

**TRABAJO DE GRADO EN PROYECCIÓN SOCIAL “FUNDACIÓN  
INTERNACIONAL MARIA LUISA DE MORENO” PROGRAMA DESPERTAR  
EMPREENDEDOR VEREDA CANAVITA, MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ**

**BLANCA LILY RUIZ ORTIZ  
LAURA MARCELA VELANDIA IBAGUÉ**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
PRIMER INFORME DIAGNOSTICO  
DESPERTAR EMPREENDEDOR  
BOGOTÁ  
2013**

**TRABAJO DE GRADO EN PROYECCIÓN SOCIAL “FUNDACIÓN  
INTERNACIONAL MARIA LUISA DE MORENO” PROGRAMA DESPERTAR  
EMPRENDEDOR VEREDA CANAVITA, MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ**

**BLANCA LILY RUIZ ORTIZ 17021221**

**LAURA MARCELA VELANDIA IBAGUÉ 11072073**

**Informe Final**

**Plan de trabajo**

**QUERUBIN ARIAS**

**Docente Director Trabajo de Grado**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**PROYECCION SOCIAL DESPERTAR EMPRENDEDOR**

**BOGOTÁ**

**2013**

# CONTENIDO

## INTRODUCCION

1. MACRO VARIABLES.....	1
1.1. Biofísicas del Territorio.....	1
1.2. Socioeconómicas.....	8
1.3. Políticas Institucionales.....	14
1.4. Simbólico Culturales.....	22
2. Análisis FODA .....	25
2.1. Estructura Matriz FODA.....	26
2.2. Conclusiones Análisis FODA.....	28
3. Plan de Trabajo Y Cronograma de Actividades.....	29
3.1. Objetivos.....	29
3.2. Motivos por los cuales se adelanta el proyecto.....	30
3.3. Actividades.....	31
3.4. Cronograma.....	32
3.5. Lugar donde se adelanta el trabajo.....	33
4. Propuestas de Trabajo.....	34
4.1. Instrumento de Seguimiento.....	35
5. Conclusiones.....	38
6. Recomendaciones.....	39

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y CIBERGRAFÍA

## ANEXOS

Anexo 1: Encuesta Diagnostica

Anexo2: Syllabus (Micro Currículo)

Anexo 3: Conferencia y Feria

Anexo 4: Clínica de Ventas y Registros Fotográficos

Anexo 5: Guía Básica Empresarial

Anexo 6: Formato de Visitas

## **INTRODUCCION**

El presente trabajo hace referencia al estímulo emprendedor y desarrollo empresarial en mujeres cabeza de hogar y de escasos recursos, que desarrollaron a través de capacitaciones un plan de negocio básico, ordenado y sostenible en el tiempo.

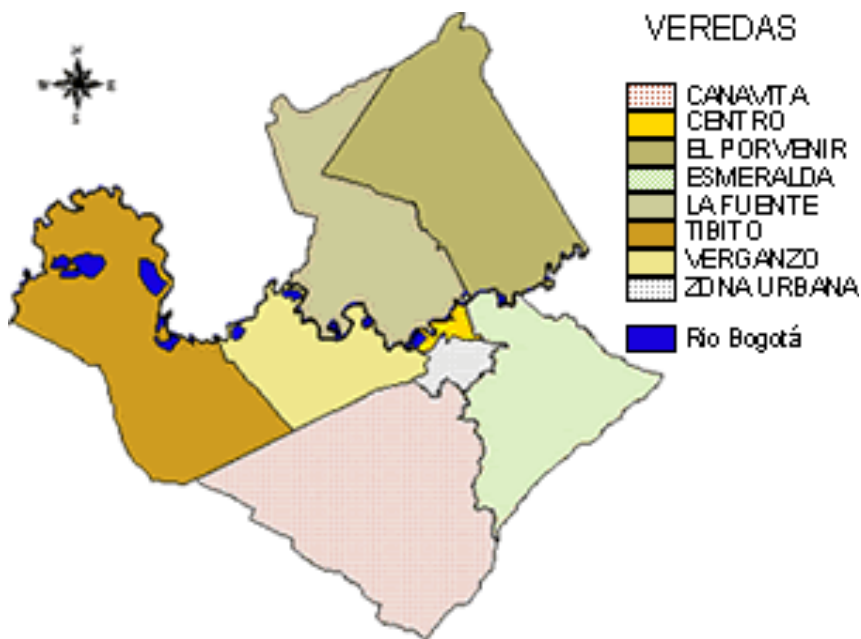
Se trabajó con mujeres ubicadas en el Municipio de Tocancipá, pertenecientes a la Vereda Canavita, dentro del plan Red Unidos, que busca el mejoramiento de la calidad de vida y la erradicación de la pobreza en zonas delimitadas del país. A partir de este objetivo se desarrolló un programa de capacitación empresarial donde se explicaron temas como: Administración Básica, Finanzas, Mercadeo, Costos y Contabilidad, con el propósito de brindar a las participantes conocimientos y herramientas necesarias para crear una idea de negocio sólida.

Con la creación de los planes de negocio, las participantes son capaces de alcanzar un desarrollo económico para sus familias, generar ingresos adicionales y aplicar conocimientos expuestos durante la formación empresarial en cualquier tipo de negocio.

# I. MACRO VARIABLES DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPA VEREDA CANAVITA

## I.I BIOFÍSICAS DEL TERRITORIO

### a.) *Características Físicas*



Tocancipá es un municipio [colombiano](#) en el departamento de [Cundinamarca](#). Queda a 20 km de [Bogotá](#), saliendo por la [Autopista Norte](#). Pertenece a la provincia de la Sabana Centro junto con los municipios de Cajicá, Cogua, Cota, Chía, Gachancipá, Guasca, La Calera, Nemocón, Sopó y Zipaquirá.

Extensión: 73.51 km<sup>2</sup>, área urbana 0.6km<sup>2</sup> y rural 72.9 km<sup>2</sup>

Fue fundado por el licenciado Don Miguel de Ibarra el día 21 de septiembre de 1593, en esa época fue denominado Toquencipá. Municipio que se caracterizó en esta época su tendencia agrícola, vocación alfarera y rural y arquitectura colonial.

El municipio está dividido por 7 veredas y estas distribuidas en sectores así:

- o **CENTRO** Aurora Seminario, El Bohío, Urb. Los Alpes, Urb. Tocarinda, Urb. San Carlos, Urb. Los Cerezos, La Trampa, Urb. Las Esmeraldas, Tinjacá, La Selva, Manantial Bajo, Centro, Urb. Los Tilos, Urb. El Portal.
- o (Zona Urbana)
- o **PORVENIR** Escuela, Las Palmas, Ecopetrol, Club De Golf
- o **LA FUENTE** Centro Poblado, La Escuela, San Diego, Inversiones Morrosquillo, Parte Alta
- o **VERGANZO** San Javier, La Escuela, Champiñones, Tolima, Gómez, Castelblanco, Chautá, Autódromo, La Estación, Chaparro, Tiba, Milenium III.
- o **TIBITOC** Texaco, La Diana, Pelpack – Las Quintas

- o **CANAVITA** Alto Manantial, San Victorino, Buenos Aires - Parte Alta, Chicó Norte, Chicalá, Dulcinea, Arrieros, Colpapel - Camino Del Medio, La Diana – Leona, Arizmendi, Los Manzanos, Buenos Aires – Parte Baja, Pan de Azúcar, Patiño, Ebel.
  
- o **LA ESMERALDA** Quindingua, Escuela, Cetina - Tres Esquinas, Parte Alta, Alto manantial y Sector Martínez.

b.) ***Condiciones del Lugar***

**Vivienda**

Por ser Tocancipá un municipio con gran vocación industrial se ha ido generando un crecimiento demográfico bastante alto tanto es así como en la actualidad el déficit de vivienda supera el 50% de la población, denotándose que el desarrollo de la vivienda no ha sido equilibrado con el aumento de la población.

Otro problema que presenta es la construcción ilegal sobre los cerros orientales, sin ningún tipo de diseños estructurales que garanticen la seguridad de sus habitantes; ocasionando alto riesgo, caso puntual durante las olas invernales en donde los últimos años se ha presentado alud de tierra.

Por lo anterior se requiere con urgencia un estudio que determine la vulnerabilidad, amenaza y riesgo de estas viviendas, con el fin de tomar medidas definitivas, que solucionen la problemática y así prevenir desastres mayores.

Grafico No. 1 Fuente: Información Sisben Municipal

Refiriéndonos como viven las personas en Tocancipá encontramos que un 52% vive en arriendo o subarriendo, el 32% vivienda propia pagada, el 9% propia pagando y un 7% en otra condición.

### Educación

El municipio cuenta con 22 establecimientos educativos para dar cubrimiento a la población escolarizada del municipio.

#### Distribución De Establecimientos Educativos Según Tipo Y Nivel

NIVEL	OFICIAL	PRIVADO	TOTAL
Pre-Escolar	7	6	12
Básica y Primaria	3	6	10
Media			
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>22</b>

Tabla No. 1 Fuente Secretaría de Educación

NIVEL	OFICIAL		PRIVADO		TOTAL	
	ESTUDIANTES	%	ESTUDIANTE	%	ESTUDIANT	%
PRE-ESCOLAR	401	6%	355	30%	765	9,5%
BASICA	2858	43%	437	36,5%	3395	42%
PRIMARIA	2506	37%	265	22%	2771	35%
SECUNDARIA	923	14%	137	11,5%	1060	13,4%
MEDIA						%
<b>TOTAL</b>	<b>6688</b>	<b>100%</b>	<b>1194</b>	<b>100%</b>	<b>7882</b>	<b>100%</b>

Tabla No. 2 Fuente Secretaría de Educación

Analizando la cobertura educativa observamos que el mayor porcentaje se encuentra en colegios oficiales con un 85%, en comparación con el 15% del sector privado, la básica primaria tiene un 42% y la básica secundaria 35%.



Lo anterior nos muestra que el municipio de Tocancipá tiene un alto porcentaje de población infantil y adolescente.

### **Distribución Porcentual Población Analfabeta Por Sexo Y Área.**

AREA	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
URBANA	239	325	564	61
RURAL	145	218	363	39
TOTAL	384	543	927	100

Tabla No. 3Fuente: Información Sisben Municipal

En el municipio existen 927 personas no tienen ningún tipo de educación, en donde las mujeres se encuentran con un mayor porcentaje en un 59% y los hombres con un 41%, con mayor proporción en la parte urbana, situación que se debe a la llegada de personas en busca de trabajo de diferentes partes del país.

### **Salud**

Según la base de Sisben a 31 de Diciembre 2010 contaba con 27.702 habitantes, en donde el 14,46% están afiliados al régimen subsidiado, el 76,11% al régimen contributivo y el 9,43% se encuentran sin seguridad social.

Observamos que la variación en el comportamiento de la seguridad social en la población es dinámico y esto se debe a la gran oferta de trabajo que ofrecen las empresas del municipio así como por la migración de población en busca del mismo.

### **Alumbrado Público**

En cuanto al alumbrado público del municipio, Tocancipá cuenta con un 80% aproximadamente de cubrimiento, contribuyendo con la generación de espacios públicos seguros y transitables para la comunidad. El 20% restante se encuentra en el sector rural.

Grafico No. 2 Fuente: Información Sisben Municipal

### **Agua**

El servicio de agua de agua potable en el municipio denota abastecimiento casi en un 100%, quedando un pequeño porcentaje para dar cobertura total.

Cuenta con tres plantas de abastecimiento de agua potable para todo el municipio, realizando la recolección, transporte y tratamiento de aguas residuales domesticas impidiendo que los residuos vayan a parar a las fuentes naturales, manejando cuatro sistemas de acueducto en Tibitoc, La Esmeralda, Canavita y la Fuente

### **Gas**

Tocancipá cuenta con el servicio de Gas natural en un pequeño porcentaje del 3,24% el restante con gas en cilindro o pipeta.

