

**CREACIÓN DE UNA FUNDACIÓN DE APOYO A LA FORMACIÓN INTEGRAL
DEL HOMBRE EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

ARACELY CALDERÓN BAUTISTA
DAISY CELIS

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA – UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN DE EMPRESAS ASOCIATIVAS
GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
CREAD METROPOLITANO DE BUCARAMANGA
2.003

**CREACIÓN DE UNA FUNDACIÓN DE APOYO A LA FORMACIÓN INTEGRAL
DEL HOMBRE EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

ARACELY CALDERÓN BAUTISTA

Código: 63394108

DAISY CELIS

Código: 63366055

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para obtener el título de
tecnólogas en gestión de empresas asociativas y gestión comercial y de negocios

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA – UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN DE EMPRESAS ASOCIATIVAS
GESTION COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
CREAD METROPOLITANO DE BUCARAMANGA
2.003

HOJA DE ACEPTACIÓN

Presidente de Jurado

Primer Jurado

Segundo Jurado

Bucaramanga, Febrero 28 de 2.003

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por la oportunidad que nos ha brindado de superarnos.

A nuestras familias, por la comprensión y apoyo incondicional.

A la Universidad Nacional Abierta y a Distancia y a nuestros tutores, por su dedicación y esfuerzo en nuestra formación.

A la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia por su apoyo en la realización de este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. GENERALIDADES	2
1.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO	2
1.1.1 Reseña Histórica del Municipio de Floridablanca	3
1.1.2 Desarrollo Histórico Industrial	4
1.1.3 Condiciones Actuales del Municipio	5
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.3 JUSTIFICACIÓN	15
1.3.1 Marco Legal	16
1.4 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS	18
1.4.1 Objetivo General	19
1.4.2 Objetivos Específicos	19
1.5 PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS EMPLEADOS	19
1.5.1 Metodología de la Investigación	19
1.5.2 Aplicación de la Encuesta	20
1.5.3 Objetivos de cada pregunta	20
1.6 ALCANCES DEL PROYECTO	21
1.6.1 Objetivos Específicos de la Fundación	22
1.6.2 Objetivos a Largo Plazo	22
2. ESTUDIO DE MERCADO	23
2.1 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	23
2.1.1 Capacitación	23

2.1.2 Promoción del personal	23
2.1.3 Asociación	23
2.1.4 Asesoría	24
2.1.5 Comercialización	24
2.2 CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO	24
2.3 CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR	25
2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	29
2.4.1 Tendencias de empleo en el sector de las confecciones	29
2.4.2 Tendencias de empleo en marroquinería y calzado	32
2.4.3 Tendencias de empleo en el sector de la informática	33
2.4.4 Demanda laboral	35
2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA	43
2.5.1 Oferta de capacitación en confecciones	43
2.5.2 Oferta de capacitación en calzado y cuero	45
2.5.3 Oferta de capacitación en informática y telecomunicaciones	46
2.5.4 Oferta en suministro de personal	50
2.5.5 Oferta de servicios en asesoría a empresas	52
2.6 POSIBILIDADES REALES DEL PROYECTO	52
2.7 DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	54
2.7.1 Promoción de ventas	54
2.7.2 Publicidad y Promoción	56
2.8 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADOS	57
3. ESTUDIO TÉCNICO	59
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	59
3.2 LOCALIZACIÓN	60
3.3 PROCESO DE DISTRIBUCIÓN	61
3.4 OBRAS FÍSICAS Y DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	62
3.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	64
3.5.1 Marco Jurídico	64

3.5.2 Estructura Organizacional	65
3.6 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO	71
4. ESTUDIO FINANCIERO	73
4.1 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL	73
4.2 CÁLCULO DE LOS GASTOS	74
4.2.1 Gastos por Depreciación	74
4.2.2 Amortización de Gastos Diferidos	74
4.2.3 Presupuesto de Gastos de Personal	75
4.3 CÁLCULO DE LOS COSTOS DE LAS OPERACIONES	76
4.4 ASIGNACION DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	77
4.5 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	79
4.6 PRESUPUESTO MENSUAL DE INGRESOS	84
4.7 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	84
4.8 BALANCE GENERAL INICIAL SIN FINANCIAMIENTO	86
4.9 ESTADO DE RESULTADOS	87
4.10 FLUJO DE CAJA LIBRE PROYECTADO	88
4.11 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO	88
5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	90
5.1 VALOR PRESENTE NETO – VPN	90
5.2 TASA INTERNA DE RETORNO – TIR	91
5.3 RAZONES FINANCIERAS	93
5.3.1 Liquidez	93
5.3.2 Rentabilidad	93
5.3.3 Índice de Endeudamiento	94
5.4 EVALUACIÓN SOCIAL DEL PROYECTO	95
CONCLUSIONES GENERALES	
BIBLIOGRAFÍA	
APÉNDICE	

