ANALYTICA MSE SAS BIC

Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá

Contenido

Módulo 1: Emprendimiento y asociatividad	2
Módulo 2: Gestión estratégica	4
Módulo 3: Marketing	6
Módulo 4: Gestión operativa	8
Módulo 5: Introducción a la contabilidad	10
Módulo 6: Uso de redes sociales como estrategia de marketing	11
Módulo 7: Manejo de tiempo	12
Módulo 8: Administración empresarial	13
ANEXO	15
Biografía	20

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá

Módulo 1: Emprendimiento y asociatividad

Persona Responsable:

Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo
Realizar el reconocimiento del grupo para conocer las ideas o proyectos productivos y fortalecer la temática establecida	Conceptos de emprendimiento, asociatividad, valor social agregado, ¿Por qué es importante hacer un plan de negocios? Y casos de éxito	1. Presentación	Se realizará a presentación de los talleristas con el objetivo de dar a conocer el plan de trabajo durante las próximas semanas y que el cumplimiento de ellas dará lugar a la creación o fortalecimiento de sus proyectos productivos		10 minutos
		2. Reconocimiento del grupo	Se abrirá un espacio de presentación individual, dando respuesta a las siguientes preguntas: Nombre actividad económica que ejerce actualmente – competencia laboral – idea o proyecto económico individual.	Tablero	30 minutos
		3. Actividad café cooperativo	Se dividirá a los participantes en cuatro mesas, cada una estará cubierta con un pliego de papel, a manera de mantel. Los participantes deberán discutir y responder una pregunta asignada al azar a su mesa. Cada mesa se enfocará en una de las cuatro preguntas. ¿Cuáles son las razones para que se los asistentes se asocien? ¿Qué acciones podría tomar un grupo de asociados para mejorar la participación activa en el proyecto productivo? ¿Por qué es tan importante mejorar la diversidad en cada una de las asociaciones? ¿Cuáles son las razones que motivan a los asociados a abandonar los proyectos productivos?	Mesas con sillas, pliegos de papel y marcadores	50 minutos

			instrucciones para el trabajo en las mesas Funciones de los participantes: • Designar por grupo un anfitrión, que será la persona responsable de facilitar el diálogo en la mesa. Los demás serán invitados de la mesa. • Enfocarse en los puntos clave de la pregunta asignada a la mesa. Aportar ordenadamente sus propios pensamientos e ideas. • Escuchar activamente para identificar conexiones interesantes, patrones o aportes adicionales. Funciones del anfitrión: • Permanecer en la mesa durante todo el café cooperativo. • Llevar un registro de las ideas clave. • Fomentar en los integrantes de su mesa la realización de notas, dibujos o diagramas directamente en el mantel de la mesa. Desarrollo Cada ronda de conversación deberá tener una duración de quince minutos. Todos los participantes excepto uno, el anfitrión de la mesa, se mudarán a la próxima mesa, en calidad de embajadores de su interpretación sobre la pregunta. El anfitrión de mesa le brindará una visión de los avances de interpretación al próximo grupo que llegue a su mesa y los motivará a realizar aportes creativos evitando caer en repeticiones. Conclusiones Finalizando la etapa de desarrollo cada		

			anfitrión de mesa deberá exponer y resumir los aportes, puntos de vista interesantes u otras lecciones que hayan aprendido.		
		4. Break	Refrigerio		10 minutos
		5. Contextualización	De manera puntual se van a establecer Conceptos de emprendimiento, asociatividad, valor social agregado, ¿Por qué es importante hacer un plan de negocios? Y casos de éxito (dados en proyectos de las localidades pertenecientes al proyecto)		10 minutos
		6. Asociatividad	Verificar si dentro de los presentes se va a realizar asociatividad para un proyecto productivo y dejarlos establecidos, para trabajar con ellos en los módulos siguientes	Tablero	10 minutos

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 2: Gestión estratégica
Persona
Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo

Definición de los principios básicos de un negocio, con el fin de implementarlos en las ideas o proyectos productivos ya existentes	Definición de un Negocio, La Visión, La Misión, Los Valores, Análisis FODA del nuevo negocio y Objetivos Estratégicos	1. Actividad grupal, que permitirá visualizar los proyectos productivos y el alcance que tendrán los mismos	El tallerista con base en la información recolectada de la sesión anterior va a dividir a los participantes en grupos de trabajo (Lo ideal es que los grupos sean de las ideas o proyectos productivos planteados) Y se van a desarrollar las siguientes preguntas: ¿De qué negocio se trata?, si es una empresa comercial, servicio, industrial, etc. ¿Qué ofrece principalmente?, ¿A quiénes está dirigida la oferta? ¿Dónde desarrolla sus operaciones? ¿Y qué diferencial ofrece? Conclusiones	Hojas de papel y esferos	50 minutos

