FECHA:	Periodo correspondiente al 28 de junio al 27 de julio 2021
ACTIVIDAD: Unidades Productivas	
HORA DE INICIO:8:00am	HORA DE FINALIZACIÓN10:00am
ELABORADO POR: Roció Velásquez.	INFORME No.2

OBJETIVO
Promover e implementar dos unidades productivas en la población de personas mayores que contribuyan al mejoramiento económico del adulto mayor.

TAREAS REALIZADAS
1. Durante el periodo correspondiente se continuo con la convocatoria de las personas que están interesadas en participar de la unidad productiva. Se hizo la convocatoria en cada uno de los clubes explicando cada uno de los objetivos que se tiene. 2. Se inició con la capacitación en Plan de Negocios y Mercadeo cuyo objetivo es Desarrollar un plan negocios que evalúe la posibilidad de crear una empresa.
1.Que es un negocio: es un documento que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno). también en esta guía se ven reflejados varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener. existen estudios especiales o carrera enfocadas como la **ingeniería en dirección de negocios**, que tienen una formación enfocada a la planeación de un modelo comercial . Contrario a lo que algunos emprendedores imaginan, desarrollar un plan de negocios resulta menos complicado de lo que parece. Si bien cada

proyecto es diferente, todo parte de tener una idea y materializarla por escrito con base en cinco puntos básicos:

-Estructura ideológica. Incluye el nombre de la empresa, así como la misión, visión, valores y una descripción de las ventajas competitivas del negocio

-Estructura del entorno. Se fundamenta en un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, así como del comportamiento del sector en el que se desarrolla, tendencias del mercado, competencia y clientes potenciales

-Estructura mecánica. Aquí se enlistan las estrategias de distribución, ventas, mercadotecnia y publicidad, es decir, qué acciones hay que ejecutar para lograr el éxito de la idea de negocios.

2. Estudio de Mercado : Es la recolección y análisis de datos que una empresa u organización realiza para determinar su posicionamiento en la industria con respecto a sus competidores con el fin de mejorar sus estrategias de negocios aumentando así su competitividad.

3. Ventajas Estudio de Mercado : Podemos llevar a cabo estudios de mercado al inicio de un proyecto empresarial, de cara a un lanzamiento de producto o servicio, o bien cuando nuestra empresa ya esté funcionando, con el fin de conocer el posicionamiento de la misma, dar un giro o mejorar nuestros productos y servicios.

Una vez realizada la capacitación surge la idea de los participantes de iniciar con los procesos de práctica del oficio con el fin de ir creando pertenencia y gusto por la actividad, así como ir solucionando las dificultades que se pueden presentar.

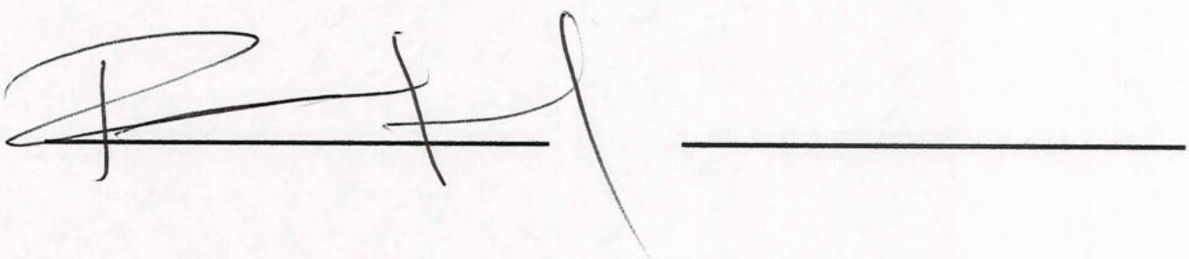
OBSERVACIONES/COMPROMISOS

RESULTADOS E IMPACTOS DE LA ACTIVIDAD

Con la convocatoria aplicaron varias personas mayores pertenecientes al programa y que manifestaron la creación de empresa como una oportunidad para mejorar la situación económica .