### **Teléfono**

La empresa de teléfonos de Bogotá ETB ha tiene un 17%, siendo el uso del celular el medio de comunicación más usado, rápido y efectivo.

### **Sistema Vial.**

Según el acuerdo N. 09 de 2010 “POR EL CUAL SE REVISA Y AJUSTA EL PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ, ADOPTADO MEDIANTE EL ACUERDO NO. 011 DE 2005”

Y la ley 1228 de Julio 16 de 2008 “ Se determinan las franjas mínimas de retiro obligatorio o áreas de exclusión, para las carreteras del sistema vial nacional, se crea el Sistema Integral Nacional de Información de Carreteras y se dictan otras disposiciones”.

Tocancipá cuenta con 134 kilómetros de vía, de los cuales 32% están pavimentados y el 67% de vía no está pavimentada, principalmente las que conducen a las veredas.

Este sistema conecta con la ciudad de Bogotá, además permite la movilización de la población a través de la carretera central y/o Doble calzada Briceño Tunja Sogamoso y las demás vías intermunicipales.

## I.II. SOCIOECONÓMICAS

### a.) Diferentes Sectores Productivos

#### Industrial

El municipio cuenta con 80 industrias registradas, en las cuales se identifican diversos procesos productivos dentro de los cuales se encuentran de actividad petrolera, producción de sustancias químicas, siderúrgicas, cosméticas, metalurgia y manufacturera.

#### Agroindustrial

En el municipio de Tocancipá se tiene una base de 1600 productores que reciben asistencia técnica agropecuaria, medicamentos, semillas, sal y melaza existen 2 grupos en el sector agropecuario:

Los ganaderos tecnificados y el agrícola, quienes constantemente están en la búsqueda de ampliar su tecnología en pro de la producción y los medianos y pequeños productores con bajos ingresos, educación y tecnologías mínimas

La ganadería bovina es practicada aproximadamente por 300 familias de las cuales el 75% de ellas lo hacen por negocio de ordeño y carnes; y la ganadería porcina practicada por aproximadamente 40 familias, de las cuales solo el 50% los hacen como negocio y medio de subsistencia.

El mayor número de ingresos salariales del sector proviene de los diferentes cultivos de flores, cuyos trabajadores en general devengan el salario mínimo mensual.

En el sector se encuentran 25 empresas productoras de flores bajo invernadero ubicadas principalmente en las veredas de la Fuente y Porvenir, el factor más relevante es la utilización del agua el 100% cosechan agua es decir cuentan con pozos.

Existen otras pequeñas fuentes de ingresos como son pequeños galpones familiares que generan algunas ganancias por la venta de huevos y pequeños productores cultivan hortalizas, vendiendo una parte mínima de sus productos en tiendas urbanas o los destinan al consumo familiar. Se puede decir que el municipio perdió la tradición de compra semanal de mercado debido al progreso del mismo y la existencia de tiendas y supermercados a donde pueden acudir para suplir las necesidades diarias.

Los pocos productores agrícolas venden el producido en la Central de Abastos y en municipios vecinos, donde por los grandes volúmenes que se ofertan el pequeño productor no obtiene precios favorables.

Algunas personas habitan en la zona rural y poseen terrenos aptos para cultivar pero se ven en la obligación de hacerlo por su estrecha condición económica y por falta de conocimientos en el tema.

En el área pecuaria el campesino raso tiene animales de baja producción, lo que se origina principalmente en desconocimiento de alternativas genéticas y una deficiente alimentación ocasionada en la falta de balance nutricional.

Las causas más evidentes para esa deficiente calidad de los pastos son: alta radiación solar, largos e intensos veranos, asociado con la pérdida de la vegetación nativa la cual es causante de la marcada disminución de la capacidad hídrica.

En el municipio se ha venido incrementando el trabajo en los últimos años el manejo de lombricultivos en las grandes floristerías, como forma de obtención de abonos de tipo orgánico para sustituir el manejo que se daba anteriormente, el uso de clavel y material de desecho, que atenta contra la vida de la población y de los mismo animales.

## **Minero**

En el programa "cerros nuestro pulmón" se desarrollan actividades de seguimiento y control con el fin de que estas cumplan con los parámetros de legalidad exigidos por la autoridad minera y ambiental.

En la actualidad se cuenta con 19 frentes mineros activos, habilitados para desarrollar actividades extractivas

-

### **b.) Procesos de Emprendimiento**

La última década Tocancipá se ha caracterizado por el auge de creación de microempresas, como fuente principal de generación de recursos y de empleo, dando oportunidad de utilizar todas las herramientas brindadas por el gobierno nacional para apoyar a los pequeños empresarios en la creación de sus empresa y la proyecto de negocio, teniendo en cuenta que constituyen en fuente principal de recursos y generación de empleo estable, ayudando a mejorar su nivel de vida.

El actual alcalde Carlos Julio Rozo comprometido con la comunidad de Tocancipá ha puesto en marcha varios programas citados en su plan de desarrollo 2012 escuchando las necesidades de las personas las ha ido formando participativas, productivas y competitivas. Cumpliendo con su lema "por una Tocancipá incluyente y Participativa"

El logro más importante de Desarrollo económico ha sido la creación del banco de las oportunidades, cuyo objetivo principal es financiar los proyectos e ideas de negocio con créditos de bajo interés y facilidad para acceder a ellos.

Así mismo la Gerencia de Desarrollo Económico respalda a todos los emprendedores en eventos como es la feria de las colonias llevando artesanos y productores agropecuarios.

Uno de los emprendimientos podemos citar la Granja Educativa Agro turística el Mohan de Quebrada Honda ubicada en la vereda Canavita sector el tablón

cuyo objetivo primordial es interactuar con la naturaleza, esparcimiento y descanso.

Con programas como campamento, capacitaciones, caminatas.

c.) **Alianzas al Interior de Cada Sector con Instituciones Publicas Y Organizaciones Privadas**

[La Zona Franca de Tocancipá](#) es considerada el más atractivo y estructurada de toda Latinoamérica, con una infraestructura altamente competitiva y con el mejor precio del mercado.

Tiene una ubicación estratégica a 35 kms. de Bogotá y a 45 minutos del aeropuerto internacional de carga y pasajeros, Eldorado genera las condiciones necesarias para mejorar la competitividad de las empresas e industrias allí presentes y es una valiosa oportunidad para conectarse con el mundo.

La Zona Franca de Tocancipá es un proyecto que cuenta con los beneficios del régimen de Zonas Francas; con un área de 387.000 m<sup>2</sup>, declarada Zona Franca Permanente por la DIAN mediante "resolución número 0006045 del 8 de junio de 2009".

Este es uno de los principales ejes de concentración económica de Bogotá y Cundinamarca, permitiendo el desarrollo de nuevos proyectos de inversión para empresas del sector industrial de bajo, mediano y alto impacto ambiental, de servicios y comerciales, bajo parámetros de responsabilidad social y ambiental.

Dentro de los objetivos de se encuentran:

- Convertirse en un instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital.
- Desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia y buena prácticas empresariales.

- Promover la generación de economías de escala.
- Ayudar a simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

Con respecto al impuesto de industria y comercio, es más bajo que en Bogotá y para las empresas que generen un mayor número de empleos, se le exonera por cinco años.

“Entre otros beneficios, las empresas que operan en zonas francas pagan el 15% en el impuesto a la renta y los equipos de producción y materias primas de terceros países no cancelan arancel e iva”.

La reforma tributaria que entro en vigencia en enero de 2013 protege a las Zonas Francas ya creadas en el país, en especial si las mismas son generadores de empleo porque van a haber deducciones en los impuestos parafiscales.

La zona franca de Tocancipá está exenta del pago de IVA y Aranceles por materias primas y maquinaria que llega a sus instalaciones lo cual sin duda promueve la inversión extranjera y la del mismo país.

### ***Planta de Carvajal Empaques***

Ubicada destinada en su mayoría aliada al norte de Bogotá, que tendrá una capacidad de producción de empaques termo formados para la industria y una sus estrategias fue la proximidad con la planta de alpina todos los productos se fabrican con materiales 100% reciclables.

Ubicada en el Parque Industrial Gran Sabana, en Tipitoc, Tocancipá, a unos 50 kilómetros de Bogotá.

Del total de utilidades, la junta directiva tiene decretado un dividendo de \$200 por cada una de las 36.934.368 acciones preferenciales suscritas pagadas y en



circulación, el que se tomará de la Reserva para Financiación de Nuevos Proyectos.

Unas características que tiene la planta permiten el ahorro de energía, el control de emisiones de efecto invernadero, la producción limpia, la minimización y valorización de los desperdicios, el reciclaje y la reutilización.

### ***Red Unidos***

Articula todas las estrategias de apoyo estatal a la población vulnerable (nivel 1 del Sisben) subsidios de educación, capacitación en proyectos productivos, acompañamiento psicológico y asesoría en nutrición.

#### **d.) *Talento Humano***

Durante el primer año del alcalde Carlos Julio Rozo con su equipo de trabajo están comprometidos con el municipio en donde su principal propósito es de responder a las necesidades de la comunidad, brindando calidad y respuesta oportuna a sus requerimientos.

### I.III. POLITICAS INSTITUCIONALES

#### a.) *Instituciones del Estado con Presencia en el Territorio*

Según la constitución Colombiana y la ley 136 de 1994, sobre los municipios y su organización, en cada municipio Colombiano habrá presencia de los siguientes órganos Estatales que ayudaran a la gestión y al desarrollo del plan municipal:

#### **Concejo Municipal**

El órgano de dirección y gobierno de elección popular que estará integrado por un presidente, un primer vicepresidente y un segundo vicepresidente, los de manera participativa, motivaran al desarrollo transparente del municipio a través de políticas administrativas, industriales y de gobierno que permitan el crecimiento sostenible del municipio (Ley 136 de 1994)

#### **Alcaldía Municipal de Tocancipá**

Dentro de la Ley 136 de 1994 por la cual se dictan normas tendientes a modernizar la organización y funcionamiento de los municipios, la alcaldía esta entonces encargada de ejecutar los programas y proyectos de tipo social, administrativo, comunitario y económico, dentro de los términos de la Ley teniendo en cuenta las necesidades de las habitantes del municipio

#### **Personería Municipal**

La personería del municipio de Tocancipá presta servicios de atención integral a la comunidad para la protección, promoción y defensa de los derechos

humanos, mediante la vigilancia de las funciones públicas, defensoría del pueblo, participación ciudadana e investigaciones socioeconómicas y de desarrollo, para garantizar a los Tocancipeños soluciones efectivas, transparencia e igualdad en cada una de las acciones, para contribuir al crecimiento del municipio. La cual tiene como principales objetivos:

- Defender los derechos humanos de los habitantes del municipio y ser veedor ciudadano.
- Vigilar los intereses de la comunidad a través de controles a las entidades y funcionarios públicos.
- Fomentar e impulsar políticas, estrategias y acciones para re confortar la participación ciudadana.
- Dirigir y gestionar peticiones, quejas y reclamos de los habitantes del municipio de Tocancipá ante las autoridades municipales.

### **Instituto Municipal de Recreación y Deporte**

Siguiendo el artículo 141 de la Ley 136 de 1994, en el capítulo VIII, se enfatiza en la vinculación de diferentes entidades descentralizadas al municipio y sus habitantes, las cuales puedan contribuir al desarrollo de los residentes. Fue creada en 1999 para la gestión, promoción y desarrollo del deporte y la recreación del municipio, el cual está presente en todos los sectores de la población (niños, jóvenes, adultos, tercera edad y discapacitados). Reglamentada por la ley 181 de 1995 tiene como fin integrar a la población municipal a través del deporte, la recreación y sana utilización del tiempo libre.