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Población Rural y Urbana en el Área Metropolitana	5
Cuadro 2. Extensión y Densidad Poblacional del Área Metropolitana	5
Cuadro 3. Estadísticas sobre la Distribución de la Población por Régimen	6
Cuadro 4. AMB. Tasas Laborales Globales (1996-2001)	10
Cuadro 5. Subempleo según el nivel educativo (1996 – 1999)	10
Cuadro 6. Tendencias de empleo en el sector de las confecciones	31
Cuadro 7. Tendencias de empleo en el sector del calzado	33
Cuadro 8. Tendencias de empleo en el sector de la informática	35
Cuadro 9. Oferta de capacitación en confecciones	43
Cuadro 10. Oferta de capacitación en calzado y cuero	45
Cuadro 11. Oferta de capacitación en Informática y Telecomunicaciones	46
Cuadro 12. Oferta de capacitación en programas diversos	49
Cuadro 13. Localización del proyecto	60
Cuadro 14. Capacitación técnica	63
Cuadro 15. Inversión Inicial	73
Cuadro 16. Gastos por Depreciación	74
Cuadro 17. Amortización Gastos Diferidos	74
Cuadro 18. Presupuesto de Gastos de Personal	75
Cuadro 19. Costos de Operaciones	76
Cuadro 20. Asignación de Costos variables	77
Cuadro 21. Asignación costo total	78
Cuadro 22. Determinación del precio de venta	79
Cuadro 23. Asignación de costos fijos y variables por unidad	80
Cuadro 24. Comparación ventas presupuestadas vs. PE	84
Cuadro 25. Presupuesto mensual de ingresos	84

Cuadro 26. Proyección de ingresos y egresos a cinco años	85
Cuadro 27. Flujo de caja libre a cinco años	88
Cuadro 28. Rendimiento de la inversión	92

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Mapa de Floridablanca	2
Imagen Fundación Crecer	56
Gráfico 1. Edad del consumidor	25
Gráfico 2. Género del consumidor	26
Gráfico 3. Estrato	26
Gráfico 4. Profesión u oficio	27
Gráfico 5. Ocupación	27
Gráfico 6. Nivel Educativo	28
Gráfico 7. Situación económica	29
Gráfico 8. Experiencia Asociativa	38
Gráfico 9. Conocimiento del trabajo asociado	38
Gráfico 10. Concepto del trabajo asociado	39
Gráfico 11. Interés por la capacitación	39
Gráfico 12. Áreas de interés por la capacitación	40
Gráfico 13. Interés por pertenecer a una entidad de apoyo	41
Gráfico 14. Disposición de aporte económico	41
Gráfico 15. Monto del aporte mensual	42
Gráfico 16. Tamaño del proyecto	60
Gráfico 17. Diagrama de macroproceso	61
Gráfico 18. Distribución en planta	63
Gráfico 19. Organigrama	66
Gráfico 20. Diagrama de flujo	90

INTRODUCCIÓN

Este proyecto presenta el estudio de factibilidad para crear una Fundación que le brinde apoyo al ser humano de una forma integral en el municipio de Floridablanca.

La primera parte trata el análisis del entorno, haciendo una síntesis de la problemática que soporta el Municipio de Floridablanca, determinando la problemática hacia la cual estará orientado este proyecto, haciendo especial énfasis en los alcances al ponerlo en ejecución.

El estudio de viabilidad, permite visualizar las posibilidades desde el punto de vista de la oferta, la demanda, la competencia, los precios y los factores internos y externos que pueden incidir en el desarrollo del proyecto planteado.

El análisis financiero nos da una visión clara de las posibilidades económicas y una proyección a largo plazo del proyecto. Cabe resaltar que de este análisis depende en un alto porcentaje el éxito de la creación de la Fundación, por lo tanto requirió de un estudio concienzudo, real, futurista y con fundamento en los costos históricos manejados por empresas similares. Finalmente, la evaluación del proyecto será el termómetro para medir la factibilidad del mismo.

