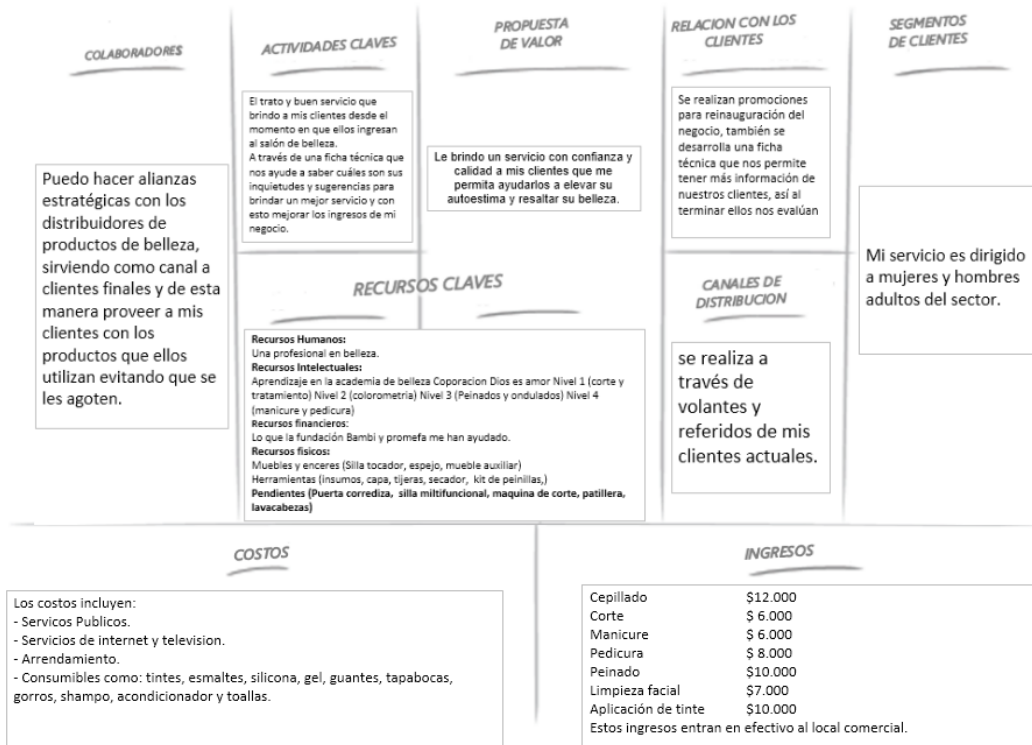


Tabla 11 Canvas – Alejandra Vera

### 4.1.9 Publicidad y mercadeo



Figura 2. Logo y Slogan – Alejandra Vera



Figura 3. Tarjeta de presentación - Alejandra Vera

#### 4.1.10 Detalle de costos y gastos

<b>Detalle de costos y Gastos</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>MES</b>
<b>Detalle Ventas:</b>			
Cepillado	\$ 12.000	14	\$ 168.000
Corte	\$ 6.000	14	\$ 84.000
Manicure	\$ 6.000	14	\$ 84.000
Pedicura	\$ 8.000	14	\$ 112.000
Peinado	\$ 10.000	14	\$ 140.000
Limpieza facial	\$ 7.000	14	\$ 98.000
Aplicación de tinte	\$ 10.000	14	\$ 140.000
<b>TOTAL VENTAS MES</b>	<b>\$ 59.000</b>	<b>98</b>	<b>\$ 826.000</b>
<b>Detalle Costos:</b>			
Arriendo	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Servicios Publicos	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Mercado	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Consumibles	\$ 100.000	1	\$ 100.000
<b>TOTAL GASTOS Y COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 800.000</b>	<b>4</b>	<b>\$ 800.000</b>
<b>Ahorro</b>			<b>\$ 26.000</b>

Tabla 12 Costos y Gastos – Alejandra Vera

## 4.2 Unidad productiva de belleza – Yolanda Moque



**Nombre:**

Yolanda Moque

**Edad:**

24 Años

**Madre de:**

Anderson y Alan

**Estudiante:**

Belleza en la corporación Dios es amor.

Figura 4. Fotografía de Yolanda Moque y su hijo Anderson

### 4.2.1 Historia de Vida

Yolanda Moque, tiene 24 años, madre de dos hijos de 3 y 5 años, actualmente vive con sus padres y sus hijos, cuenta con una pequeña tienda de viveres gracias a la fundación Bambi por fortuna de haber conocido a Lizeth trabajadora de la fundación que la escucho, ya que en ese momento pasaba por una situación muy lamentable, gracias a esto fue vinculada mediante Promefa a la fundación, desde ese momento empezó a capacitarse en un curso de emprendimiento empresarial, en estos momentos se encuentra estudiando Belleza en la corporación Dios es amor y aspira a graduarse y brindar sus servicios a las personas que lo requieran y poder mejorar las condiciones de vida de ella y sus hijos.

### 4.2.2 Proyecto de vida

En estos momentos se encuentra estudiando belleza en la Corporación Dios es amor y está en tercer nivel, su idea es terminar de estudiar, sacándole el mayor provecho posible para poder demostrar sus conocimientos en cortes, repolarizaciones, peinados y demás, ya que su gran meta es contar con su propio salón de belleza con todos los implementos y así lograr tener una mejor calidad de vida.

### **4.2.3 Introducción**

El mundo actual demanda belleza y cada día las personas buscan embellecer más su apariencia, mi proyecto está enfocado en atender la necesidad de mis amigos y allegados, además de todo aquel que requiera de mis conocimientos como profesional en la belleza.