La cual tiene como fin mejorar la calidad de vida de los habitantes del municipio, ampliar la cobertura que actualmente tiene, optimizar y mejorar el nivel competitivo del municipio. Presta servicios de escuelas de formación deportiva (Fútbol, baloncesto, voleibol, gimnasia artística, tenis de mesa, ajedrez, teakwondo, atletismo, ciclismo, patinaje, matrogimnasia y porras);

deporte asociado y deporte recreativo (juegos veredales y vacaciones recreativas).

### **Empresa de Servicios Públicos**

Encargada de prestar los servicios públicos básicos de acueducto, alcantarillado y aseo, de manera responsable, compromiso social y con buen manejo de los recursos para mejorar la eficiencia del sistema de gestión de calidad, con el fin de:

- Suministrar de manera constante agua apta para el consumo humano en la comunidad Tocancipeña.
- Realizar la recolección, transporte y tratamiento de aguas residuales domésticas y residuos sólidos en el Municipio de Tocancipá.
- Mantener las vías y espacios públicos limpios y aseados en todo el Municipio.
- Promover la cultura ciudadana de la comunidad de Tocancipá en cuanto al ahorro y uso eficiente de los recursos hídricos y el manejo adecuado de los residuos sólidos.

#### **b.) *Sinergia Que Establecen Entre Ellas En La Practica***

Desde la administración del municipio, y como principal representante del mismo, el Alcalde y su equipo de trabajo junto con el concejo municipal y la personería de Tocancipá laboran conjuntamente para desarrollar y fortalecer planes de acción que contribuyan al crecimiento y desarrollo del municipio, las cuales apoyan también su gestión y ejecución con diferentes instituciones presentes en el territorio, encargadas igualmente de trabajar por el bienestar de todos los habitantes.

Conjuntamente trabajan instituciones y entidades territoriales, con el fin de mejorar la calidad de vida de los residentes del Municipio. En la práctica cada una de ellas se complementa para prestar los servicios requeridos por los ciudadanos, dentro de ellas se encuentra: el Instituto Municipal de Recreación y Deporte; Empresa de Servicios Públicos; Instituciones Educativas como el Sena y el Instituto Tecnológico Industrial, las cuales entre ellas prestan los servicios educativos tecnológicos que requieren los residentes del Municipio para ser competitivos en el mercado laboral; Establecimientos Públicos como el Comando de Policía, Bomberos Voluntarios y La Notaria Única del Circuito, todas ellas trabajando y funcionando en pro de la comodidad de los Tacancipeños.

***c) Marcos Jurídicos y su Aplicación en el Manejo de las Condiciones Particulares del Territorio: Políticas para Víctimas del Desplazamiento.***

El principal hecho victimizaste al cual pertenece la población víctima que habita en el municipio tiene que ver con el desplazamiento forzado, por lo cual dentro del Plan de Trabajo del actual Alcalde de Tocancipá: Carlos Julio Rozo, se contempla el **Plan De Acción Territorial Para Atención Y Reparación Integral A Las Víctimas el Conflicto Interno Armado En Tocancipá – Cundinamarca**, donde se mencionan y se proponen diversas estrategias y políticas que de la mano con el Gobierno Nacional ayuden a la Reparación de Las Víctimas del Conflicto Armado.

Según la Red Nacional de Información, en la actualidad radican en el municipio de Tocancipá 160 familias víctimas por desplazamiento forzado, aparecen viviendo en el municipio como población desplazada 507 personas.

El municipio de Tocancipá apoya a las familias víctimas por desplazamiento forzado, desde el mismo momento que se declaran su situación de víctimas o anuncian su presencia en la Personería municipal, prestando atención oportuna y de manera prioritaria diferentes servicios como, y a través de gerencias

como: Gerencia de Salud, Gerencia de Educación, Gerencia de Desarrollo Social y la Gerencia de Gobierno.

Existe por consiguiente un Plan de Acción o Plan de desarrollo Municipal, encargado de proteger los derechos fundamentales de los habitantes del Tocancipá, donde contempla las siguientes políticas estratégicas, por medio de las cuales, las gerencias de la administración municipal, atenderán a la población víctima del conflicto armado Colombiano, fundamentalmente por el hecho victimizante de población en condición de desplazamiento forzado, pues éste hecho es el de mayor presencia en el municipio, garantizando el goce efectivo de sus derechos, así:

- 1.** Camino para la construcción de un ciudadano participativo, productivo y competitivo.
- 2.** Bienestar y calidad de vida a través de servicios de salud, eficientes y oportunos.
- 3.** Tocancipá segura.
- 4.** Nuevos vientos culturales y turísticos.
- 5.** Desarrollo armónico e integral del ser humano por medio del deporte.
- 6.** Inclusión social, políticamente responsables y con corresponsabilidad de todos los actores.
- 7.** Espacios verdes: herencia para nuestros hijos.
- 8.** Tocancipá, sostenible y sustentable: municipio proyectado y planificado a largo plazo.
- 9.** Transparencia y participación ciudadana: eje de una gestión pública eficiente.

**10.** Por una Tocancipá productiva y competitiva.

Además se contempla la ejecución de los siguientes programas y proyectos que de manera diferencial atenderán a la población víctima por desplazamiento forzoso, los cuales hacen parte estratégica del presente plan de acción para la atención y reparación integral de las víctimas en el municipio de Tocancipá

**PROGRAMAS Y PROYECTOS PARA POBLACION VICTIMA DEL  
DESPLAZAMIENTO**

PROGRAMA	PROYECTO	META RESULTADO	LINEA BASE	META PRODUCTO
NADIE CON HAMBRE	Alimentación Escolar	Mejorar el estado nutricional de los niños del sistema educativo oficial.	82	Brindar suministro diario de refrigerios al 100% de los estudiantes de población desplazada
	Seguridad Alimentaria y Nutricional	Vincular a personas de la población vulnerable, en el programa de seguridad alimentaria y nutricional.	45	Suministrar apoyos alimentarios al 100% niños de 0 a 11 años
	Avanzando en la Inclusión Social	Atender con enfoque diferencial a niños(as) del sistema educativo	82	Atender al 100% de los niños(as) en situación de desplazamiento en el Sistema educativo.
FAMILIA NUCLEO DE LA SOCIEDAD	Familia Núcleo de la Sociedad	Mantener la atención a los hogares en situación de vulnerabilidad	160	Ajustar el Plan Integral Unificado (PIU) a la población en condición de desplazamiento Garantizar la atención humanitaria al 100% de la población en condición de desplazamiento, que habita en el municipio

Superar la pobreza extrema  
en las 189 familias  
identificadas en el municipio  
de Tocancipá

Tabla No. 4 FUENTE: <http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-pa-2012.pdf/files/36356663663535633734643765613937/pat-tocanci>

d) ***Entidades Públicas, Privadas o Internacionales que Ofrecen Apoyo***

El municipio de Tocancipá recibe diferentes clases de apoyo, tanto de entidades públicas como privadas, dentro de las que se encuentran:

**Entidades Públicas**

- **SENA** Servicio Nacional de Aprendizaje
- **ICBF** Instituto Nacional de Bienestar Familiar
- **ANSPE** La Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema es la entidad encargada de la estrategia nacional de promoción social para la población más pobre y vulnerable, a partir del alineamiento de los instrumentos de focalización de las instituciones públicas, la optimización de la inversión social privada y el impulso de la innovación social.
- **ZOLIP** zona geográficamente delimitada, en donde se desarrolla, en el marco de la Red de Protección Social para la Superación de la Pobreza Extrema, un ejercicio de intervención intensiva liderado o co-liderado por un actor privado y/o público, con la participación activa de todas las instancias del gobierno local, de empresarios, ONGs, Fundaciones y sociedad civil, en el marco de un modelo de alianza público - privada de



tipo integral como factor dinamizador de los procesos de consecución de logros de las familias unidos y de promoción o tránsito hacia la Senda de la Prosperidad.

- **RED UNIDOS** La Red Unidos, se constituye como una Estrategia Nacional de intervención integral y coordinada, que busca contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias objeto de su intervención, la acumulación de capital social y humano y, en consecuencia, a la reducción de los niveles de pobreza y pobreza extrema en el país.

### **Entidades Privadas**

- Porvenir
- Cafam
- Colsubsidio
- Universidad de La Sabana
- Davivienda
- Movistar
- Cemex
- ESPT – Kimberly Clark
- Universidad Católica
- Bancolombia
- Fundación María Luisa de Moreno
- Fundación Belcorp
- Fundación Bavaria
- Fundación Exxon Mobil

#### **I.IV. SIMBOLICO CULTURALES**

##### **a.) *Emprendimiento Sociales y Culturales Más Reconocidos Y Beneficios***

**Obras Civiles:** Mejoramiento de la vía en el sector de La Esperanza y en la Vereda de La Fuente, construcción de la vía en el sector Polígono en la Vereda Canavita, se trasladaron las redes de acueducto, adecuamiento del

alcantarillado y se instaló señalización, así como la construcción del Salón Comunal Dulcinea; Construcción del Hospital Nuestra Señora del Tránsito.

**Gestión Ambiental** Se preocupa por mantener la Política de Espacios Verdes en Tocancipá, para lograr ser competitiva y sostenible frente a los demás municipios, donde se tienen en ejecución diferentes programas en el sector industrial, agrícola y minero, donde se evalúa el desempeño de dichas industrias; programa de contaminación visual y auditiva; Plan de Mejoramiento de Residuos Sólidos y la educación ambiental.

**Escuela de Formación Musical:** En la que se benefician alrededor de 240 niños Surge en el año 2004, dirigida a niños y jóvenes de área rural del municipio. Las bandas son reconocidas como las mejores del país. Actualmente el coro cuenta con 46 integrantes.

**Pasaporte Tocancipeño:** El cual busca dar a conocer el municipio por sus diferentes sitios de interés y fomentar el turismo a través de la calidez humana de sus habitantes, lo cual genera mayores ingresos a las familias de Tocancipá.

**Festival de La Colombianidad:** Realizado cada año en el mes de Septiembre, es un rescate a la tradición de alfarería, en el que se realiza el acostumbrado desfile de carrozas y comparsas por las principales calles del Municipio para congregarse en el Estadio Municipal.

b.) ***Organizaciones Solidarias***

- Fundación María Luisa de Moreno
- Fundación Belcorp
- Fundación Bavaria

- ▯ Fundación Exxon Mobil

### c.) *Expresiones Artísticas*

#### **Festival de La Colombianidad en Tocancipá**

- ▯ Más de 2500 artistas participan en el festival, agrupaciones musicales, actividades lúdicas y culturales hacen parte del espectáculo, el cual busca integrar en un solo espacio, los principales carnavales y festividades típicos de Colombia, que busca crear sentido de pertenencia en los niños que participan.
- ▯ Resalta la tradición de los silleteros.
- ▯ Realiza el Concurso Nacional del Bambuco Inédito para Bandas Musicales
- ▯ Desarrolla el Concurso Nacional de Bandas Marciales.
- ▯ Desfile de carrozas, exposiciones artesanales, comparsas, silleteros, exposición de pintura, danza, teatro callejero, grandes artistas musicales y orquestas.

#### **Lanzamiento del Programa de Alto Rendimiento Deportivo**

Apoya a los deportistas que por sus resultados merecen atención y acompañamiento en su carrera deportiva. Durante el lanzamiento se realizaron muestras de deportes extremos, de igual manera se hizo entrega de dos becas

educativas para Licenciatura en Educación Física a quienes se han destacado por su rendimiento y han dejado el nombre del municipio en alto.