Al realizar el estudio de factibilidad para la creación de una Fundación de apoyo integral al ser humano, pretendemos contribuir al fortalecimiento de la vida digna, al progreso de los grupos sociales y al fomento de la microempresa como factor de desarrollo regional en Floridablanca – Santander.

LÍMITES:

Al Norte: Bucaramanga y Tona

Al Oriente: Tona y Piedecuesta

Al Sur: Piedecuesta

Al Occidente: Girón

Latitud: 7° 04´

Longitud: 73° 05´

Altura: 925 metros sobre el nivel del mar

1.1.1 municipio Reseña histórica del de Floridablanca. A raíz del debilitamiento político de la gobernación de Girón acaecida a finales del siglo XVIII por la reforma política administrativa que separó al actual territorio de los Santanderes de la jurisdicción de Tunja y lo dividió en los Corregimientos de Socorro y Pamplona, se buscó resolver el problema del crecimiento demográfico de las parroquias de Bucaramanga, Piedecuesta y Girón y las disputas de las élites locales ante la crisis económica al comienzo del nuevo siglo.

Las miradas se dirigieron hacia el llano del Riofrío, en especial hacia La Mano del Negro, en las vecindades de las haciendas La Palmita y Bucarica por su ubicación y productividad para el poblamiento parroquial de dicho sitio. Ante el peligro que presentaba la ciudad San Juan Girón al estar ubicada a la orilla del Río Frío y la posibilidad de su destrucción por la crecida del río, el cura Juan Eloy Valenzuela, párroco de Bucaramanga en julio de 1809, propuso un nuevo sitio como sede parroquial de la provincia de Soto.

Entre 1542 y 1549 el conquistador Ortún Velasco emprendió una campaña pacificadora en busca de la salida al mar por la Costa Norte y ganar territorios ricos en oro y plata. La Ranchería de Bucaramanga se constituyó como la más

próspera y se convirtió en el lugar donde residían los mineros e indios de Velasco. Años después se levantaba la Hacienda Bucarica y los Hatos de ganado de Guatiguará de propiedad de Juan de Velasco de Montalvo. Para este entonces Bucarica comprendía los valles del actual municipio de Floridablanca y los de Guatiguará (hoy Piedecuesta).

En el año 1596 Juan Velasco, hijo de Ortún Velasco, construyó con su familia una casa y una iglesia a orillas del Riofrío donde permaneció hasta 1630, fecha de su muerte. Entre 1809 y 1817 se realizó un empadronamiento de los colonos y propietarios que querían agregarse a la parroquia de Floridablanca. Finalmente, el 7 de noviembre de 1817 se dio el Auto de Erección de la Parroquia de Floridablanca. (las parroquias del período colonial en América se erigieron pero no se fundaron, por ello no se habla de Fundación sino de Erección). Algunas referencias hablan sobre la compra de la hacienda por David Puyana en dos etapas: la primera en 1865 y la segunda en 1877. Hoy el lugar donde funcionaba la vieja casona se ha convertido en el Club Bucarica.

1.1.2 Desarrollo Histórico Industrial. Como parte vital del desenvolvimiento de cualquier municipio, en Floridablanca han sido creadas empresas de importancia que hacen parte de la historia del municipio, entre ellas están:

Cervecería Clausen “La Esperanza”, creada por el danés Cristian Peter Clausen, inició labores en 1887 y alcanzó gran desarrollo en los días de su fundador, llegando a ser una de las primeras en su género a finales del siglo XIX.

Empresa Licorera de Santander: Inició labores en 1910 y en el siglo XIX se convirtió en un negocio próspero. La empresa Licorera de Santander mereció el reconocimiento por ser la primera en destilar en 1952 el más fino alcohol del país debido al equipo de destilación y redistribución que importó. Desafortunadamente

ninguna de las dos empresas mencionadas funciona en la actualidad. La Empresa Licorera de Santander se liquidó en 1999 y su producto por excelencia el Aguardiente Superior se procesa en Bogotá y lo distribuye para el Departamento, la empresa LICORESA.

Otras fábricas: Molinos de harina, trapiches de fuerza hidráulica, Lechesan, La Constancia, procesadoras de aves y prefabricados y la fábrica de obleas.