### **4.2.4 Justificación**

Mi meta más grande es tener un salón completamente dotado, adquirir mayores conocimientos para conseguir habilidades y mayor experiencia en mi entorno laboral, revisando el entorno donde vivo, no existen salones de corte algo que sería perfecto para montar mi negocio.

### **4.2.5 Objetivos**

#### **Objetivo General:**

Conseguir las herramientas necesarias para ejercer las actividades relacionadas con los conocimientos adquiridos, que contribuyan a mejorar mi calidad de vida y la de mis hijos.

#### **Objetivos específicos:**

- Realizar un diagnóstico DOFA
- Analizar los recursos necesarios del negocio bajo el modelo Canvas
- Implementar una estrategia de mercadeo y publicidad.
- Adquirir conocimientos básicos en contabilidad.

### **4.2.6 Misión y Visión**

**Misión:** Convertir el salón de belleza en un lugar reconocido y acreditado en el sector, generando confianza y credibilidad en sus clientes.

**Visión:** Ser reconocidos como el mejor salón de belleza de la localidad generando empleo a otras familias prestando el mejor servicio y asesoría gracias a la acreditación por los servicios profesionales y humanos.

#### 4.2.7 DOFA

PRIORIDAD	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
1	No poseo las herramientas necesarias.	Adecuar un espacio para el salon.	No tengo competencia a mi alrededor.	No contar con recursos disponibles para trabajar en belleza.
2	No cuento con un lugar apropiado para mi salon.	Cuento con tres niveles de capacitacion en belleza.	Tengo clientes potenciales.	Falta de oportunidad para adquirir experiencia.
		Cuento con tiempo.	Experiencia en atencion a clientes gracias a mi negocio de abarrotes.	

Tabla 13 Lluvia de ideas matriz DOFA – Yolanda Moque

ESTRATEGIAS DOFA		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		No tengo competencia a mi alrededor.	No poseo las herramientas necerarias.
OPORTUNIDADES		Tengo clientes potenciales.	No cuento con un lugar apropiado para mi salon.
		Experiencia en atencion a clientes.	
		ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
Adecuar un espacio para el salon.		1. Al no tener competencia y poder contar con las herramientas necesarias acreditaria de una manera mas rapida mi negocio.	1. Conseguir el apoyo que me permita adquirir las herramientas necesarias para ejercer mi profesion.
Cuento con tres niveles de capacitacion de belleza.		2. Gracias a las capacitaciones puedo formalizar mi negocio y estar actualizada en temas de belleza.	2. Atraves de la capacitacion en el tecnico que ejerzo debo incrementar mi experiencia como estilista.
Tengo tiempo disponible.			
		ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
AMENAZAS			
No contar con un lugar acreditado.			
No contar con los recursos disponibles para trabajar en mi area de belleza.		1. Con las herramientas que pueda obtener puedo generar renombre a mi proyecto de vida.	1. Con el estudio que he adquirido y la poca experiencia debo empezar lo mas pronto posible a ejercer los conocimientos.