## II. ANALISIS FODA

<b>Prioridad</b>	<b>DEBILIDADES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>4</b>	Poco entusiasmo por emprender de verdad.	Tener entidades con presencia en el Municipio que de alguna manera apoyan diferentes proyectos.	Tener a la mano entidades que pueden apoyar el emprendimiento.	Poco campo de Mercado (población consumidora del sector)
<b>3</b>	Concepción que solo se requiere dinero para emprender un negocio.	La existencia de una zona franca dentro del municipio.	El apoyo gubernamental, local para desarrollar proyectos.	Muy bajo nivel de calidad de vida, que motive a la compra de bienes no básicos.
<b>2</b>	Falta de conocimiento sobre los contactos y entidades que ofrecen apoyo dentro del municipio.	La alcaldía se preocupa por fomentar el turismo.	Existen alianzas público privadas	Encarecimiento de la vida por la industrialización en el municipio.
<b>1</b>	Bajo nivel de creatividad	Las ferias y fiestas que se desarrollan dentro de Tocancipá.	Existen recursos disponibles para la inversión local.	Mala administración de los recursos.

Fuente: Autoras del Proyecto

## II.I. ESTRUCTURA MATRIZ FODA

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<b>F4</b>	<b>D4</b>
	<b>F3</b>	<b>D3</b>
	<b>F2</b>	<b>D2</b>
	<b>F1</b>	<b>D1</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
<b>O4</b>	Aprovechar la cercanía con las entidades que prestan y ofrecen ayuda al municipio.	Reflexionar sobre las oportunidades de emprendimiento que ofrecen las entidades.
<b>O3</b>	Generar empleo, debido a los beneficios que posee la zona franca.	Existen diferentes maneras de desarrollar planes de negocio a través de recursos privados.
<b>O2</b>	Aumentar el turismo a través de alianzas.	Utilizar las herramientas ofrecidas por la alcaldía para sobresalir y fomentar el turismo.
<b>O1</b>	Usar parte de los recursos para fomentar la cultura.	A través de actos culturales promover la imaginación de los habitantes.
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>

<b>A4</b>	Con la presencia de entidades publico privadas crear un nicho de mercado.	Fomentar el emprendimiento.
<b>A3</b>	Con el apoyo gubernamental mejorar la calidad de vida de los habitantes.	Realizar capacitaciones que permitan obtener ingresos.
<b>A2</b>	Mediante alianzas obtener subsidios y beneficios para la población.	Promover información importante para los habitantes.
<b>A1</b>	Controlar los recursos y beneficios recibidos por los asentamientos industriales.	Mayor control sobre los recursos y dirigirlos al impulso de microempresas.

Fuente: Autoras del Proyecto





## II.II. ANALISIS FODA

A través de capacitaciones y con el patrocinio de entidades con presencia en el municipio, fomentar el emprendimiento en la creación y desarrollo de nuevos planes de negocio, que fomenten el turismo, empleo, ingresos y poder adquisitivo que ayuden a mejorar la calidad de vida de toda la población.

Desarrollar proyectos dirigidos a la comunidad de Tocancipá para crecimiento del municipio, con recursos recibidos por la aparición de nuevas y existentes industrias y evitando la mala utilización de los mismos.

En los diferentes eventos culturales desarrollados en el municipio darse a conocer a nivel nacional y ser reconocidos como un municipio en continuo mejoramiento, progreso y crecimiento.

### III. PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

#### III.I. OBJETIVOS

##### **General:**

Capacitar a las participantes del programa: “Despertar Emprendedor” de la Fundación Internacional María Luisa de Moreno ubicadas en el Municipio de Tocancipá, Vereda Canavita, en temas administrativos y contables, que les permita ser autónomas en el logro de su sostenimiento personal y familiar por medio de la creación y desarrollo de ideas y perfiles básicos de negocio.

##### **Específicos:**

- 1.** Identificar el entorno socioeconómico y cultural de las participantes, con el fin de poder orientarlas y apoyarlas en la formación y aprendizaje.
- 2.** Conceptualizar y aplicar conocimientos básicos administrativos y contables. Ver Syllabus Anexo 2
- 3.** Desarrollar actividades lúdicas extracurriculares que refuercen la Temática vista en clase.
- 4.** Construir y desarrollar un plan de negocio por cada participante.
- 5.** Realizar visitas a los planes de negocio que se encuentran en funcionamiento.

### **III.II. MOTIVOS POR LOS CUALES SE ADELANTA EL PROYECTO**

A través del convenio establecido entre la Universidad de La Salle y La Fundación María Luisa de Moreno, se busca prestar ayuda y capacitación a poblaciones vulnerables en el municipio de Tocancipá en la Vereda Canavita.

Para nosotras como estudiantes de La Universidad de La Salle y futuras egresadas, es un privilegio servir a comunidades en condiciones de bajos recursos y de escaso nivel educativo. Ser parte de esta bonita labor nos motiva y llena de razones para apoyar y trabajar de manera persistente y profesional en la formación de estas poblaciones en “Desarrollo Empresarial”, que ofrezca oportunidad a estas familias de obtener un ingreso adicional para sus hogares, sirviendo así con los parámetros educativos y filosóficos que contempla la Universidad en el desarrollo de una sociedad sostenible y sustentable a través de la formación.

### III.III. ACTIVIDADES PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS

- ▯ Recopilar información sobre el entorno a través de una encuesta diagnóstica y documentos.
- ▯ Preparar la temática y el contenido de las clases a través de un syllabus, acorde a las necesidades de la vereda.
- ▯ Realizar conferencias y ferias extracurriculares, donde las participantes tengan oportunidad de reforzar temas de mercadeo e innovación.
- ▯ Desarrollar y elaborar una guía básica empresarial, con el fin de construir un Plan de Negocio con los fundamentos esenciales.
- ▯ Gestionar y diligenciar un formato de visita donde se haga una descripción y análisis de negocios en marcha.

### III.IVCRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD / TIEMPO	MA	JUN	JUL	AG	SEP	OCTUBRE																	
	YO	IO	IO	OST	TIE																		
	RE			O	MB	25	1	15	22	6	13	3	10	16	17	30	31	14	21	28	5	12	
¿Cuál es mi negocio?																							
Equipo Emprendedor	X																						
Misión		X																					
Visión			X																				
Objetivos				X																			
Descripción del producto																							
Marca					X																		
Empaque										X													
Descripción del mercado																							
Competencias											X												
Estrategias actuales y propuestas												X											
Localización del negocio													X	X									
Proceso Productivo																							
Costo y precio de ventas																X	X						
Ventas e inversión																							
Flujo de caja																		X					
Capital del Trabajo																			X				
Punto de equilibrio																				X			



### III.V LUGAR DONDE SE VA ADELANTAR EL TRABAJO

En la Vereda Canavita, Municipio de Tocancipá, Cundinamarca.



#### METAS PARA ALCAZAR LOS OBJETIVOS

Formar empresarias integrales, competentes, auto generadoras de ingresos, creativas y con disposición de alcanzar desarrollo económico para sus familias.

A través del programa Despertar emprendedor, con apoyo de La Fundación María Luisa de Moreno, se proporciona los conocimientos y herramientas para que las participantes, definan un perfil básico de negocio, desarrollen competencias como recursividad, autonomía y capacidad para enfrentar y asumir retos de manera positiva.



#### **IV. DESARROLLO E IMPACTO DEL TRABAJO**

**INSTITUCIÓN:** Fundación María Luisa De Moreno

**NOMBRE ESTUDIANTES:** Blanca Lily Ruiz Y Laura Marcela Velandia

**TÍTULO:** Trabajo De Grado En Proyección Social “Fundación Internacional María Luisa De Moreno” Programa Despertar Emprendedor” Vereda Canavita, Municipio De Tocancipá.

**OBJETIVO GENERAL:** Potencializar y desarrollar en los participantes de la comunidad de la vereda Canavita del municipio Tocancipá competencias y conocimientos relacionados con emprendimiento, a través de capacitaciones en temas administrativos y contables, que les permita adaptarse al entorno, ser recursivos y autónomos en el logro de su sostenimiento personal y familiar por medio de la creación de ideas y perfiles básicos de negocio.

#### IV.I. INSTRUMENTO DE SEGUIMIENTO Y ANALISIS

OBJETIVO ESPECÍFICO	META	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD	RESULTADO – LOGRO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN (EVIDENCIAS)
<p>1. Identificar el entorno socioeconómico y cultural de las participantes.</p>	<p>Lograr enfocar las capacitaciones y el aprendizaje de las señoras de acuerdo a las necesidades de la comunidad (Vereda Canavita).</p>	<p>Recopilar información sobre el entorno a través de una encuesta diagnóstica y documentos.</p>	<p>Se identificaron las necesidades y expectativas de las participantes frente a la capacitación empresarial, y con base en esto se realizó la temática para cada clase.</p>	<p style="text-align: center;">ANEXO 1</p>
<p>2. Conceptualizar y aplicar conocimientos básicos sobre emprendimiento y desarrollo</p>	<p>Cada participante estará en capacidad de conceptualizar y entender términos básicos de administración y contabilidad.</p>	<p>La preparación de las señoras se hizo de acuerdo a la temática planteada inicialmente por la fundación, luego de esto se propuso el contenido de las clases a través</p>	<p>Cada señora está en capacidad de identificar y aplicar términos administrativos y contables en cualquier negocio.</p>	<p style="text-align: center;">ANEXO 2</p>

empresarial.		de un syllabus, acorde a las necesidades de la vereda.		
3. Desarrollar actividades lúdicas que refuercen la Temática vista en clase	Reforzar conocimientos de marketing y mercadeo para ser aplicarlos al momento de estar frente a clientes potenciales.	<p>Realizamos en una de las clases una actividad de clínica de ventas, que les permitió explorar y potencializar a las participantes la capacidad de mercadear y vender su producto o servicio.</p> <p>Se realizaron dos conferencias por parte de dos especialistas en temas de marketing e innovación, recomendados por nosotras como capacitadoras para reforzar temas vistos en clase.</p>	<p>Las integrantes de la vereda son capaces de comprender los términos e importancia del mercadeo e innovación para aplicarlos a su producto o servicio.</p> <p>Al igual que desenvolverse con seguridad y de manera adecuada en una venta real de su producto o servicio.</p>	<p>ANEXO 3</p> <p>Y</p> <p>ANEXO 4</p>

		De igual manera se organizó y realizó una feria con las participantes, para que tuvieran la oportunidad de vender y ofrecer sus productos y servicios.		
4. Construir y desarrollar un plan de negocio por cada participante.	Obtener ingresos para sus familias al generar ideas y perfiles básicos de emprendimiento.	Desarrollar y elaborar una guía básica empresarial, con el fin de construir un Plan de Negocio con los fundamentos esenciales.	Seis participantes tienen en marcha su proyecto, y con el desarrollo y elaboración de la guía construyeron un proyecto sólido y viable en el transcurrir del tiempo.	ANEXO 5
5. Realizar visitas a los planes de negocio que se	Proponer recomendaciones a los negocios que van	Gestionar y diligenciar un formato de visita donde se haga una	Se consiguió identificar las necesidades de los negocios, se hicieron sugerencias y	ANEXO 6

encuentran en funcionamiento .	en marcha, con el fin de hacer mejoras en los proyectos.	descripción y análisis del negocio.	propuestas de mejora, para prosperar con los propósitos de las ideas.	
--------------------------------	--	-------------------------------------	---	--

Fuente: Autora

## V. CONCLUSIONES

- ▣ Se encontró una comunidad con deseo de aprender y con el anhelo de emprender nuevos retos, luego de haber pasado por una capacitación de desarrollo personal y autoestima.
- ▣ Al hallar en ellas el gusto por estudiar y cultivar conocimientos nuevos, se emprendió la tarea de reforzar los saberes con charlas y conferencias adicionales a las clases.
- ▣ Se identificaron las necesidades y expectativas de las participantes frente a la capacitación empresarial, y con base en esto se realizó la temática para cada clase.
- ▣ Cada señora está en capacidad de identificar y aplicar términos administrativos y contables en cualquier negocio.
- ▣ Son capaces de desenvolverse con seguridad y de manera adecuada en una venta real de su producto o servicio.
- ▣ Seis participantes tienen en marcha su proyecto, y con el desarrollo y elaboración de la guía construyeron un proyecto sólido y viable en el transcurrir del tiempo.
- ▣ Se consiguió identificar las necesidades de los negocios, se hicieron sugerencias y propuestas de mejora, para prosperar con los propósitos de las ideas.
- ▣ Al elaborar y desarrollar una guía empresarial, todas las participantes están en capacidad de fijar su precio de venta a través de una adecuada administración de costos relacionadas con el producto.
- ▣ El proyecto despertar emprendedor demostró a las señoras ser capaces de comenzar y enfrentar nuevos retos empresariales.