1.1.3 Condiciones Actuales del Municipio. Alcalde Municipal 2000-2003: Doctor FRANK GIOVANNI GONZÁLEZ

Cuadro 1. Población Rural Y Urbana en el Área Metropolitana

CIUDAD	URBANO	RURAL	TOTAL
BUCARAMANGA	543.657	5.606	549.263
FLORIDABLANCA	236.928	6.640	243.568
GIRÓN	99.138	12.668	111.406
PIEDRECUESTA	79.893	18.463	98.366
<i>TOTAL</i>	<i>956.616</i>	<i>42.987</i>	<i>1.002.603</i>

Fuente: IGAC, CORPLAN AMB

Cuadro 2. Extensión Y Densidad Poblacional Del Área Metropolitana

CIUDAD	EXTENSIÓN Km²	DENSIDAD hab/ Km²
BUCARAMANGA	165	3.329
FLORIDABLANCA	97	2.511
GIRÓN	864	129
PIEDRECUESTA	370	266

Fuente:DANE

POBLACIÓN: 243.568 habitantes

DENSIDAD: 2.511 hab/km²

- Red Hospitalaria y Centros de Salud. La población es atendida en el Hospital San Juan de Dios que cuenta con atención especializada y general para la población, la Clínica Guane, la Clínica y el CAB Bucarica del ISS, centros de salud de los cuales algunos se encuentran cerrados y 7 puestos que cubren las necesidades de la zona rural. Además, Clínicas, Hospitales y Centros de atención privada, destacándose la Clínica Ardila Lülle con alta tecnología, constituyéndose en uno de los hospitales más importantes del país, también se cuentan de importancia la Fundación Cardiovascular y la Fundación Oftalmológica.

Cuadro 3. Estadísticas sobre la Distribución de la Población por Régimen

RÉGIMEN	BENEFICIARIOS	PORCENTAJE COBERTURA
Régimen Contributivo	18.600	8.0%
Sisbenizados	31.400	17,4%
Régimen subsidiado	23.300	10.0%
Total Cobertura		35.4%

Fuente: Secretaría de Salud Municipal

Los factores que afectan la salud para la comunidad son la desnutrición, condiciones medioambientales, hábitos y estilos de vida, controles prenatales insuficientes, poca capacidad técnica y operativa del sistema, bajas coberturas, falta de políticas de lactancia alimentaria y los aspectos culturales.

Un indicador del estado de salud de una población es el grado de desnutrición que se presenta especialmente en la población infantil, cuyo diagnóstico determina el 33.8% con desnutrición aguda y un 18,3% con desnutrición crónica, según datos de la Secretaría de Salud Municipal.

Factores sociales y ambientales han influido desfavorablemente sobre el ambiente local, el mal manejo de desechos a aumentado los niveles de contaminación del agua, aire y suelos, que incide en la salud de la población.

No existe un plan de atención, prevención y promoción de la salud para los pobladores del sector rural.

Otros problemas relevantes en este sector son: deficiente manejo en la información de la población sisbenizada, falta organización y dotación de los centros y puestos de salud, insuficiencia programas de promoción de salud, alimentación y nutrición, falta de convenios interinstitucionales para la complementación del sector, entre otras.

- Urbanismo y Vivienda. El continuo crecimiento población ha generado un mayor desarrollo urbanístico, reflejado en más de 187 barrios y urbanizaciones. La urbanización creciente y la presencia de núcleos poblacionales sin servicios, los hacinamientos, los desplazados y otros generan una problemática de vivienda, además de convertirse en un problema sanitario para el municipio.

En el sector urbano se presenta un hacinamiento del 7% de los hogares, donde habitan más de 3 personas por cuarto; existen 10 asentamientos subnormales, donde se presenta deficiencia en la prestación de los servicios públicos domiciliarios. En el sector rural el hacinamiento es de 12,6%.

- Economía y Producción. Desde su configuración como municipio y siendo esta la principal razón por la que los antiguos colonizadores ocuparon los valles Guatiguará y el Hato, la zona rica en tierras fértiles se destacó por la agricultura y la ganadería siendo uno de los principales cultivos la caña de azúcar, posteriormente el café que aún se conserva. Se cultiva también plátano, hortalizas, frutas y verduras en menor escala para consumo local.

El Municipio de Floridablanca se encuentra ubicado en un lugar geoestratégico del Área Metropolitana, en el punto medio de las actividades económicas de transporte, distribución y comercialización entre el centro del país y la Costa Atlántica por intermedio de la Troncal Oriental y sobre la Transversal Nacional de Negocios Internacionales.