			Cada uno de los grupos va a presentar la información recopilada con el fin de obtener retroalimentación o ideas por parte de los asistentes para que de manera colaborativa y diversa se puedan implementar mejoras en los proyectos		
		2. Definición de conceptos complementarios en la implementación del proyecto productivo	Se va relacionar la definición de un Negocio, La Visión, La Misión, Los Valores, Análisis FODA del negocio (matriz) y Objetivos Estratégicos	Presentación	30 minutos
		3. Break	Refrigerio		10 minutos

		4. Análisis FODA	De manera personal cada participante va realizar un análisis de la empresa y de esta manera obtener un reconocimiento diferenciado en medio de la competencia, también deberá responder las siguientes preguntas en el desarrollo de la actividad: ¿Cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) de su proyecto con relación al producto o servicio que se vende o presta? • ¿Qué acciones concretas podrían adoptarse para abordar estas FODA y así mejorar el servicio? Conclusión Posteriormente se van a reunir en los mismos grupos trabajados anteriormente y van a realizar una lluvia de ideas con el fin de plasmar en asociatividad los resultados de sus FODA y las cinco acciones más importantes identificadas.	Cuadro anexo n. 1	20 minutos
		5. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 3: Marketing
Persona
Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo
Determinar el conjunto de estudios que tiene como objeto la visibilizarían de nuestros productos y servicios de manera que estos sean innovadores	Introducción al Marketing y el fundamento de las 4 P (Producto, plaza, precio y promoción), estudio de mercado, estudio de competidor y proveedores	1. Socialización de conceptos básicos del Marketing y el fundamento de las 4 P (Producto, plaza, precio y promoción)	En 1960, E. Jerome Macarthy, profesor de contabilidad en la Universidad Estatal de Michigan, introdujo por primera vez el concepto de marketing mix y las 4 P del marketing. En este mismo explicaba cuáles son los cuatro elementos básicos que permiten explicar de una manera integral el funcionamiento del marketing: el producto, el precio, el punto de venta y la promoción. Estos cuatro conceptos se engloban dentro del denominado marketing mix, el cual permite crear estrategias eficientes para lanzar un nuevo producto al mercado.		30 minutos
		2. Actividad grupal, lluvia de ideas	De manera colectiva y teniendo en conocimiento previo se va a elegir un proyecto productivo al cuál se le va a realizar el estudio de marketing de las 4 P descritas anteriormente En el tablero los talleristas irán anotando las 4 P del marketing para el proyecto elegido que de manera ordenada e intentando no repetir se produzcan la mayor cantidad de ideas posibles El objetivo es que como tarea cada grupo cree este fundamento en cada uno de sus proyectos	Tablero	30 minutos

		3. Break	Refrigerio		10

					minutos
		4. Video ¿Cómo hacer un estudio de mercado?	Se va a mostrar el video: https://www.google.com/search?q=ejemplo+de+estudio+de+mercado+you&biw=1370&bih=55 4&tbm=vid&sxsrf=APwXEdfWArbxgp5z-xqtQe7DKYHsuniQbA%3A1681436013958&ei=ba04ZOuOOozrkvQP2-Sh0Aw&ved=0ahUKEwir-cuinaj-AhWMtYQIHVtyCMoQ4dUDCA0&uact=5&oq=ejemplo+de+estudio+de+mercado+you&gs_lcp=Cg1nd3Mtd2l6LXZpZGVvEAMyBQghEKABOgQIIxAnOgUIABCABDoICCEQFhAeEB06CggHEBYQHhAPEB1QaliODGDDE2gAcAB4AIABgQGIAcMFkgEDMC41mAEAoAEBwAEB&sclient=gws-wiz-video#fpstate=ive&vld=cid:1f9c8969,vid:0ETPYG8hIEI Posteriormente se va a socializar la importancia del porque hacer un estudio de mercado, competidores, proveedores y de la diferenciación en los productos.	Video	20 minutos