Tabla 14 Estrategias DOFA – Yolanda Moque

### 4.2.8 Canvas

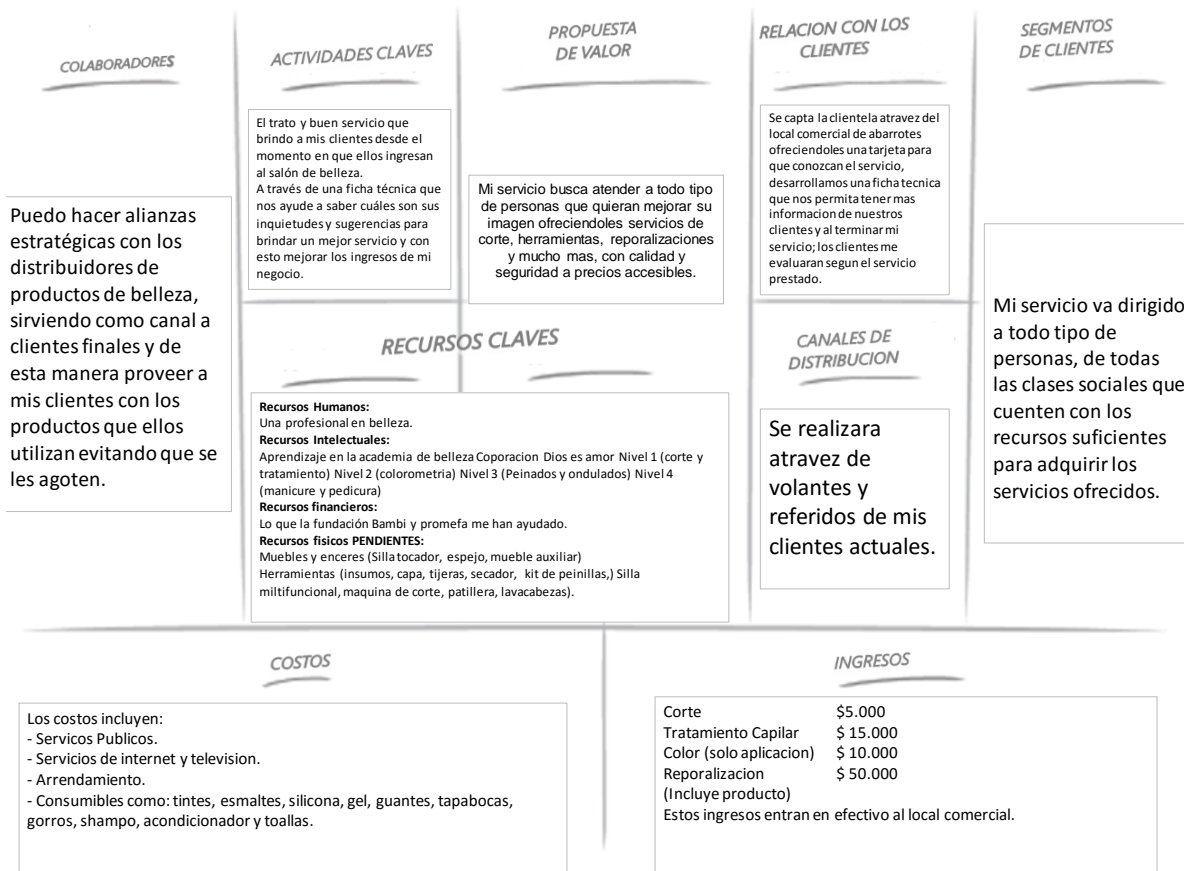


Tabla 15 Canvas – Yolanda Moque

### 4.2.9 Publicidad y mercadeo



Figura 5. Logo y Slogan – Yolanda Moque

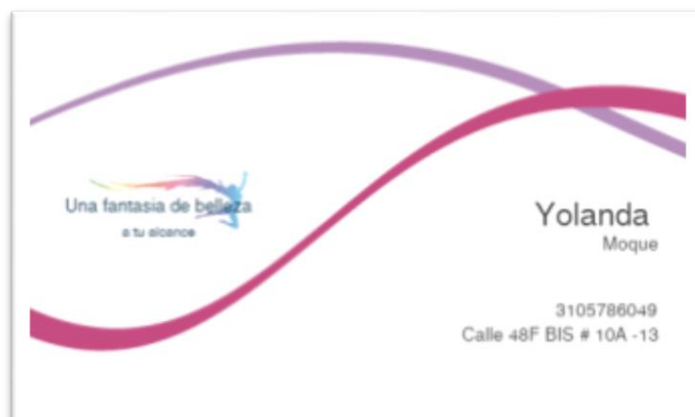


Figura 6. Tarjeta presentación – Yolanda Moque

#### 4.2.10 Detalle de costos y gastos

<b>Detalle de costos y Gastos</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>MES</b>
<b>Detalle Ventas:</b>			
Corte	\$ 5.000	10	\$ 50.000
Tratamiento Capilar	\$ 15.000	10	\$ 150.000
Color (solo aplicacion)	\$ 10.000	10	\$ 100.000
Reporalizacion	\$ 50.000	5	\$ 250.000
<b>TOTAL VENTAS MES</b>	<b>\$ 80.000</b>	<b>35</b>	<b>\$ 550.000</b>
<b>Detalle Costos:</b>			
Arriendo	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Servicios Publicos	\$ 120.000	1	\$ 120.000
Mercado	\$ 100.000	1	\$ 100.000
Consumibles	\$ 100.000	1	\$ 100.000
<b>TOTAL GASTOS Y COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 520.000</b>	<b>4</b>	<b>\$ 520.000</b>
<b>Ahorro</b>			<b>\$ 30.000</b>

Tabla 16 Costos y gastos – Yolanda Moque

### 4.3 Unidad productiva de belleza – Ángela Morales



**Nombre:**

Ángela Morales

**Edad:**

32 Años

**Madre de:**

Joshua

**Estudiante:**

Belleza en la corporación Dios es amor.

Figura 7. Fotografía de Ángela Morales y su hijo Joshua

#### 4.3.1 Historia de Vida

Ángela Morales, tiene 32 años, cuando tenía 28 años nació su único hijo Joshua que significa salvador y mensajero de Dios, el nació con algunos problemas de Salud (hidrocefalia), en el año 2015 conoció de la fundación Bambi, y desde entonces su vida empezó a tener cambios, logro terminar sus estudios de bachiller, y se encuentra estudiando Belleza y cosmetología en la Corporación Dios es Amor, espera poder encontrar una estabilidad laboral que le permita tener una vida digna.

#### 4.3.2 Objetivos

**Objetivo General:**

Captar clientes con el fin de generar ingresos y mejora calidad de vida.

**Objetivos específicos:**

- Realizar un diagnóstico DOFA
- Analizar los recursos necesarios del negocio bajo el modelo Canvas
- Implementar una estrategia de mercadeo y publicidad.
- Adquirir conocimientos básicos en contabilidad.



### 4.3.3 Misión y Visión

**Misión:** Prestar un servicio integral el mundo del buen look, destacándose en conseguir el mejor estilo para cada persona con servicios llenos de excelencia, calidad e inspiración.

**Visión:** Ser reconocidos como el mejor lugar cosmetológico posicionándose y predominando en la atención familiar por la excelencia y profesionalismo en cada servicio dando lugar así a la preferencia ante todos los demás cosmetólogos.

### 4.3.4 DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
Tiempo	Capacitacion	Proximo a tener un titulo en tecnica de belleza	Dificultad Financiera
Falta de Clientes (comunicación)	poseo herramientas de trabajo	Las ganas y la fe de sacar el negocio adelante	Tiempo
No cuento inventario de insumos.	Carisma con los clientes	Apoyo de Dios a traves de Promefa	No cuento inventario de insumos.