Se complementan las fortalezas con la diversidad de zonas climáticas, la riqueza ambiental y paisajística con suficiente disponibilidad de recurso hídrico y el gran potencial para el desarrollo de sectores económicos.

El municipio es débil en la prestación de servicios básicos como la educación, salud, gestión pública, uso de los bienes ambientales, etc., agregado ello a los hechos estructurales del país como la recesión económica, el déficit fiscal, el desempleo y los problemas de inseguridad. Esto se une a la falta de vocación económica del municipio, la cual requiere de políticas precisas para hacer que Floridablanca sea atractiva para la inversión empresarial; la cual se manifiesta en forma dispersa sin especialización hacia un sector determinado.

No existen bases de datos confiables que apunten a determinar puntos claros sobre la economía local. La actividad económica se caracteriza en su mayoría por un alto índice de famiempresas y microempresas orientadas a la prestación de

servicios, el comercio, la producción de alimentos, confecciones, manufacturas de cuero y pecuarias (porcícolas y avícolas).

Existe un alto grado de informalidad local, producto de la situación estructural del país, así como de la desintegración de empresas, siendo los más afectados la construcción, el calzado y las confecciones.

Dentro de las actividades establecidas, el comercio agrupa el 70%, servicios el 20%, industria menos del 10%, le siguen sectores como agricultura, inmobiliario, transporte y otros.

La Administración Municipal ha estado ausente en el impulso del sector económico productivo, sin lograrse la articulación de estos sectores para la dinamización, estructuración y fortalecimiento de las unidades productivas. Esto, debido entre otros factores, a la falta de recursos con que cuenta el municipio para el sector; para el año 2003 el presupuesto municipal es de \$500 millones para el apoyo a la micro y famiempresa.

Uno de los puntos favorables del plan de desarrollo municipal es el contemplado en el capítulo 3 que trata el tema del Frente productivo y menciona como una de las estrategias la gestión de convenios con entidades oficiales, ONG`S, asociaciones, gremios, entidades financieras y todas aquellas que quieran participar en la implementación de programas dirigidos a la creación y financiación de microempresas y empresas asociativas.

- Empleo y Productividad. En este aspecto se toman los datos que el Departamento Nacional de Estadísticas posee y clasifica por Áreas

Metropolitanas, ya que no existe un estudio confiable a nivel municipal y se muestran en los cuadros 4 y 5 con relación a tasas laborales y globales.

Cuadro 4. AMB. Tasas Laborales Globales (1996-2001)

Categoría	1996	1997	1998	1999	2000	Variación %
Tasa Global	67.2	66.1	64.3	65.0	64.2	65.4
participación	59.0	58.5	54.5	53.7	53.4	55.8
Tasa de Ocupación	12.2	11.4	15.0	17.4	18.3	14.9
Tasa de Desempleo	22.9	19.1	24.5	25.5	21.4	22.7
Tasa de subempleo						

FUENTE: DANE. Encuesta Nacional de Hogares

La crítica situación por la que atraviesa la ocupación laboral en el AMB se observa en los indicadores que aparecen en esta tabla: la tasa de ocupación disminuye, el desempleo aumenta y el subempleo se mantiene alto.

Cuadro 5. AMB. Subempleo según nivel educativo 1996 – 1999

AÑO	1996	1997	1998	1999	Crecimiento promedio anual %
Total subempleados	99.568	84.463	107.180	115.613	6.5
Nivel educativo	1996	1997	1998	1999	Participación promedio anual %
Ninguno	2.6	2.6	3.2	2.2	2.7
Primaria	37.9	35.4	38.5	35.2	36.8
Secundaria	48.2	46.1	45.0	48.4	47.0
Superior	11.3	15.9	13.3	14.2	13.7

FUENTE: DANE. Encuesta Nacional de Hogares

La problemática del AMB no sólo está relacionada con el desempleo. El subempleo hace referencia a una situación en la cual la ocupación es inadecuada cuantitativa y cualitativamente, respecto a determinadas normas como el nivel de ingresos, aprovechamiento de las calificaciones, productividad de mano de obra y horas trabajadas.

El cuadro 5 muestra que tanto el número de subempleados se ha incrementado desde 1996. La situación adquiere un carácter dramático en el año 2000 cuando el porcentaje con respecto al total de ocupados subió al 42%.