		5. Socialización de la ventaja competitiva para lograr una mayor aceptación	Las ventajas competitivas en un producto o servicios son los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus competidores directos. Se trata de las ventajas, beneficios o servicio al cliente exclusivos que se ofrece a sus clientes y que su competencia no está brindando. Representa una ventaja competitiva cuando el cliente lo percibe y lo valora. Es muy importante crearlas y sostenerlas, si no es comunicada, es posible que no genere ventas. De manera personal cada uno según su proyecto productivo va a determinar esas ventajas que los van a hacer diferenciados de su competencia para luego socializarlo con sus demás compañeros de proyecto.	Hojas y esferos	20 minutos

		6. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 4: Gestión operativa
Persona
Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo
Establecer cada uno de los recursos requeridos para su proyecto productivo y la	Dentro de la gestión operativa se van a manejar los conceptos de Objetivos de Producción u Operaciones, Recursos Materiales Necesarios y	1. Video sobre la gestión de operaciones que colocara en contexto las actividades siguientes	Proyección de video: https://www.google.com/search?q=gestion+operacional+youtube&biw=1370&bih=554&tbm=vid&sxsrf=APwXEdcGxaWsGl5wpbFm9z0WGBY7TdzIFA%3A1681439295746&ei=P7o4ZOuYLYiZwt0Php-64AM&ved=0ahUKEwirtLy_qaj-AhWIjLAFHYaPDjwQ4dUDCA0&uact=5&oq=gestion+operacional+youtube&gs_lcp=Cg1nd3Mtd2l6LXZpZGVvEAMyBQgAEKIEOgQIIxAnOggIIRCgARDDBFCEB1i7DGDyDmgAcAB4AIABmAGIAbUJkgEEMC4xMJgBAKABAcABAQ&sclient=gws-wiz-video#fpstate=ive&vld=cid:e90edd6b,vid:uJkziT4KZeo	Video	20 minutos

capacidad de producción frente a la demanda del mercado	Capacidad de Producción o Servicio	2. Actividad manos a la obra	En el desarrollo de esta actividad cada uno de los proyectos productivos va a tener un rol en particular (producción, materiales necesarios, activos fijos) si son más de cuatro personas por grupo dos o más pueden tener el mismo rol, de manera grupal se hace una lectura previa de los roles para así determinar qué persona se va a hacer cargo de cada proceso En el anexo se encontrará el cuadro que cada persona(s) del equipo según su rol usara para textualizar la gestión operativa de su proyecto productivo, se va a realizar un	Anexo n. 2, 3 y 4; y esferos	60 minutos

			acompañamiento por parte de los talleristas para resolver cualquier pregunta que tengan de los conceptos. Posteriormente van a reunir las personas que tengan los mismos roles, es decir los de los otros proyectos productivos y se va a realizar una socialización de lo descrito en su rol; de tal manera que con una mayor cantidad de ideas puedan complementar las propias Finalmente se van a volver a los grupos de origen y se realizará la socialización final de su rol para que sea implementado.		
		3. Break	Refrigerio		10 minutos
		4. Flujo grama de procesos	De manera grupal y con el uso de los recursos adicionales (pliegos de papel y marcadores) se ve a realizar el flujograma de los principales procesos del proyecto productivo para establecer un conducto regular en cada una de las etapas del producto o servicio vendido o prestado  	Pliegos de papel y marcadores	20 minutos
		5. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

Proyectamos Colombia SAS

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 5: Introducción a la contabilidad
Persona
Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo
Definir los aspectos básicos de la contabilidad básicos, bancarización e impuestos	Contabilidad, gasto, costo, depreciación, bancarización, impuestos, RUT, normatividad, cámara de comercio	1. Presentación de conceptos básicos contables, costo (físico, económico), gasto y ejemplo practico	Para el desarrollo de la actividad se va a realizar y conceptualización básica de la contabilidad y en el caso práctico de una panadería se indicaran cuáles son los costos y gastos para que la información sea aterrizada a un caso real, lo cual va a permitir una mejor recepción. Posterior a la presentación en el tablero se van a colocar nuevamente el ejemplo de la panadería, uno a uno se van a ir nombrando los materiales, mano de obra y otros para que los participantes puedan escribir si pertenecen a los gastos o costos.	Videobeam, computador y tablero	40 minutos
		2. Break	Refrigerio		10 minutos
		3. Socialización bancarización en Colombia	Se va a mostrar mediante el videobeam la herramienta de consulta de Mi data crédito para que todos los presentes puedan ver el proceso en vivo y lo puedan replicar posteriormente, se explica el paso a paso de la información contenida, se explica cómo subir el escore para lograr el proceso de bancarización y entidades que te pueden ayudar con el proceso como (paga tu deuda o QNT)	Videobeam y computador	30 minutos
		4. Socialización DIAN y	Se ve a realizar una explicación sobre la inscripción en cámara de comercio, DIAN		30 minuto