Tabla 17 Lluvia de ideas matriz DOFA – Ángela Morales

ESTRATEGIAS DOFA		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		Proximo a tener un titulo en tecnica de belleza	Tiempo
		Las ganas y la fe de sacar el negocio adelante	Falta de Clientes (comunicación)
		Apoyo de Dios a traves de Promefa	No cuento inventario de insumos.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO	
Capacitacion	1. En poco tiempo cuento con un tecnico como soporte acreditado.	1. Terminar lo mas pronto posible el tecnico para tener tiempo	
poseo herramientas de trabajo	2. Captar minimo un cliente por semana.	2. Crear promociones para captar clientes	
Carisma con los clientes	3 Actitud de servicio y asesoria hacia los clientes	3 Realizar una cotizacion de los insumos que se requieren	
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA	
Dificultad Financiera	1. Termiar el tecnico para dedicar tiempo a mi empresa y generar ingresos.	1. Conseguir los insumos necesarios que me permitan generar clientes.	
Tiempo			
No cuento inventario de insumos.	2. Exponer mi necesidad a promefa para lograr apoyo en la consecucion de insumos.	2. Sacar tiempo para almenos genera run cliente semanal	

Tabla 18 Estrategias DOFA – Ángela Morales

### 4.3.5 Canvas

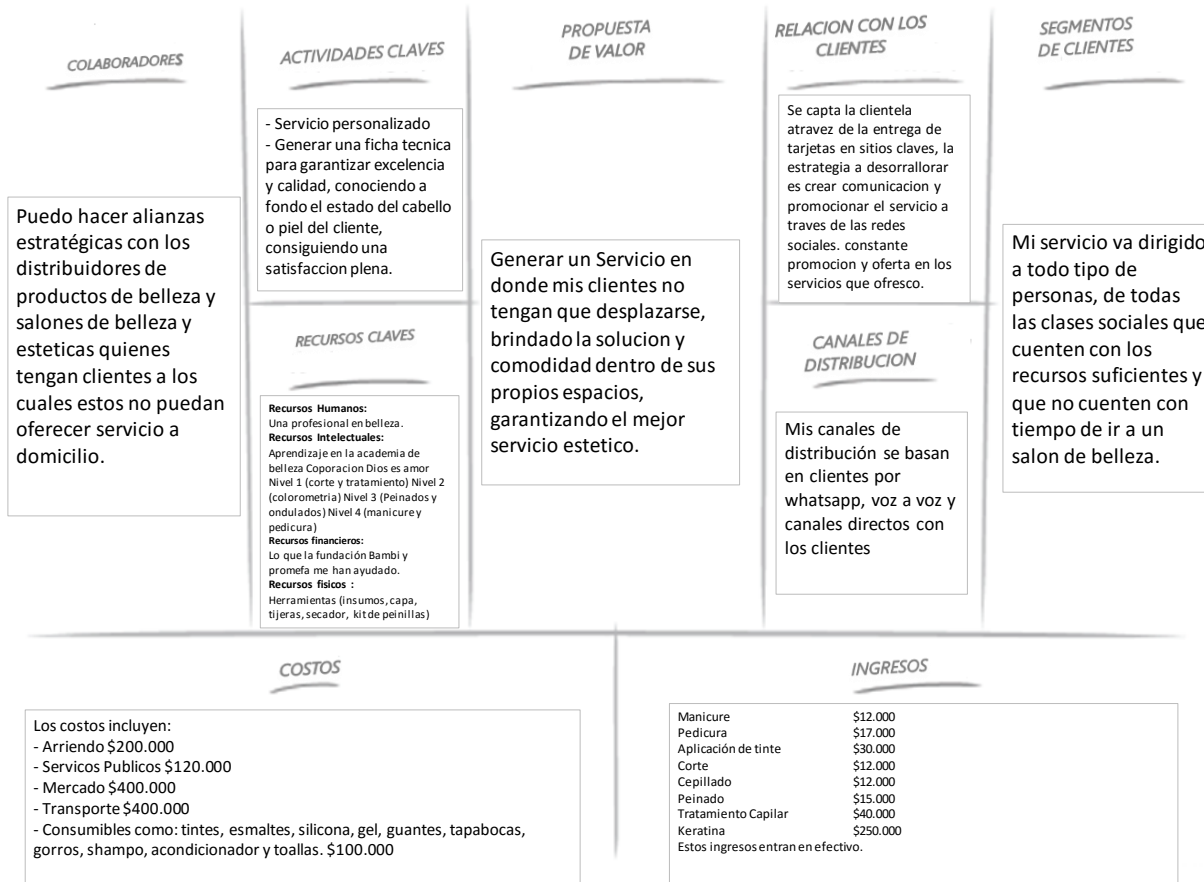


Tabla 19 Canvas – Ángela Morales

### 4.3.6 Publicidad y mercadeo



Figura 8. Tarjeta presentación – Ángela Morales

## 4.3.7 Detalle de costos y gastos

<b>Detalle de costos y Gastos</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>MES</b>
<i><b>Detalle Ventas:</b></i>			
Manicure	\$ 12.000	10	\$ 120.000
Pedicura	\$ 17.000	10	\$ 170.000
Aplicación de tinte	\$ 30.000	10	\$ 300.000
Corte	\$ 12.000	10	\$ 120.000
Cepillado	\$ 12.000	10	\$ 120.000
Peinado	\$ 15.000	10	\$ 150.000
Tratamiento Capilar	\$ 40.000	1	\$ 40.000
Keratina	\$ 250.000	1	\$ 250.000
<b>TOTAL VENTAS MES</b>	<b>\$ 388.000</b>	<b>62</b>	<b>\$ 1.270.000</b>
<i><b>Detalle Costos:</b></i>			
Arriendo	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Servicios Publicos	\$ 120.000	1	\$ 120.000
Mercado	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Transporte	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Consumibles	\$ 100.000	1	\$ 100.000
<b>TOTAL GASTOS Y COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 1.220.000</b>	<b>5</b>	<b>\$ 1.220.000</b>
<b>Ahorro</b>			<b>\$ 50.000</b>

Tabla 20 Costos y Gastos – Ángela Morales





## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- ✓ Por medio de la capacitación dirigida a cada una de las líderes de los proyectos empresariales, se realiza la aplicación del modelo de negocios según Canvas, logrando que cada una conozca de forma clara como funciona su negocio, y al final se elabora un presupuesto de ingresos y costos que les ayuda a entender los conceptos básicos contables que les permitirá proyectarse financieramente a corto y largo plazo.
  