- Entorno del Empleo en el Área Metropolitana de Bucaramanga. La dinámica empresarial medida por el número de empresas inscritas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, ha sido afectada por la crisis económica que desde hace varios años atraviesa el país. El crecimiento de las empresas registradas cae de un 14,2% en 1996 a un 3% en 1999, coincidiendo con la fase descendente del ciclo productivo en Colombia.

La microempresa es dominante, el 92,3% de las empresas con registro mercantil pertenecen a esta categoría.

La baja calidad del empleo también se expresa en la enorme cantidad de subempleados y de empleados del sector informal. De acuerdo con la información del DANE el porcentaje de subempleados entre 1996 y 1999 de 26,1% al 30,8%. Debido a la crisis, la baja calificación y capacitación de la población y de la pobreza en general, la informalidad también se incrementó del 62,2% en 1992 al 68,7% en 1998.

- Educación. En el municipio existen 143 establecimientos educativos, 64 oficiales y 79 privados. De los oficiales, 46 son urbanos y 18 rurales, de los 79 privados, 74 son urbanos y 5 rurales, por su ubicación, más no porque su servicio sea para habitantes del campo.

La cobertura actual del municipio en educación es del 61,4% con un déficit de 38,6% de la población en edad escolar. La demanda educativa se concentra en el sector oficial y de la que se encuentra vinculada al proceso productivo (educación de adultos).

Los establecimientos educativos públicos carecen de condiciones óptimas en cuanto a la planta física, dotación de mobiliario, material didáctico y equipos para las bibliotecas, aulas de tecnología, idiomas y laboratorios, desde luego, ello influye en la calidad de la educación.,

Otros problemas del sector están referidos al déficit del personal administrativo y de servicios generales sumado al alto costo de los servicios públicos.

En cuanto a la educación técnica sólo existe un plantel educativo y la presencia del SENA, que ofrece modalidades de confección, ebanistería, construcción, calzado, joyería, panadería y conducción, ante lo cual se requiere mayor oferta de modalidades que satisfagan las expectativas de los jóvenes y adultos que tienda a fortalecer las necesidades y vocación del municipio.

Educación Superior. Se encuentran ubicadas sedes de la Universidad Pontificia Bolivariana, la Universidad Santo Tomás de Aquino seccional Bucaramanga y la Universidad Autónoma de Bucaramanga. Los costos en las matrículas generan pocas posibilidades de ingreso a este nivel educativo para los habitantes del

Municipio, pues la gran mayoría de estudiantes egresados pertenecen a los estratos 1 y 2. Como institución oficial, presta servicios de estudios a distancia, la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD, con sede en Bucaramanga.

Educación de Jóvenes y Adultos Trabajadores. Existen cinco instituciones oficiales que tienen la jornada nocturna y tienen por objeto atender adultos trabajadores, sin embargo los jóvenes han tenido que acceder a este tipo de educación debido al déficit en los establecimientos diurnos.

- Medio Ambiente. El aumento acelerado de la población ha conllevado a una gran demanda sobre los servicios y el espacio, que por ausencia de una planeación estratégica y de no incorporar la variable ambiental sobre la toma de decisiones en la ciudad, deterioro de la calidad de vida de gran parte de los habitantes y ha afecto del ambiente en forma tal que ha ocasionado y puede ocasionar situaciones de desastre.

Floridablanca está localizada sobre una zona de “muy alto grado de sismicidad”. Las principales afectaciones sobre el suelo están relacionadas con la deforestación y la erosión, el mal manejo de las aguas, el mal uso de lixiviados, el acelerado proceso de urbanización, los asentamientos humanos, etc. El recurso hídrico es afectado por la tala de bosques, las aguas residuales no tratadas, la quema de bosques, la extracción de musgo, la evacuación de residuos sólidos de las viviendas, actividad agrícola, pecuaria y comercial.

En cuanto al recurso aire, los estudios realizados por la CDMB muestran que se están superando los niveles permitidos, teniendo como mayores fuentes contaminantes las fuentes fijas (chimeneas y calderas), las fuentes móviles (automotores), el ruido y los malos olores.

El hacinamiento en el sector urbano favorece la baja calidad de vida de los habitantes. La población rural se ve afectada en un 12,6% en hacinamiento, no posee alcantarillado o mecanismos de disposición de residuos sólidos no biodegradables contribuyendo a la contaminación ambiental y propiciando la aparición de incendios forestales.