- Al finalizar el trabajo “Despertar Emprendedor”, pudimos comprender que el desarrollo de una temática empresarial ayuda al progreso social y económico de quienes tomaron la capacitación.

## VI. RECOMENDACIONES

- ▯ Acompañar el proceso de capacitación en la idea, el desarrollo y la puesta en ejecución del negocio.
- ▯ Establecer vínculos gubernamentales y privados, de tal modo que la ejecución de la idea de negocio se materialice en la venta, servicio posventa y recaudo.
- ▯ Socializar y sensibilizar al entorno geográfico, gubernamental y privado, sobre la función social que deben realizar con las personas vinculadas a emprendimiento.
- ▯ Establecer que el apoyo dado a los emprendedores no sea discriminado con ciertas entidades o grupos sociales.
- ▯ Desarrollar planes estratégicos masivos de comercialización de los negocios de los emprendedores, tales como ferias y demás eventos que los reúna.
- ▯ Desarrollar talleres que apoyen y refuercen a la comunidad, temas y conocimientos relacionados a la parte financiera de los proyectos, debido a que se encontraron debilidades en estos temas.
- ▯ Asesorar los proyectos planteados en el trabajo “Despertar Emprendedor” y capacitar en labores específicas a las participantes.



## BIBLIOGRÁFIAS Y CIBERGRAFÍA

- Bolaño A., C.A (1981). *CONTABILIDAD COMERCIAL*. Bogotá: Norma.
- PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA (2006). *ESCUELA DE TENDEROS. Socios para el desarrollo del negocio*. Bogotá, Colombia: Javergraf.
- CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (2009). *Conoce Los Pasos Para Creas Empresa. Paso a paso del proceso empresarial y legal*. Bogotá, Colombia.
- Lourdes Munch Galindo, "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION" Ed. Trillas.
- Idalberto Chiavenato, "INTRODUCCION A LA TEORIA GENERAL DE LA ADMINISTRACION" Ed. Mc Graw Hill.
- <http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/noticias.shtml?apc=Cnxx-1-&x=1802448>
- [http://www2.cundinamarca.gov.co/planeacion/redpec/entregasenlinea/municipios/TOCANCIPA/Plan-Desarrollo-2012-2015/TOCANCIPA\\_Diagnostico.pdf](http://www2.cundinamarca.gov.co/planeacion/redpec/entregasenlinea/municipios/TOCANCIPA/Plan-Desarrollo-2012-2015/TOCANCIPA_Diagnostico.pdf)
- <http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/36356663663535633734643765613937/pat-tocancipa-2012.pdf>
- [http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/Entidades\\_descentralizadas.shtml](http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/Entidades_descentralizadas.shtml)
- [http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/38383237303532333239326634323865/Desarrollo\\_Economico.pdf](http://www.tocancipa-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/38383237303532333239326634323865/Desarrollo_Economico.pdf)
- [http://www1.cundinamarca.gov.co/PIU-2012/CUNDINAMARCA%20%202012/PLANES%20INTEGRALES%20%C3%9ANICOS%20%20PIU/DOCUMENTOS%20PIU/CUNDINAMARCA\\_TOCANCIPA.pdf](http://www1.cundinamarca.gov.co/PIU-2012/CUNDINAMARCA%20%202012/PLANES%20INTEGRALES%20%C3%9ANICOS%20%20PIU/DOCUMENTOS%20PIU/CUNDINAMARCA_TOCANCIPA.pdf)

- <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/tocancipa-carlos%20julio%20rozo.pdf>
- <http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/tocancipa-carlos%20julio%20rozo.pdf>
- [http://afecolombia.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=311:bavaria-y-anspe-por-la-erradicacion-de-la-pobreza-extrema-en-tocancipa&catid=41:noticias&Itemid=317&lang=es](http://afecolombia.org/index.php?option=com_content&view=article&id=311:bavaria-y-anspe-por-la-erradicacion-de-la-pobreza-extrema-en-tocancipa&catid=41:noticias&Itemid=317&lang=es)
- <http://www.cerete-cordoba.gov.co/apc-aa-files/36336232656632666131646638663431/LibroConcejoMunicipal.pdf>
- <http://www.despachospublicos.com/cundinamarca/alcald%C3%ADa-de-tocancip%C3%A1-cundinamarca>
- <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=329>
- <http://www.esptocancipa.com/institucional.html>
- <http://www.bavaria.com.co/internaNoticias.php?uuid=32271>
- [http://afecolombia.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=311:bavaria-y-anspe-por-la-erradicacion-de-la-pobreza-extrema-en-tocancipa&catid=41&Itemid=317&lang=es](http://afecolombia.org/index.php?option=com_content&view=article&id=311:bavaria-y-anspe-por-la-erradicacion-de-la-pobreza-extrema-en-tocancipa&catid=41&Itemid=317&lang=es)
- <http://www.anspe.gov.co/es/programa/zonas-libres-de-pobreza-extrema-zolip>
- <http://www.corosyorquestas.org/site/escuela-de-formacion-musical-de-tocancipa.html>
- <http://www.zonafrancatocancipa.com>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnología\\_adeuada](http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnología_adeuada)

## **ANEXOS**

### **ANEXO 1:**

#### **ENCUESTA DIAGNOSTICA**

##### **OBJETIVO**

Identificar dentro de las estudiantes quienes han tenido antes capacitaciones similares, conocer su interés, compromiso y motivación para tomar el curso y saber el nivel de estudio que cada una de ellas posee para así poder enfocar las actividades a desarrollar durante todo el proceso de capacitación.

##### **FICHA TECNICA**

El instrumento fue aplicado a, 19 participantes de las capacitaciones brindadas por la FIMLDM para la creación de empresa en el municipio de: Canavita, la técnica de recolección será por medio de encuestas que combinaran el análisis de datos tanto a nivel cualitativo como cuantitativo, el instrumento fue aplicado a la totalidad de la población y su aplicación se llevó a cabo el día 18 de Mayo de 2013 correspondiente al día operativo 0 del cronograma de trabajo estipulado por la FIMLDM.

La mayoría de las estudiantes son mujeres mayores de 30 años, El 32% de ellas son mayores de 50 años, seguidas del 26% que perteneces a un rango entre 40 y 50 años y las mujeres entre 30 y 40 años corresponden al 21% de la población.

El 52% de la población encuestada vive con su esposo e hijos, mientras que el 48% restante, su núcleo familiar está conformado por hijos, nietos, suegros y yernos.

El 68% de las mujeres encuestadas comparte la responsabilidad de los gastos económicos con la pareja, mientras que el 16% asume los gastos cada una de ellas, en 11% los hijos y finalmente un 5% lo asumen los padres.

Tan solo el 21% de las mujeres de la vereda Canavita tienen estudios técnicos o superiores al bachillerato, El 32% termino el bachillerato y el 47% de ellas apenas tomo algunos cursos de la educación primaria.

El 95% de las estudiantes están motivados a tomar el curso completo y no sientes que puedan perder el interés a medida que avanza la capacitación.

El 63% de las estudiantes prefiere preguntar al capacitador en el momento de tener alguna duda y el 37% restante acudir a sus compañeras, esto nos da un enfoque para realizar actividades en grupo donde cada una aporte sus conocimientos.

El 63% de las mujeres, toman la capacitación motivadas por progresar o aprender más, seguidas de un 27% que están motivadas a crear micro empresas o armar y ejecutar una idea de negocio.

El 74% de las estudiantes considera que para realizar o llevar a cabo su idea de negocio le hace falta conocimiento, lo que nos garantiza que el temario de capacitación es de su interés y que será bastante funcional para el desarrollo de cada proyecto.

Observamos que el 53 % de la población encuestada a pesar del nivel de estudio y condiciones en que viven demuestran el interés de superación.

De las 19 personas encuestadas nos podemos dar cuenta que por el nivel de estudio son pocas las oportunidades que han tenido para haber podido iniciar por cuenta propia.

El 53% de las personas encuestadas en la actualidad no realizan otra actividad diferente.

El 63% dice que no lleva ningún tipo de registro de sus ingresos y egresos

El 42% encuestado demuestra estabilidad de permanencia en sus actividades.

### 13. Qué expectativas tiene de la capacitación

El 74% nos muestra mucho interés en adquirir conocimiento, con el fin de poder desarrollar una actividad económica en la cual se tienen muchas expectativas.

## **CONCLUSIONES**


- En la vereda de Canavita encontramos mujeres de diversas edades y diferentes niveles de escolaridad, por lo cual es necesario diseñar talleres y dinámicas adecuadas que sean comprensibles para la

totalidad de las mujeres que toman la capacitación, manejar un lenguaje claro y conciso que permita la comprensión fácil de los temas tratados a lo largo de la capacitación.

- Dentro del grupo encontramos que todas tienen la disposición de aprender y sacar adelante su idea de negocio, por lo cual deberemos esforzarnos por apoyar el desarrollo y ejecución del mismo, tomando como base que los temas tratados en clase sean llevados a la práctica dentro de su plan de negocios.

**ANEXO 2:**

**SYLLABUS (MICRO CURRÍCULO)**

	<p><b>UNIVERSIDAD DE LA SALLE</b> <b>VICERRECTORÍA ACADÉMICA</b></p> <p><b>Facultad o Departamento:</b></p>
<p><b>Identificación del Espacio Académico</b></p>	
<p>Nombre del Proyecto: Despertar Emprendedor</p>	<p>Municipio: Tocancipá</p>
<p>Vereda: Canavita</p>	<p>Año: 2013</p>
<p>Horario: Sábados 2:00 pm – 5:00 pm</p>	
<p>Capacitadores: Blanca Lily Ruiz y Laura Marcela Velandia Ibagué</p>	



## Objetivos

- Dar a entender los conceptos básicos de los fundamentos contables y administrativos, para un microempresario.
- Adquirir herramientas que propicien una mejor administración de su plan negocio.
- Dar a conocer los elementos para la formalización de su idea de negocio.
- Obtener elementos básicos que permitan sensibilizarnos hacia una cultura contable.
- Desarrollar habilidades para la lectura de los resultados contables de su plan de negocio.

## Competencias a desarrollar

- Lograr que las ideas de negocio se estructuren y formalicen bajo criterios más fuertes en el ámbito contable y administrativo.

### COMPETENCIAS GENERALES:

#### Interpretativas:

- Analiza y comprende diferentes problemáticas a nivel administrativo y contable.

#### Argumentativas:

- Sustenta de forma coherente, respetuosa y crítica su propio plan de negocio.
- presenta posturas propias frente a determinadas situaciones en el entorno empresarial.