- ✓ Con base en la entrevista inicial que se realizó a cada unidad productiva, se elaboró un diagnóstico DOFA que permitió evidenciar las principales fortalezas y oportunidades, las líderes de los proyectos están capacitadas y disponen del tiempo necesario para ejercer su trabajo con calidad, algunas de ellas cuentan con clientes fieles o potenciales; por otro lado, se concluye que las principales debilidades y amenazas son la falta de recursos financieros que imposibilitan la consecución de las herramientas necesarias para llevar a cabo las funciones propias de su negocio, también se encontró que algunas no cuentan con la experiencia necesaria lo cual se convierte en una amenaza para retener a sus clientes. Esto les permite elaborar estrategias tanto comerciales, educativas, administrativas y contables que permitan potenciar sus fortalezas y oportunidades y minimicen al máximo sus amenazas y debilidades.
  
- ✓ Se llevó a cabo una muestra empresarial a través de la cual se pudo evidenciar el avance y desarrollo de las capacitaciones a cada unidad productiva, permitiéndoles con los insumos y herramientas necesarias mostrar sus avances en cuanto a lo aprendido tanto de forma técnica como empírica, a nivel productivo y comercial, posibilitándoles crear alianzas y estrategias para atraer y retener nuevos clientes y de esta manera fortalecer su negocio.

- ✓ El programa Promefa debe implementar un proceso para el seguimiento de los recursos que son otorgados a las unidades productivas, porque en algunas ocasiones estos recursos no son destinados a plasmar la idea de negocio. Además, para el caso de las unidades productivas de belleza deben establecer estrategias con empresas temporales o salones de belleza donde estas puedan adquirir experiencia mientras desarrollan el trabajo sobre su idea de negocio.
  
- ✓ El programa Promefa debe desarrollar estrategias de publicidad y mercadeo para atraer más patrocinadores y no afectar el proceso académico de las unidades productivas, ya que por falta de apoyo financiero tienen que desistir o aplazar su formación.