Otros factores que afectan el deterioro del ambiente son el limitado espacio público, la carencia de una adecuada infraestructura para la recolección y reutilización de los residuos sólidos y la falta de una institución pública especializada y con la capacidad logística y financiera para el conocimiento, protección y recuperación del medio ambiente.

HIDROGRAFÍA: Cuenta con:

Cuenca superior: Río Lebrija

Subcuenca: Río Frío

Microcuencas: Río Frío Alto
Río Frío Bajo
Quebrada Zapamanga
Quebrada Aranzoque

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo al análisis del entorno encontramos que uno de los problemas más sentidos es la falta de oportunidades para generar ingresos y sostener un nivel de vida adecuado para la persona y su familia, lo cual es causa de otros problemas como: la desnutrición, el hacinamiento, el analfabetismo, etc.

Se requiere por lo tanto, que se creen espacios para fomentar el desarrollo personal y laboral, así como el apoyo para la promoción y el fomento de la empresa guiándola hacia el descubrimiento de la vocación económica del municipio.

1.3 JUSTIFICACIÓN

En el municipio de Floridablanca no existe desarrollo industrial ni vocación hacia un determinado sector de la economía. Las fuentes de empleo no son suficientes, lo cual genera desplazamiento diario hacia Bucaramanga para desarrollar una labor, convirtiendo a Floridablanca en un lugar para dormir.

Es necesario solucionar el problema de desempleo creando una cultura de gente emprendedora, que actúe para suplir sus necesidades sin esperar que el gobierno, las instituciones o la gente les dé el sustento. En otras palabras, es necesario capacitar y formar al individuo para que él mismo genere mejores posibilidades de desarrollo sostenible.

La Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia, donde se propone desarrollar el proyecto, es una entidad sin ánimo de lucro que nació hace 39 años y que en el municipio de Floridablanca agrupa cerca de 800 miembros de todas las edades, estratos, profesiones, razas y sexo. Los involucrados han recibido una excelente formación en principios éticos, morales y espirituales que les han permitido ser mejores personas. Sin embargo, enfrentan similares condiciones de desempleo al resto de la población del municipio. Dentro de la Confesión Religiosa se han descubierto innumerables talentos a nivel individual, pero existe una falencia de apoyo técnico y acompañamiento empresarial en

cuanto a la asociación y administración de talentos y recursos con fines de mejoramiento de ingresos.

1.3.1 Marco Legal. El presente proyecto se enmarca dentro de lo contemplado en la ley 454 de 1998 que regula la economía solidaria.

El artículo 2 *define como Economía Solidaria* al sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en forma asociativa identificadas por prácticas autogestionarias, solidarias, democráticas y humanísticas sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto y fin de la economía.

En su artículo 3, parágrafo la ley estipula que el *Estado garantizará el libre desarrollo de las Entidades de Economía Solidaria* mediante el estímulo, promoción, protección y vigilancia sin perjuicio de su natural autonomía.

El marco de la ley 454 de 1998 establece en su artículo 4, como *principios de la economía solidaria* los siguientes:

- ✓ El ser bueno, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
- ✓ Espíritu de solidaridad, cooperación y ayuda mutua.
- ✓ Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora
- ✓ Adhesión voluntaria, responsable y abierta
- ✓ Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción
- ✓ Formación e información para sus miembros de manera permanente, oportuna y progresiva.
- ✓ Autonomía, autodeterminación y autogobierno
- ✓ Servicio a la comunidad

- ✓ Integración con otras organizaciones del mismo sector
- ✓ Promoción de la cultura ecológica.

Artículo 5. *Fines de la Economía Solidaria.*

- ✓ Promover el desarrollo integral del ser humano
- ✓ Generar prácticas que consoliden una corriente vivencial de pensamiento solidario, crítico, creativo y emprendedor como medio para alcanzar el desarrollo y la paz de los pueblos.
- ✓ Contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia participativa
- ✓ Participar en el diseño y ejecución de planes, programas y proyectos de desarrollo económico y social
- ✓ Garantizar a sus miembros la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna.