#### Propositivas:

- Plantea de forma creativa soluciones a problemáticas determinadas en una organización

### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

#### MÍNIMOS ESPERADOS

- identificar los diferentes tipos de sociedades y características generales de la empresa.
- implementar de manera adecuada herramientas de diagnóstico
- conoce a plenitud la mezcla de mercado.

## Temas y Subtemas Fundamentales

CONTABILIDAD	ADMINISTRACION
<p>1. QUE ES CONTABILIDAD ( 3 agosto 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Concepto.</li> <li>b. Importancia y Necesidad.</li> <li>c. Clasificación. <ul style="list-style-type: none"> <li>c.i. Contabilidad oficial</li> <li>c.ii. Contabilidad privada <ul style="list-style-type: none"> <li>c.ii.1. Contabilidad comercial</li> <li>c.ii.2. Contabilidad costos</li> <li>c.ii.3. Contabilidad de servicios</li> <li>c.ii.4. Contabilidad bancaria</li> <li>c.ii.5. Contabilidad hotelera</li> <li>c.ii.6. Contabilidad cooperativa</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p>2. ECUACION CONTABLE ( 10</p>	<p>a.i.1. EMPRESA (OPERATIVO 5)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.i.1.A) aplicación encuestas respectivos planes de negocio (diagnostico)</li> <li>a.i.1.B) Presentación</li> <li>a.i.1.C) conceptos</li> </ul> <p>a.i.2. TIPOS DE SOCIEDADES (PERATIVO 6)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.i.2.A) DE PERSONAS <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Sociedad limitada</li> <li>ii. Sociedad colectiva</li> <li>iii. Sociedad en comandita simple</li> <li>iv. Sociedad unipersonal</li> </ul> </li> </ul> <p>2.1 HERRAMIENTAS DE DIAGNOSTICO DOFA</p> <p>a.i.3. MEZCLA DE MERCADO (OPERATIVO 7)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.i.3.A) producto</li> <li>a.i.3.B) precio</li> <li>a.i.3.C) distribución (OPERATIVO</li> </ul>

<p>agosto 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Partes de la partida doble <ul style="list-style-type: none"> <li>a.i. Debito</li> <li>a.ii. Crédito</li> <li>a.iii. Saldo</li> </ul> </li> </ul> <p>3. ACTIVO (17 agosto de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Efectivo</li> <li>b. Cuentas por cobrar</li> <li>c. Mercancía</li> <li>d. Activos fijos</li> </ul> <p>4. PASIVOS (24 agosto de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Obligaciones bancarias</li> <li>b. Proveedores</li> <li>c. Cuentas por pagar</li> <li>d. Pasivos corto plazo</li> <li>e. Pasivos largo plazo</li> </ul> <p>5. PATRIMONIO (31 agosto de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Capital inicial</li> <li>b. Aportes de capital</li> <li>c. Utilidades</li> </ul> <p>6. CUENTAS DE RESULTADO (7 septiembre de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ingreso</li> <li>b. Costo</li> <li>c. Gasto</li> </ul> <p>7. ESTADOS FINANCIEROS BASICOS ( 14 septiembre de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Balance general</li> </ul>	<p>8)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.i.3.D) promoción</li> </ul> <p>a.i.4. PLAN DE NEGOCIO ( 10 agosto 2013)</p> <p>a.i.5. A) MERCADO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Investigación de mercado</li> <li>ii.. Estrategias mezcla de mercado</li> <li>iii. Proyección de ventas (17 agosto de 2013)</li> </ul> <p>B) ORGANIZACIÓN (7 septiembre de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Estrategia organizacional</li> <li>ii. estructura organizacional</li> <li>iii. aspectos legales Básicos ( 14 septiembre de 2013)</li> <li>iv. costos administrativos</li> </ul> <p>C) FINANZAS (21 septiembre de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. ingresos</li> <li>ii. egresos (28 septiembre de 2013)</li> <li>iii. capital de trabajo</li> </ul> <p>D) PLAN OPERATIVO Y REPASO( 5 octubre de 2013)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. metas sociales</li> <li>ii. impacto</li> </ul>
--	--

<p>b. Estado de resultados</p> <p>8. FLUJO DE CAJA (21 septiembre de 2013)</p> <p>a. Preparación de flujo de caja</p> <p>9. QUIENES SON COMERCIANTES (28 septiembre de 2013)</p> <p>a. Obligaciones de los comerciantes</p> <p>10. REPASO GENERAL ( 5 octubre de 2013)</p>	
<p><b>Didáctica para el aprendizaje y fomento de la investigación (Programación)</b></p>	
<p><b>Para horas presenciales</b></p>	<p><b>Para trabajo independiente</b></p>
<p>Las capacitaciones tendrán una intensidad horaria de 2 horas por semana para un total de 40 horas.</p>	<p>Los estudiantes realizarán labores investigativas en torno a su idea de negocio con el objeto de fortalecer la estructura de su plan empresarial o idea de negocio, a su vez serán participes de ferias donde podrán desarrollar sus habilidades y competencias.</p>

## Estrategias de evaluación para valorar el desarrollo de competencias

El desarrollo de los conocimientos será determinado por el desempeño de cada una de ellas en cada clase, referente a las actividades individuales y en grupo que se desarrollaran a lo largo de las mismas.

## Bibliografía

### Libros Básicos:

- Bolaño A., C. A. (1981). *CONTABILIDAD COMERCIAL*. Bogota: Norma.
- PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA. (2006). *ESCUELA DE TENDEROS. Socios para el desarrollo del negocio* . Bogota, Colombia: Javegraf.
- CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (2009). *Conoce Los Pasos Para Crear Empresa. paso a paso del proceso empresarial y legal* . Bogota, Colombia.
- Lourdes Munch Galindo, "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN" Ed. Trillas
- Idalberto Chiavenato, "INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN" Ed. Mc Graw Hill (

### Páginas Web:

## Datos de los capacitadores

Correo Electrónico:

Laumar\_laura hotmail.com

Lily.ruiz482 hotmil.com

Celular:

3007923082 Laura Marcela Velandia

3214824009 Blanca Lily Ruiz

**ANEXO 3**

**CONFERENCIA Y FERIA**

**ANEXO 4**

**CLÍNICA DE VENTAS Y REGISTROS FOTOGRÁFICOS**

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: MARIA TERESA MONROY**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: GRANJA EL MOHAN**

**DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO**

Servicio de caminatas ecológicas, que incluye una lúdica rompe hielo, actividades con los animales de la finca y talleres de panadería.

**¿Quiénes son mis clientes?**

Grupos empresariales, colegios y universidades.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor	X			
Seguridad en su producto	X			

Manejo de objeciones		<b>X</b>		
Proporciona información clara (muletillas)	<b>X</b>			
Resuelve dudas		<b>X</b>		
Es persuasivo	<b>X</b>			
Lenguaje no verbal		<b>X</b>		
Éxito de la venta		<b>X</b>		
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>12</b>		



Observaciones:

---

---

---

---

---

---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: ANA JOSEFA BALCERA**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: PRODUCTOS DEL CAMPO**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Variedad de productos del campo como mantecadas caseras, huevos campesinos, gallina criolla, mora, fresa, payuelas, etc.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Hospital donde trabajo, encargos y domicilios de familiares y conocidos.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto	X			
Manejo de objeciones	x			
Proporciona información clara (muletillas)		X		

Resuelve dudas		X		
Es persuasivo		X		
Lenguaje no verbal	X			
Éxito de la venta		X		
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>15</b>		

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: LUZ MARINA VELOSA**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: SALON DE BELLEZA**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Servicio de corte, manicure y maquillaje

### ¿Quiénes son mis clientes?

Familia y vecinos

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto		X		
Manejo de objeciones		X		
Proporciona información clara (muletillas)		X		

Resuelve dudas		<b>X</b>		
Es persuasivo	<b>X</b>			
Lenguaje no verbal		<b>X</b>		
Éxito de la venta		<b>X</b>		
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>21</b>		

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: MAGDA NATHALY CARDENAS**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: CASA DE BANQUETES**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Casa de banquetes, eventos empresariales, fiestas de 15 años, bautizos, matrimonios, etc.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Toda clase de personas interesadas en realizar cualquier tipo de evento.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto		X		
Manejo de objeciones		X		
Proporciona información clara (muletillas)		X		

Resuelve dudas		<b>X</b>		
Es persuasivo		<b>X</b>		
Lenguaje no verbal		<b>X</b>		
Éxito de la venta		<b>X</b>		
<b>Total</b>		<b>24</b>		

Observaciones:

---

---

---

---

---

---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: MARIA LUISA FIGUEREDO**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: CASA DE BANQUETES**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Casa de banquetes, eventos empresariales, fiestas de 15 años, bautizos, matrimonios, etc.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Toda clase de personas interesadas en realizar cualquier tipo de evento.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto		X		
Manejo de objeciones		X		



Proporciona información clara (muletillas)		X		
Resuelve dudas		X		
Es persuasivo		X		
Lenguaje no verbal		X		
Éxito de la venta		X		
<b>Total</b>		<b>24</b>		

Observaciones:

---



---



---



---

---

---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: MARIA LEONOR TORRES**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: BOTAS LEOTOSY**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Botas hechas a mano en lana o terciopelo en desde la talla 22 hasta la talla 40

### ¿Quiénes son mis clientes?

Mujeres y niñas de 2 a 55 años de edad

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto	X			
Manejo de objeciones		X		
Proporciona información clara (muletillas)		X		

Resuelve dudas		X		
Es persuasivo		X		
Lenguaje no verbal		X		
Éxito de la venta		X		
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>21</b>		

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: ANA LUCIA RODRIGUEZ**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: SALON DE BELLEZA**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Servicio de corte y cepillado y arreglo de uñas.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Familiares, vecinos y personas conocidas a domicilio.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto			X	
Manejo de objeciones			X	
Proporciona información clara (muletillas)			X	

Resuelve dudas			X	
Es persuasivo			X	
Lenguaje no verbal			X	
Éxito de la venta			X	
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>14</b>	

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: MARINELLA ANGEL GOMEZ**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: CONFECCIONES MARY FEIS**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Confecciona todo tipo de ropa, faldas, pantalones, ropa interior, etc. en algodón y lycra o a la preferencia del cliente.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Todo tipo de personas.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor	X			
Seguridad en su producto		X		
Manejo de objeciones	X			

Proporciona información clara (muletillas)	X			
Resuelve dudas	X			
Es persuasivo	X			
Lenguaje no verbal	X			
Éxito de la venta	X			
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>3</b>		

Observaciones:

---



---



---



---



---

---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: MARIA AURA VARGAS**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: RESTAURANTE LA EREDAD**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Servicio de restaurante, donde se ofrecen, desayunos, almuerzos y algunas comidas rápidas

### ¿Quiénes son mis clientes?

Todo tipo de clientes.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto			X	
Manejo de objeciones			X	
Proporciona información clara (muletillas)			X	

Resuelve dudas		X		
Es persuasivo		X		
Lenguaje no verbal		X		
Éxito de la venta		X		
<b>Total</b>		<b>15</b>	<b>6</b>	

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: OTILIA TURMA CORCHUELO**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: BISUTERÍA**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Diseño y elaboración de accesorios en cuero para mujeres y hombres.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Línea femenina.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto		X		
Manejo de objeciones		X		
Proporciona información clara (muletillas)		X		

Resuelve dudas		<b>X</b>		
Es persuasivo		<b>X</b>		
Lenguaje no verbal		<b>X</b>		
Éxito de la venta		<b>X</b>		
<b>Total</b>		<b>24</b>		

Observaciones:

---

---

---

---

---

---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: LUCILA DEL CARMEN QUINTERO**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: MANUALIDADES**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Carpetas decorativas hechas en material reciclado, como bolsas.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Conocidos y familiares.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor		X		
Seguridad en su producto			X	
Manejo de objeciones		X		
Proporciona información clara (muletillas)			X	

Resuelve dudas			X	
Es persuasivo		X		
Lenguaje no verbal			X	
Éxito de la venta		X		
<b>Total</b>		<b>12</b>	<b>8</b>	

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: ROSA MARIA PIÑEROS**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: FRUTERIA**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Servicio de comidas rápidas y ensaladas de fruta.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Todo tipo de clientes

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor			X	
Seguridad en su producto			X	
Manejo de objeciones		X		
Proporciona información clara (muletillas)			X	



Resuelve dudas			X	
Es persuasivo			X	
Lenguaje no verbal			X	
Éxito de la venta			X	
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>14</b>	

Observaciones:

---



---



---



---



---



---

## ACTIVIDAD CLINICA DE VENTAS

**NOMBRE DEL PARTICIPANTE: ROSA ELENA CHAVEZ**

**LUGAR DE CAPACITACION: CANAVITA**

**PRODUCTO Y/O SERVICIO: COSTURAS DE BELLEZA ROSA PRIMAVERA**

### DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Fabricación de sabanas y ropa interior desechable para spa y salones de belleza.