ANEXOS	**SI**	**NO**	**DESCRIPCIÓN**
LISTADO DE ASISTENCIA	x		
REGISTRO FOTOGRAFICO	x		
OTROS:			
ACTAS DE COMPROMISO			

FIRMA:



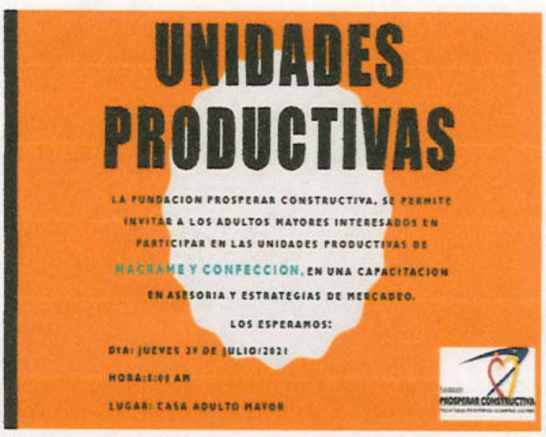
REGISTRO FOTOGRAFICO













ALCALDÍA DE MOSQUERA	FORTALECIMIENTO SOCIAL Y GRUPOS POBLACIONALES	Código:	F-FS-05
		Fecha:	20/01/2020
	FORMATO DE REPORTE DE BENEFICIARIOS	Página:	1 de 1
		Versión:	3

LUGAR: Casa Adulto Mayor. BARRIO: Centro HORA DE TERMINACIÓN:

FECHA: 27 julio 2021 HORA DE INICIO:

ACTIVIDAD: Capacitación Plan de Negocios Unidades Productivas

POBLACIÓN OBJETIVO (PO):

Primera infancia de 0 a 5 años	A	Infancia de 6 a 11 años	B	Adolescencia de 12 a 17 años	C	Juventud de 17 a 28 años	D
Adultos de 29 a 59	E	Adultos mayores de 60 a 99 años	F	Discapacitados	G	Víctimas del conflicto armado	H
Población indígena	I	Afro colombianos	J	Otro cual:	K		

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	NO. DE IDENTIFICACIÓN	EMPRESA / CARGO	EDAD	TELEFONO / CELULAR	CORREO ELECTRONICO	DIRECCIÓN	BARRIO	PO	FIRMA
1	Nohora Ramirez	41717645		66	3143066164	S.M.	Clle 23 N° 20A-84	colibri		
2	Francisca Chala	41372078		74	3114598404	S.M	Clle 17B N° 1-46	Villa Maria II		
3	Flor Amanda Mendez	20551107		59	3115405194	SJ	Cra 12B N° 23A-21	Paraiso		
4	Maria del Carmen Jaime	41609290		68	3114652261	NA.	Clle 21C N° 12A-64	niboleda		
5	Rosalba Cortes de Osona	39706058		62	3114551664	SJ	Cra 2 N° 12A-66	Trebol		
6	Luz Dary Luna	41645679		66	3123603975	SJ	Clle 10 N° 5-05	Virreyes		
7	Teresa Triana Madero	20530014		63	3105526528	C.V	Cra 2 N° 20-48	esperanza		
8	Jose Arevalo	11334544		67	3115335069	C.V.	Clle 19 N-35	Villa Maria II		
9	Maria Benavides	20753175		66	3228608328	CV	Clle 10 N° 4E-23.	Trebol		
10	Ofelia Garcia	41427230		73	3102973874	CV	Cra 12A 10-70	Villa Merced		
11	Nohora Rodriguez Garcia	20518405		67	3115282901	SJ	Cll 18 #4B-01	Diez Tuyos		
12	Gloria Castillo	41353567		75	3123108355	N.A.	Cll 19 # 1-34 Este	La Esperanza		
13										
14										
15										
16										
17										