## 5. TRABAJO DE CAMPO

### 5.1 Fotografías Fundación.



Figura 9. Fotografías Fundación Bambi



## 5.2 Fotografías Visitas Domiciliarias.

### 5.2.1 Alejandra Vera

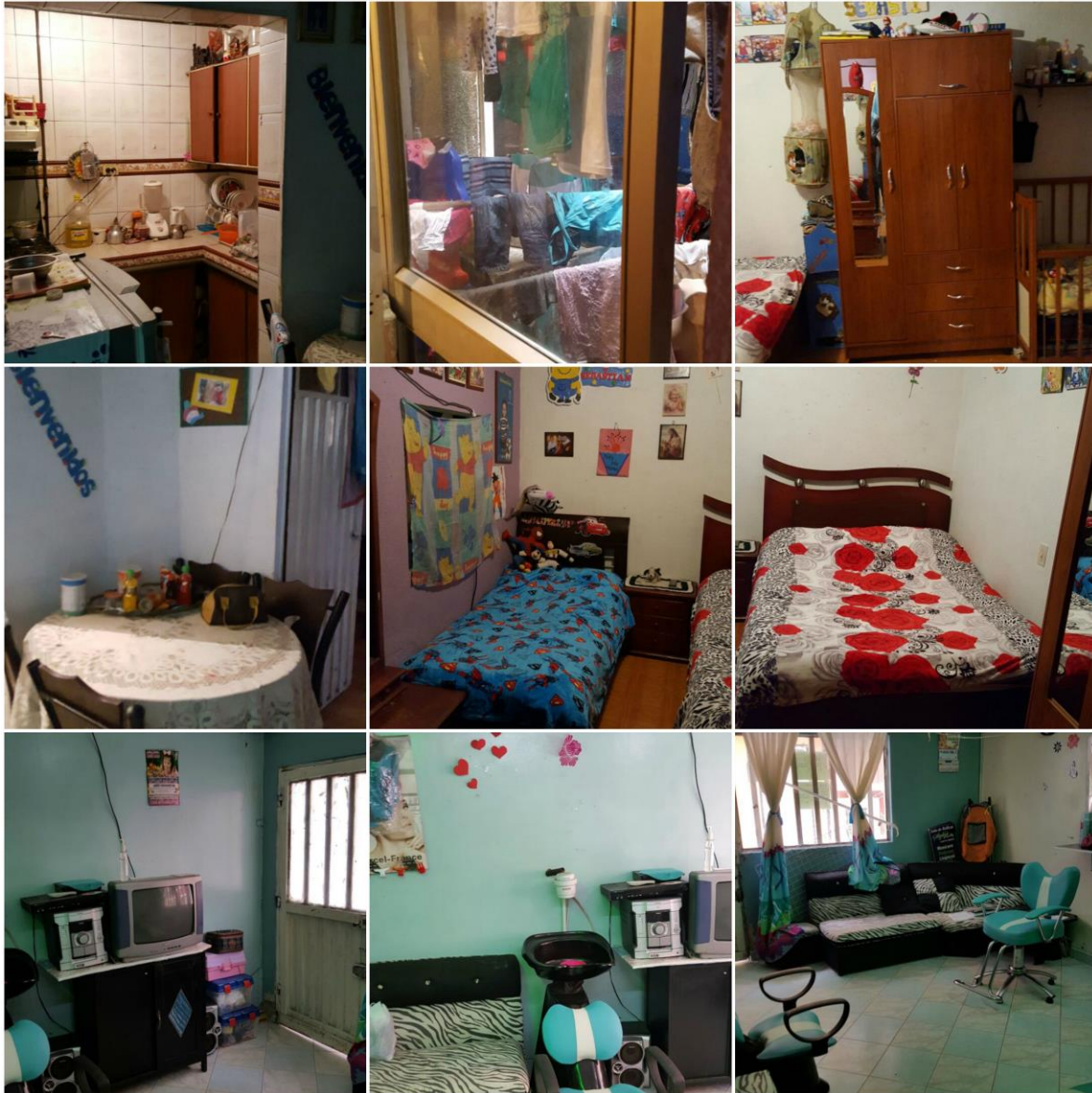


Figura 10. Fotografías Casa Alejandra Vera Durante la visita domiciliaria.

### 5.2.2 Yolanda Moque

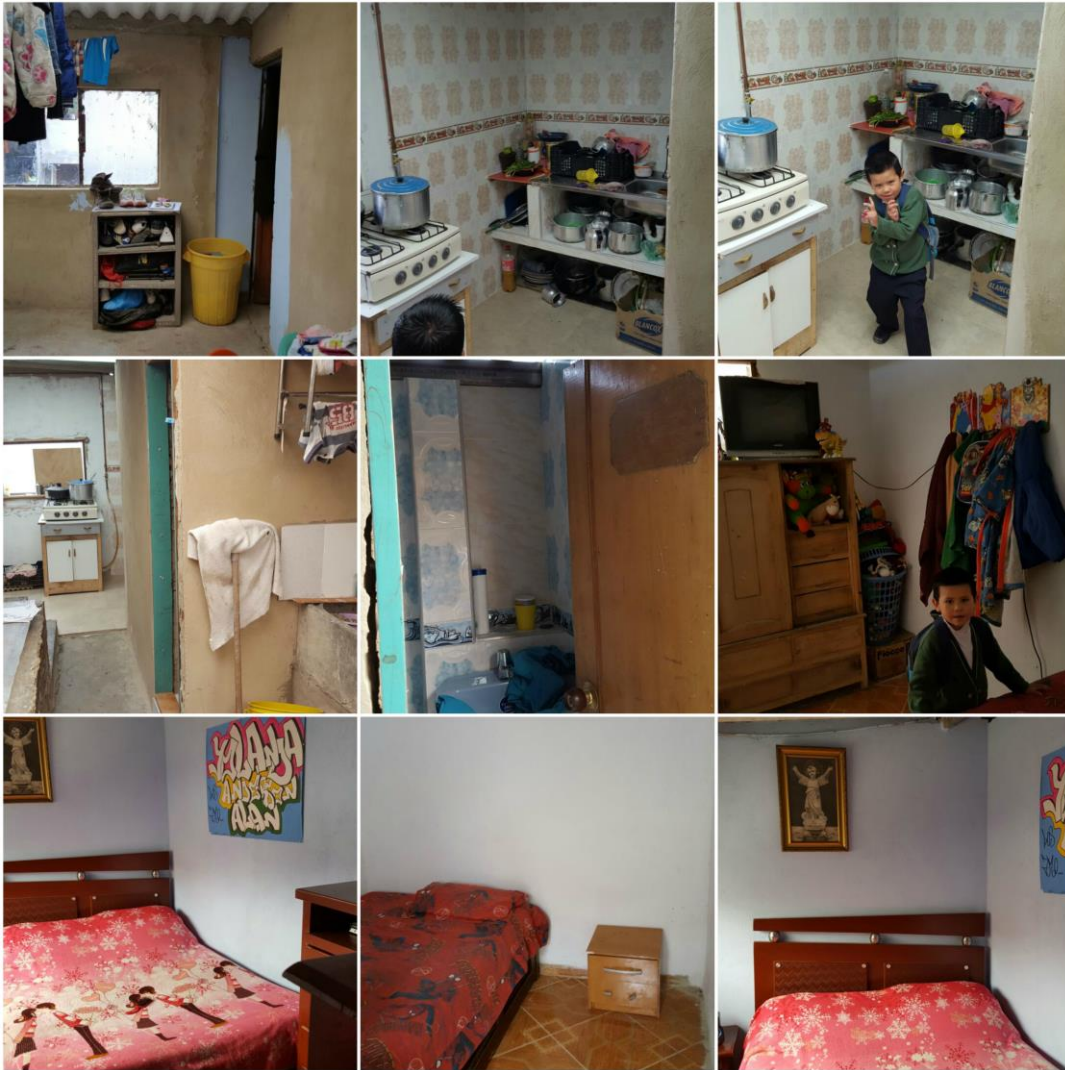


Figura 11. Fotografias Casa Yolanda Moque Durante la visita domiciliaria.