		normatividad de	(RUT) como persona natural o jurídica y las implicaciones que tiene en cuanto a tributación. Normatividad que contiene el calendario tributario 2023 contiene los plazos para la presentación y pago de las declaraciones tributarias de los impuestos del año en curso, Decreto Reglamentario No. 2487 de 16 de diciembre de 2022		s
		5. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 6: Uso de redes sociales como estrategia de marketing
Persona Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo
Visibilizar las herramientas tecnológicas para el aprovechamiento o del negocio	Manejo de instagram, Manejo de Facebook y Whatsapp business	1. Mesa redonda	Los participantes se van a colocar en una mesa redonda, el facilitador va a exponer las siguientes preguntas para que estas sean socializadas y se pueda conocer un poco más el contexto del uso actual de las redes sociales: ¿Cuáles son los usos que le das a las redes sociales? ¿Crees que las redes sociales tienen un impacto positivo o negativo dentro de nuestras comunidades? ¿De qué manera usarías las redes sociales en tu proyecto productivo?		40 minutos

Proyectamos Colombia SAS

		2. Presentación sobre el manejo de instagram y	Se define información importante para redes sociales como: Audiencia, calificación de mi audiencia, puesta de valor de mi producto (que	Videobeam y computad	30 minutos

		facebook	me destaca-diferencial), tipos de contenido (comercial o personales), planificación y calendario, texto (copy y call to action), comunidad e interacción	or	
		3. Break	Refrigerio		10 minutos
		4. Manejo de whatsapp bussines	Explicación de herramienta para uso comercial		30 minutos
		5. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 7: Manejo de tiempo
Persona
Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo

Proyectamos Colombia SAS

Mostrar la importancia de la planificación del tiempo para la realización de cualquier actividad y poder plasmarla de manera personal como empresarial para el cumplimiento de objetivos	Objetivos personales/empresariales, hábitos y acciones	1. Presentación sobre manejo del tiempo interactivo	Se realiza un presentación sobre el manejo del tiempo y su importancia, describo a continuación los temas a tratar teniendo en cuenta que cada uno incluye un test del cual los participantes van a poder aprovechar a medida que avanza la explicación: - Distractores (test) - Multitask - Concentración - ¿Objetivos y metas? - Pasos para definirlos (ejercicio) - Organización (matriz de administración del tiempo del libro “Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas” de Stephen Covey (ejercicio) - Cuadrante 2 de la matriz (ejercicio) - Planificación del libro “El poder de los	Videobeam, computad or, hojas y esferos	100 minutos

			habitos" de Charles Duhigg - Administración de energía (ejercicio) - A la acción (ejercicio)		
		2. Break	Refrigerio		10 minutos
		3. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

Proyecto: Fortalecimiento de procesos económicos asociativos de personas víctimas del conflicto armado de la ciudad de Bogotá
Módulo 8: Administración empresarial
Persona
Responsable:
Fechas:

Propósito	Temática de la sesión	Metodología	Actividad	Recursos	Tiempo
El objetivo de esta gestión es determinar la viabilidad económica del emprendimiento , Para ello, se determinará la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos y los ingresos.	Inversión Total, Presupuesto de Venta, Costo Total, costo de Personal, Estado de resultado, evaluación del Plan de Negocio	1. Diligenciamiento de plantillas para la puesta en marcha	Para determinar el total de recursos a ser invertidos para que el negocio comience a funcionar, se debe sumar los activos fijos, la inversión pre operativa y el capital de trabajo: - Inversión Total - Presupuesto de Venta	Anexos 5 y 6; y esferos	40 minutos
		2. Socialización de conceptos adicionales a tener en cuenta en la puesta en marcha	Importancia de revisión de Costo Total, costo de Personal, Estado de resultado y evaluación del Plan de Negocio	Tablero	20 minutos
		3. Preguntas y respuestas	Se abrirá un espacio para resolver inquietudes.		10 minutos

		2. Break	Refrigerios		10

					minutos
		3. Actividad de integración en mesa redonda	Los participantes se van a colocar en mesa redonda y por grupos van a ir socializando, en que será usados los recursos del proyecto, así como el impacto que causaran en este y de manera personal Conclusión Se va a realizar el cierre de los módulos		40 minutos

ANEXO

Anexo 1. Cuadro para actividad relacionada a módulo 2, actividad 5 de contextualización

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
FORTALEZAS	AMENAZAS

Anexo 2. Cuadro para actividad relacionada a módulo 4, actividad 2 manos a la obra

Producción: Considerando la proyección de ventas identifique los productos o servicios que ofrecerá en el mes y defina la cantidad de servicios o producción del mes.			
N.	PRODUCTO O SERVICIO	UNIDAD	CANTIDAD AL MES
1			
2			
3			
4			
5			

Producción: Considerando la proyección de ventas identifique los productos o servicios que ofrecerá en el mes y defina la cantidad de servicios o producción del mes.