### ¿Quiénes son mis clientes?

Salones de belleza, spa y estéticas.

<b>Aspectos a Evaluar</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Regular (2)</b>	<b>Nivel Bajo (1)</b>
Postura y presentación del vendedor	X			
Seguridad en su producto	X			
Manejo de objeciones	X			

Proporciona información clara (muletillas)	X			
Resuelve dudas	X			
Es persuasivo	X			
Lenguaje no verbal	X			
Éxito de la venta	X			
<b>Total</b>	<b>32</b>			

Observaciones:

---



---



---



---

---

---

**ANEXO 6**

**FORMATO DE VISITA**

<b>FORMATO DE VISITA A NEGOCIOS EN LA VEREDA CANAVITA DE TOCANCIPÁ</b>
--

<b>Fecha de Visita</b>	28 de Septiembre del 2013
<b>Nombre del Negocio</b>	Elaboración de Bolsos en cuero
<b>Participante</b>	<b>SANDRA PATRICIA MARTINEZ</b>

<b>DESCRIPCION DEL NEGOCIO</b>
Elaboración de productos en cuero reciclado (Bolsos, monederos, cartucheras, canguros y marroquinería en general).

<b>ANALISIS DEL NEGOCIO</b>	
<b>Estado Actual</b>	La elaboración de los productos se realiza en la misma vivienda, utilizando una máquina Industrial, sin las debidas medidas de aislamiento de la casa.
<b>Materiales</b>	Máquina de Coser
	Compas
	Martillo
	Tijeras
	Lápiz
<b>Insumos</b>	Agujas
	Cuero reciclado
	Conos de Hilo
	Cremallera
	Slaider

<b>NECESIDADES DEL NEGOCIO</b>	
<b>Infraestructura</b>	Se necesita un lugar apropiado y amplio buscando mayor comodidad.
<b>Materiales</b>	Máquina Industrial
	Mesa de diseño y corte
<b>Formalización</b>	Legalización de la empresa ante cámara de comercio y Dian

<b>RECOMENDACIONES</b>
1. Acercarse a los entes del municipio con el fin de recibir más asesoría y conocimiento de la importancia de su negocio.
2. Independice mediante una división casa habitación del negocio
3. Si informo pasos a seguir para la legalización ante cámara de comercio y Dian

<b>FORMATO DE VISITA A NEGOCIOS EN LA VEREDA CANAVITA DE TOCANCIPÁ</b>
--

<b>Fecha de Visita</b>	21 de Septiembre del 2013
<b>Nombre del Negocio</b>	Supermercado el Molino
<b>Participante</b>	<b>ANA JOSEFA BALCERO</b>

<b>DESCRIPCION DEL NEGOCIO</b>
Elaboración y comercialización de productos sacados del campo y venta de animales.

<b>ANALISIS DEL NEGOCIO</b>	
<b>Estado Actual</b>	En la finca criar y cuidar a los animales para venderlos posteriormente, así como elaboración de mantecadas y productos de la panadería.

<b>Materiales Productos panadería</b>	Horno
	Moldes
	Rodillo
	Mezclador
	Artesa
	Mesa
<b>Insumos</b>	Harina
	Azucar
	Levadura
	Mantequilla

<b>NECESIDADES DEL NEGOCIO</b>	
<b>Infraestructura</b>	Tecnificar el negocio, comprando maquinaria adecuada y elementos necesarios para la producción. Elaboración de corrales adecuados para cada clase de animales. (comederos, bebederos)

<b>Materiales</b>	Horno con cámaras
	Carros de Panadería con Forros
	Latas
<b>Certificaciones</b>	Registro Sanitario Invima
<b>Formalización</b>	Legalización de la empresa ante cámara de comercio y Dian

<b>RECOMENDACIONES</b>
1. Aislar la casa de la planta de producción y utilizar elementos de seguridad industrial para evitar riesgos.
2. Contratar los servicios veterinarios que velen por el bienestar y mantenimiento adecuado de los animales.
3. Si informo pasos a seguir para la legalización ante cámara de comercio y Dian

<b>FORMATO DE VISITA A NEGOCIOS EN LA VEREDA CANAVITA DE TOCANCIPÁ</b>
--

<b>Fecha de Visita</b>	21 de Septiembre del 2013
<b>Nombre del Negocio</b>	Las Delicias de mi Hogar
<b>Participante</b>	<b>CLARA NAVAS</b>

<b>DESCRIPCION DEL NEGOCIO</b>
Producir y comercializar variedad de comestibles ligeros como maní de sal, maní de dulce, platanitos, masmelos, etc. que ayuden a generar el habito por el consumo de alimentos frescos y con buen nivel nutricional.

<b>ANALISIS DEL NEGOCIO</b>	
<b>Estado Actual</b>	Elaborado en la casa utilizando la cocina de la vivienda.
<b>Materiales Productos panadería</b>	Estufa
	Vasijas
	Mezclador
	Pailon
<b>Insumos</b>	Charol de Acero
	Maní
	Azúcar
	Ajonjolí
	Esencia



<b>NECESIDADES DEL NEGOCIO</b>	
<b>Infraestructura</b>	Se necesita un lugar apropiado
<b>Materiales</b>	Estufa de Gas
<b>Certificaciones</b>	Registro Sanitario Invima
<b>Formalización</b>	Legalización de la empresa ante cámara de comercio y Dian

<b>RECOMENDACIONES</b>
1. Tecnificar el negocio, comprando maquinaria adecuada y elementos necesarios para la producción
2. Aislar la casa de la planta de producción y utilizar elementos de seguridad industrial para evitar riesgos.
3. Si informo pasos a seguir para la legalización ante cámara de comercio y Dian

<b>FORMATO DE VISITA A NEGOCIOS EN LA VEREDA CANAVITA DE TOCANCIPÁ</b>
--

<b>Fecha de Visita</b>	28 de Septiembre del 2013
<b>Nombre del Negocio</b>	Rosa Primavera
<b>Participante</b>	<b>ROSA ELENA CHAVEZ</b>

<b>DESCRIPCION DEL NEGOCIO</b>	
Elaboración de ropa desechable tipo tela para salones de Spa, odontología, depilación, hotelería. Que se ajustan a las necesidades específicas de cada lugar.	

<b>ANALISIS DEL NEGOCIO</b>	
<b>Estado Actual</b>	Elabora sus productos en la habitación, no posee ningún tipo de pedido fijo mensual.
<b>Materiales</b>	Máquina de coser
	Tijeras
	Hilo
	Mesa
	Agujas
	Metro
	Bolsas plásticas
<b>Insumos</b>	Tela
	Hilos

<b>NECESIDADES DEL NEGOCIO</b>	
<b>Infraestructura</b>	No tiene un lugar en donde pueda elaborar su trabajo-
<b>Materiales</b>	Máquina
	Mesa

<b>Formalización</b>	Legalización de la empresa ante cámara de comercio y Dian
----------------------	---

<b>RECOMENDACIONES</b>
1. Organizar y separar lo que corresponde a su trabajo
2. Acercarse a los diferentes entes de Tocancipá que están prestando ayudas tanto en conocimiento como en apoyo a emprendedores
3. Si informo pasos a seguir para la legalización ante cámara de comercio y Dian

**FORMATO DE VISITA A NEGOCIOS EN LA VEREDA CANAVITA DE  
TOCANCIPÁ**

<b>Fecha de Visita</b>	15 de Septiembre del 2013
<b>Nombre del Negocio</b>	Granja el Mohán
<b>Participante</b>	María Teresa Monroy

**DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

Granja agro turística dirigida a colegios, universidades y familias con el fin de fomentar el turismo ecológico ambiental para que los turistas se sensibilicen e interactúen con la naturaleza y el conocimiento histórico de la región.

**ANALISIS DEL NEGOCIO**

<b>Estado Actual</b>	La infraestructura totalmente deficiente sin demarcación, sin corrales adecuados hechos de manera rudimentaria, comederos bebederos y sitios de descanso.
----------------------	---

<b>NECESIDADES DEL NEGOCIO</b>	
<b>Infraestructura</b>	Instalaciones adecuadas para el hábitat de los animales con buen espacio entre si y seguridad. Construir un sendero para los visitantes de la granja
<b>Formalización</b>	Registrar la empresa ante la Cámara de Comercio

<b>PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES</b>
1. Corrales adecuados para la interactividad con los visitantes
2. Una ficha informativa sobre cada uno de los animales
3. Se debe contratar servicios de veterinaria
4. Corrales con bebederos y comederos
5. Redistribución y adecuación de los corrales
6. Material publicitario e informativo de cada uno de los animales
7. Montaje de almacén de artesanías con recordatorios de la visita



<b>FORMATO DE VISITA A NEGOCIOS EN LA VEREDA CANAVITA DE TOCANCIPÁ</b>
--

<b>Fecha de Visita</b>	21 de Septiembre del 2013
<b>Nombre del Negocio</b>	Elaboración de Velas
<b>Participante</b>	<b>LUZ MARINA HIGINIO</b>

<b>DESCRIPCION DEL NEGOCIO</b>
Somos una empresa dedicada a la elaboración de velas decorativas y aromatizadas, innovando diseños, colores y fragancias.