### 5.2.3 Ángela Morales

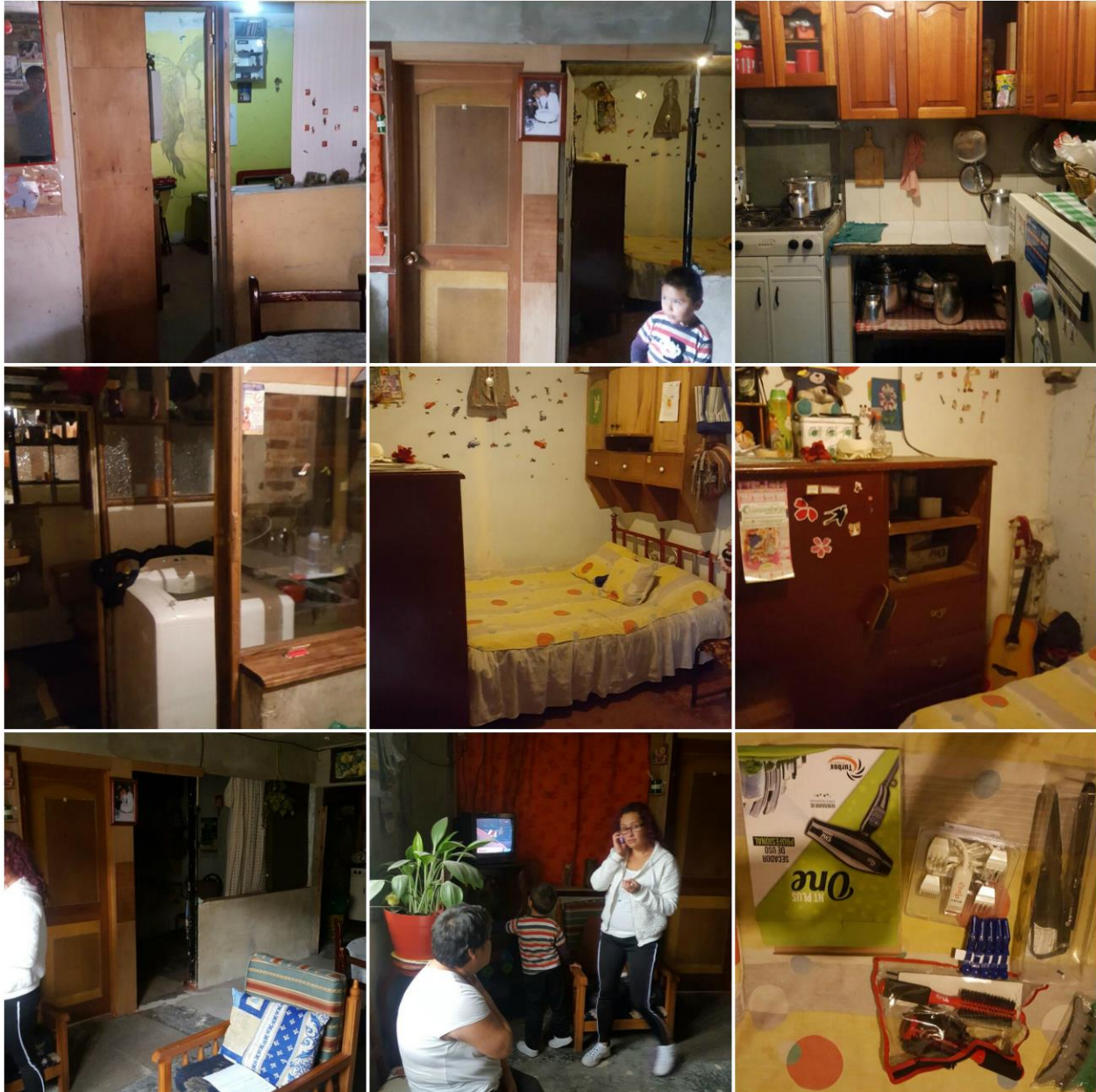
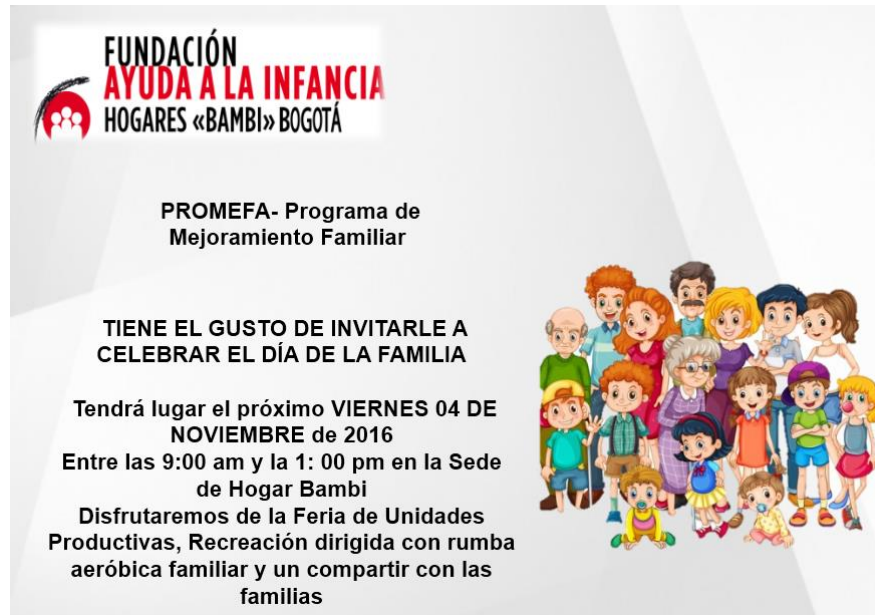


Figura 12. Fotografías Ángela Morales Durante la visita domiciliaria.