Proyectamos Colombia SAS

Anexo PAGE

para actividad relacionada a módulo 4, actividad 2 manos a la obra

Materia prima y/o insumos: Identifique los principales recursos materiales necesarios para producir, utilizar o vender en el proceso de intercambio comercial con el cliente. Registre las características relevantes, cantidades a utilizar para cada producto o mercadería según las metas comerciales del mes. Comente si existen restricciones en la logística, almacenamiento, conservación, transporte u otros aspectos relevantes.

N.	Recursos Materiales	Detalles	Cantidad	Unidad
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

Anexo PAGE

para actividad relacionada a módulo 4, actividad 2 manos a la obra

Activos fijos: Son todos los bienes materiales necesarios para producir u operar, que no están destinados a la venta y que ayudan al funcionamiento operativo del negocio. Detallar los activos fijos a ser utilizados para la producción, comercialización, prestación de servicio, administración del negocio. Para los rodados, maquinarias y equipos, considere el tipo de tecnología necesaria, las capacidades técnicas y las cantidades, que deben estar acorde a la capacidad de producción que estima alcanzar (Inmuebles construcciones - maquinarias - rodados - equipos herramientas muebles utensilios).

N.	Activo fijo	Área	Característica técnica	Cantidad
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

Anexo 5. Cuadro para actividad relacionada a módulo 5, actividad 1 Diligenciamiento de plantillas para la puesta en marcha

INVERSIÓN TOTAL			
FINANCIACIÓN			
INVERSIONES	**PROPIA**	**TERCEROS**	**TOTAL**
1 Activos Fijos			

1.1 Inmuebles

Proyectamos Colombia SAS

1.2 Construcciones
1.3 Refacciones
1.4 Maquinarias
1.5 Instalaciones
1.6 Muebles
1.7 Equipos informáticos
1.8 Rodados
1.9 Herramientas y/o utensilios
1.10 Otros
2 Inversiones Pre Operativas
2.1 Elaboración del proyecto
2.2 Constitución legal
2.3 Gastos de formalización
2.4 Licencia y permisos
2.5 Registro de marca
2.6 Investigación de mercado
2.7 Capacitación del personal

2.8 Investigación de mercado	
2.9 Campaña de marketing inicial	
3 Capital de Trabajo	
3.1 Stock	
inicial 3.2 Caja mínima Inversión	
Total Gs.	

Anexo 6. Cuadro para actividad relacionada a módulo 5, actividad 1 Diligenciamiento de plantillas para la puesta en marcha

PRESUPUESTO DE VENTA

		PROYECCIÓN DE VENTAS	
N.	**PRODUCTO O SERVICIO**	**MENSUAL**	**ANUAL**
1	Producto o servicio 1		
	Unidad vendida		
	Precio x unidad		
	Total		
	Unidad vendida		
	Precio x unidad		

Total	

Biografía

- MANUAL DEL FACILITADOR, Cómo gestionar su cooperativa agropecuaria. Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidaria (2013)
- Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio, Servicio de Desarrollo Empresarial. José Enrique Bóveda, Adalberto Oviedo y Ana Luba Yakusik S. (2015)
- Qué es el marketing mix y las 4 P del marketing?, Santander Universidades 2022.Se puede consultar en: https://www.becas-santander.com/es/blog/las-4-p-del-marketing.html#:~:text=En%20este%20mismo%20explicaba%20cu%C3%A1les,de%20venta%20y%20la%20promoci%C3%B3n.
- Reglamentario en Materia Tributaria, DECRETO 2487 DE 2022, Se puede consultar en: https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=200023#:~:text=Est%C3%A1n%20obligados%20a%20presentar%20declaraci%C3%B3n,enumeran%20en%20el%20art%C3%ADculo%20siguiente.
- “Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas” de Stephen Covey
- “El poder de los habitos” de Charles Duhigg