<b>ANALISIS DEL NEGOCIO</b>								
<b>Estado Actual</b>	En este momento la elaboración de las velas se realiza de forma totalmente rudimentaria, en la estufa donde se prepara los alimentos y con los elementos de cocina propios de un hogar, con los altos riesgos de accidente de quemadura, conflagración y contaminación de alimentos no cuenta con una infraestructura especializada.							
<b>Materiales</b>	<table border="1"> <tr><td>Cocina de la casa</td></tr> <tr><td>Estufa</td></tr> <tr><td>Una olla</td></tr> <tr><td>Disolvente</td></tr> <tr><td>Moldes de diferentes diseños</td></tr> <tr><td>Pabilo</td></tr> <tr><td>Bolsas plásticas</td></tr> </table>	Cocina de la casa	Estufa	Una olla	Disolvente	Moldes de diferentes diseños	Pabilo	Bolsas plásticas
Cocina de la casa								
Estufa								
Una olla								
Disolvente								
Moldes de diferentes diseños								
Pabilo								
Bolsas plásticas								
<b>Insumos</b>	<table border="1"> <tr><td>Parafina líquida y solida</td></tr> <tr><td>Gel</td></tr> <tr><td>Pabilos</td></tr> <tr><td>Colorante</td></tr> <tr><td>Aromas</td></tr> </table>	Parafina líquida y solida	Gel	Pabilos	Colorante	Aromas		
Parafina líquida y solida								
Gel								
Pabilos								
Colorante								
Aromas								

<b>NECESIDADES DEL NEGOCIO</b>	
<b>Infraestructura</b>	No tiene un lugar destinado para elaboración de su producto en las condiciones necesarias y requeridas por los entes que supervisan
<b>Materiales</b>	Envases Adecuados
	Porta pabilos
	Estufa Industrial
<b>Certificaciones</b>	Registro Sanitario Invima
<b>Formalización</b>	Legalización de la empresa ante cámara de comercio y Dian

<b>RECOMENDACIONES</b>
1. Montaje de la planta con sus anexos en un lugar diferente a la casa de habitación.
2. Se recomendó utilizar de elementos de protección personal (guante, overol, tapabocas) y locativos como un Extintor y rutas de evacuación.
3. La legalización jurídica de la empresa



**ANEXO 5**

**GUÍA BÁSICA EMPRESARIAL**

<b>ÍTEMS A EVALUAR</b>		<b>CLAVE</b>	<b>CARTILLA MI PLAN DE NEGOCIOS</b>
<b>ANÁLISIS ADMINISTRATIVO- DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO O DE LA EMPRESA</b>	<b>1</b>	<b>Cuál es mi negocio?</b>  *	1. Descripción de mi producto o servicio.  CREAR, DISEÑAR ARTICULOS EN CUERO COMO: BOLSOS, CANGUROS, MONEDEROS, CARTUCHERAS, ETC  2. Mi negocio está activo: SI_X_NO____, mí tiempo de experiencia en esta actividad 1 AÑO

	2	Equipo Emprendedor	
		*	MI NOMBRE
			SANDRA PATRICIA MARTINEZ HUESA

	3	Misión	Propósito de mi negocio	
			A quién esta dirigidos mi productos	
	4		Visión	Redacción de la misión de mi negocio
				Ofrecer los productos en todos los dos años. En cinco años haber cumplido conocimiento sobre marroquinería

			Los objetivos de mi negocio son:
			<b>QUÉ</b>
	5	<b>Objetivos</b>	OBTENER INGRESOS
		*	SER UNA PERSONA INDEPENDIENTE
			TENER MI PROPIA EMPRESA

**PRODUCTO O SERVICIO**

**6**

**Descripción de mi Producto**

\*

**DESCRIPCIÓN BÁSICA**  
**¿QUÉ ES Y QUÉ HACE?**

**CRER**

**CARACTERÍSTICAS**  
**FUNCIONALES ES**  
**DECIR NECESIDADES**  
**QUE CUBRE**

**CUBR**  
**CALID**

**CARACTERÍSTICAS**  
**DIFERENCIALES,**  
**BENEFICIOS PARA EL**  
**CLIENTE O**  
**CONSUMIDOR, VALOR**  
**AGREGADO**

**LO**  
**ÓP**

**ESTRATEGIA DE**  
**PRODUCTO**

**MERCADO AL QUE VA**  
**DIRIGIDO**

**COMERCIALIZACIÓN**

**MERCADO Y MERCADEO**

**7**

**Marca (Slogan, logotipo)**

\*

SLOGAN:

Descripción del empaque de mi producto:

**8**

**Empaque \*\***

Diseño de envase o empaque \*\*

Protege de riesgos como \*\*

Tamaño del empaque\*\*

Unidad de embalaje \*\*

**10**

**Clientes**

\*

¿Quiénes son mis clientes?

ACTUALES

PO

FAMILIARES - AMIGOS

EXCELE

NIÑAS - MUJERES

QUE SE

12

**Estrategias**

\*

	RECON
<b>ESTRATEGIA</b>	
PRODUCTO	ELABOACION DE
PRECIO	UN PRECIO QUE
PROMOCION	POR LA COMPR
PLAZA	DARLO A CONOC
PERSONA	AMABILIDAD Y B

13

Localización del negocio

\*

La localización de mi negocio es:

GEOGRAFICA	AO
TOCANCIPA	



**PRODUCCIÓN**

**14**

**Proceso Productivo**

\*

**1. Describo mi proceso productivo: (Paso a Paso)**

MONEDERO: SE TOMA EL CUERPO DE LA PIEZA FRONTAL, SE DIBUJA LA PIEZA FRONTAL, SE COLOCA EL SLAIDER, SE CO

LUEGO SE COSE CON LA PIEZA FRONTAL UN POCO ABIERTA YA QUE A LA DERECHA.

SE FINALIZA CON QUITAR O QUITAR

**2.Describo las herramientas y maquinarias que utilizo en mi proceso productivo:**



Descripción	To
MAQUINA INDUSTRIAL	
MARTILLO	
TIJERAS Y COMPAS	
<b>TOTAL H</b>	

**1. Identifico y cuantifico  
costos y gastos de mi  
negocio:**

COSTOS	
DESCRIPCION	VALOR
1 MTS CUERO	15.000

16

Ventas e inversión

\*

P		
PRODUCTO	12	3
A	110	15
B	54	3
C	64	3

PROYECCION DE V		
PRODUCTO	1	2
A	70800	59.000
B	9000	72.000



17

Flujo de Caja

\*

<b>DETALLE</b>
<b>INGRESOS</b>
Ventas
TOTAL INGRESOS
<b>EGRESOS</b>
COMPRA MATERIALES ELABORACION PRODUCTO
COMPRA INSUMOS PARA EMPAQUETADO
SERVICIOS PUBLICOS
TRANSPORTE
TOTAL PAGOS

**TOTAL FLUJO POR OPERACION  
EMPRESA**

Interpretación de resultados y prop

DEBO MEJORAR MIS VENTAS PA  
FERIAS

1. Calculo del capital de trabajo necesario para operar su negocio teniendo en cuenta los conceptos aprendidos.

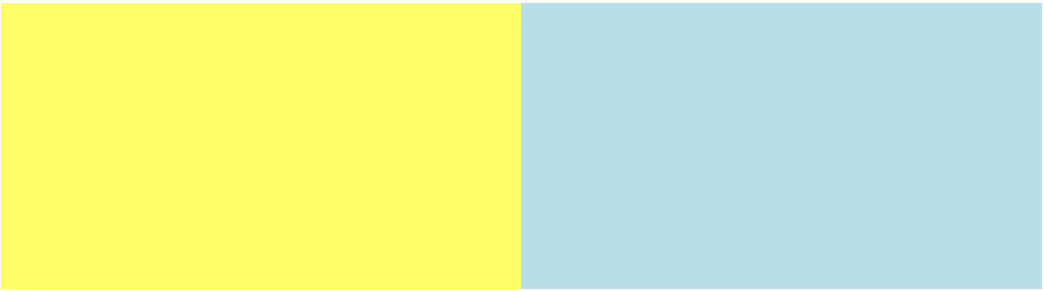
PARA AUMENTAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCION SER REQUIERE OTRA MAQUINA Y CONTRATAR UNA PERSONA

2. Análisis y estrategias para aumentar el capital de trabajo utilizando los recursos de

**Capital de trabajo**

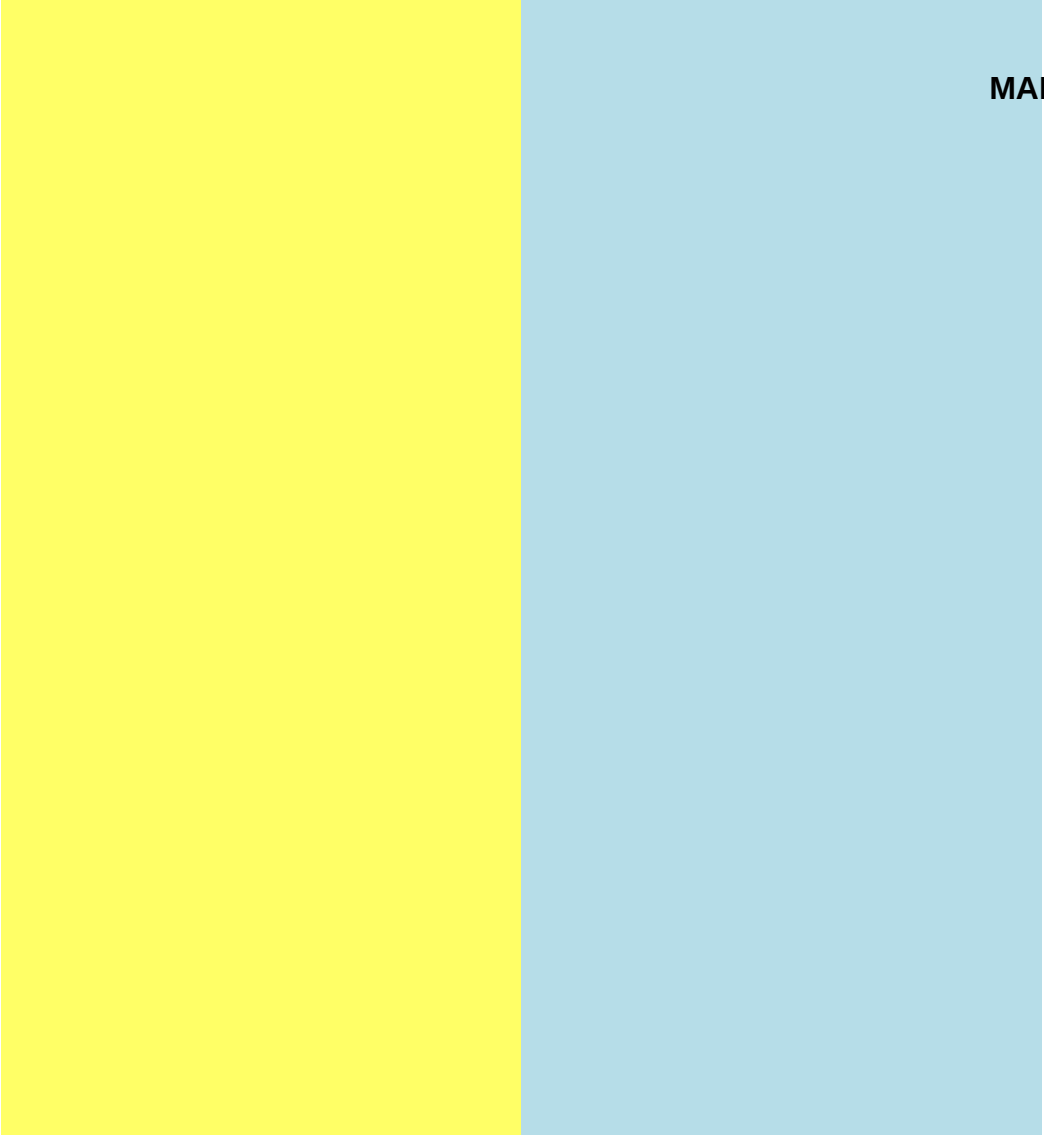
\*

**18**



manera eficiente  
OFRECIENDO LOS PRODUCTOS  
MONTAR UN LOCAL





MARGEN DE CONTRIBUCION EN PE

COSTO VARIABLE

4.388

<b>FORMALIZACIÓN</b>	<b>20</b>	<b>Constitución Jurídica de mi negocio</b>	<b>Figura Jurídica de mi negocio:</b> <b>REGISTRO UNICO TRIBUTARIO</b> <b>RUT</b> <b>REGIMEN SIMPLIFICADO</b>  <b>Propuestas de valor en el entorno social</b>
	<b>21</b>	<b>Compromiso social y ambiental</b>	<b>GENERAR EMPLEO</b> <b>Propuestas de valor en el entorno ambiental</b>  <b>PARA ELABORAR EL PRODUCTO SE MANEJA CUERO RECICLADO</b>

- **\*Son de obligatorio diligenciamiento**
- \*\*Varían según el producto o servicio u ofrecido.**
- \*\*Varían según el producto o servicio u ofrecido.**