### 5.3 Fotografías muestra empresarial.



PROGRAMACIÓN DÍA DE LA FAMILIA

NOVIEMBRE 04 DE 2016

- 9:00 PM Recibimiento de los invitados
- 9:15 PM Apertura del día de la Familia
- 9:30 PM Palabras de la Directora Nacional de ICBF Dra. Cristina Plazas
- 9:45 PM Palabras de la Representante Legal Hogar Bambi
- 10:00 PM Apertura de la Feria de Unidades Productivas
- 10:05 PM Testimonio de una Familia
- 10:15 a 11:00 PM Recorrido por cada una de las Unidades Productivas
- 11:00 a 12:00 M Recreación dirigida con Rumba Aeróbica Familiar
- 12:10 PM Refrigerio Compartido
- 12:30 PM Cierre.

Figura 13. Tarjeta invitacion Dia de la familia, muestra empresarial y detalle de la programacion.



Figura 14. Fotografías durante la muestra empresarial



Figura 15. Fotografias durante la muestra empresarial

#### 5.4 Fotografías Trabajo de capacitación.



Figura 16. Fotografías durante la capacitación a la líderes de las unidades productivas.

## REFERENCIAS

- Alcaldía Mayor de Bogotá . (9 de 10 de 2016). *Alcaldía Mayor de Bogotá- Secretaria General*. Obtenido de Bogotá.gov.co: <http://bogota.gov.co/localidades/rafaeluribeuribe>
- Alcaldía Rafael Uribe Uribe. (11 de 10 de 2016). *Alcaldía Rafael Uribe Uribe*. Obtenido de Alcaldía Rafael Uribe Uribe: <http://www.rafaeluribe.gov.co/index.php/quienes-somos/datos-de-contacto/directorio-de-instituciones-en-la-localidad>
- Aldeas Infantiles SOS Colombia . (17 de 10 de 2016). *Aldeas Infantiles SOS Colombia*. Obtenido de Emprendimiento: Mujeres conforman unidades productivas: <http://www.aldeasinfantiles.org.co/que-es-aldeas/prensa/noticias/mujeres-conforman-unidades-productivas>
- Camara y Comercio de Bogotá. (11 de 10 de 2016). *Camara y Comercio de Bogotá*. Obtenido de Camara y Comercio de Bogotá: Camara y Comercio de Bogotá
- (2010). *Diagnostico local con participación social 2009-2010*. Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá. Recuperado el 30 de 10 de 2016, de <http://www.saludcapital.gov.co/sitios/VigilanciaSaludPublica/Diagnosticos%20Locales/18-RAFAEL%20URIBE%20URIBE.pdf>
- (2012). *Diagnostico local Rafael Uribe Uribe*. Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá.
- Dirección Jurídica Distrital . (2013). *Manual de Entidades sin ánimo de lucro - ESAL - 2013 - Alcaldía Mayor de Bogotá*. Bogotá: Subdirección Imprenta Distrital D.D.D.I.
- Dirección de Planeación Institucional - Unal. (30 de 10 de 2016). *Universidad Nacional de Colombia* . Obtenido de [http://www.bogota.unal.edu.co/planeacion/download/herramientas-metodologia/Guia\\_Analisis\\_DOFA.pdf](http://www.bogota.unal.edu.co/planeacion/download/herramientas-metodologia/Guia_Analisis_DOFA.pdf)
- Fundación Hogares Bambi. (17 de 10 de 2016). *Fundación de Ayuda a la infancia HOGARES BAMBI COLOMBIA*. Obtenido de Fundación de Ayuda a la infancia HOGARES BAMBI COLOMBIA: <http://ayuda-infancia-bambi.org/Noticias/Fotos.aspx>
- Hogares Bambi. (11 de 10 de 2016). *Fundación ayuda a la infancia*. Obtenido de <http://www.ayuda-infancia-bambi.org/HogaresBambi/Hogares/HOGARES/BAMBIBOGOTA.aspx>
- Mena, U. (12 de 12 de 2008). Localidad Rafael Uribe Uribe Ficha Básica. *Secretaría distrital de cultura, recreación y deportes*, pág. 48.
- (2016). *Plan ambiental local Rafael Uribe Uribe*. Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá.
- Quijano, G. (17 de 10 de 2016). *Marketing y Finanzas*. Obtenido de Marketing y Finanzas: <http://www.marketingyfinanzas.net/2013/03/modelo-canvas-una-herramienta-para-generar-modelos-de-negocios/>
- Secretaría de cultura, recreación y deportes. (01 de Diciembre de 2008). *Secretaría de cultura*. Recuperado el 08 de Octubre de 2016, de <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co>
- Secretaría de planeación - Bogotá DC. (9 de 10 de 2016). *Secretaría de planeación*. Obtenido de <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/Bogot%E1%20Ciudad%20de%20Estad%EDstic/2011/DICE115-CartillaEncuesMultipropos-2011.pdf>
- Secretaría de planeación. (11 de 10 de 2016). *Secretaría de Planeación*. Obtenido de Secretaría de Planeación: <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionEnLinea/InformacionDe>



scargableUPZs/Localidad%2018%20rafael%20uribe/Monografias/18%20Localidad%20de%20Rafael%20Uribe%20Uribe.pdf

Secretaria Distrital de Ambiente. (2009). *Secretaria Disitrital de Ambiente*. Recuperado el 08 de Octubre de 2016, de <http://www.ambientebogota.gov.co/>