El artículo 6 establece las *características de las organizaciones de Economía Solidaria* así:

1. Estar organizada como empresa que contemple en su objeto social, el ejercicio de una actividad socioeconómica, tendiente a satisfacer necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de servicio comunitario.
2. Tener un vínculo asociativo de acuerdo a los principios y fines de esta ley.
3. En sus estatutos tendrá incluido la ausencia de ánimo de lucro.
4. Igualdad entre sus miembros y en todos los aspectos.
5. Irrepartibilidad de las reservas sociales y del patrimonio.

El artículo 8 contempla *la participación de la Economía Solidaria en el desarrollo territorial*: Las entidades de la Economía solidaria deberán realizar las

operaciones que sean necesarias y convenientes para dar cumplimiento a su objeto social o extender sus actividades, mediante sistemas de integración vertical y horizontal, estableciendo redes de intercooperación territoriales o nacionales y planes económicos, sociales y culturales de conjunto.

El artículo 11 expresa que los *entes territoriales podrán apoyar*, en su radio de acción específico, *los programas de desarrollo de la Economía Solidaria* en procura de establecer programas comunes de desarrollo del sector o introducir estos en los planes, programas y proyectos del desarrollo regional.

Sobre las *prohibiciones* el artículo 13 de la ley establece:

1. Discriminación de cualquier índole
2. Establecer convenios con sociedades y/o personas mercantiles que hagan participar a estos directamente de los beneficios o prerrogativas que las leyes le otorgan a las cooperativas y demás formas asociativas y solidarias.
3. Conceder ventajas o privilegios a los promotores, empleados, fundadores o preferencias a una porción de cualquiera de los aportantes.
4. Conceder a sus administradores prebendas, ventajas o privilegios que afecten la entidad.
5. Transformarse en sociedad mercantil.

La *Vigilancia, inspección y control de la Economía solidaria es ejercido por la Superintendencia de Economía Solidaria.*

1.4 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

1.4.1 Objetivo General. Determinar la viabilidad social, económica, cultural, jurídica y política para la creación de la Fundación de apoyo al desarrollo integral del ser humano en el Municipio de Floridablanca y específicamente como apoyo a la labor social que desarrolla la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia.

1.4.2. Objetivos Específicos.

- Identificar los niveles de formación, condición laboral y económica de los miembros de la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia.
- Determinar la necesidad y grado de interés por la asociación entre los miembros de la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia.
- Verificar la disponibilidad económica, el monto de las cuotas de admisión y de sostenimiento de la Fundación.
- Determinar el grado de involucramiento que puede tener la Fundación en el marco del desarrollo del municipio de Floridablanca en concordancia con la ejecución del plan propuesto por la actual administración.
- Identificar la metodología de promoción de servicios.

1.5. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS EMPLEADOS

1.5.1 Metodología de la Investigación. La investigación para el presente proyecto se realizó bajo dos métodos: **inductivo** a partir de las encuestas realizadas a los miembros de la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de

Colombia para llegar a conclusiones más generales y el método **deductivo** basado en la información secundaria recopilada.

La información primaria se recopiló por medio de encuestas, entrevistas a empresarios de agencias de empleo y a funcionarios de Centros de Capacitación. La información secundaria se tomó de folletos, estudios realizados en el área metropolitana y en el municipio de Floridablanca, del Departamento Nacional de Estadística –DANE- y a través del Internet.

1.5.2 Aplicación de Encuesta. Ver anexo A. Contamos con un universo de 700 personas que corresponden a los involucrados de la Confesión Religiosa y que son mayores de 18 años. Aplicamos un Margen de error del 5% y un Índice de confiabilidad del 95%.

Probabilidad: 50/50

Fórmula aplicada: $4 PqN / [(N-1) e^2 + 4Pq]$

$4 * 50 * 50 * 700 / (699 * 25) + (4 * 50 * 50)$

$7.000.000 / 17.475 + 10.000$

$7.000.000 / 27.475 = 254$

La muestra poblacional tomada es de 254 personas

1.5.3 Objetivos de cada pregunta. Los datos personales sirven para ubicar a los encuestados dentro de un contexto social, cultural y económico.

La primera pregunta tiene como propósito conocer desde el punto de vista del encuestado, cuál es su situación económica actual.

La segunda pregunta nos permite conocer la cultura del encuestado con respecto a la cooperación, asociación y trabajo asociado.

La tercera y cuarta pregunta tienen como objetivo identificar el conocimiento por parte del encuestado de las empresas de trabajo asociado así como sus apreciaciones personales con respecto al mismo.

La pregunta número cinco nos permite conocer el interés del encuestado por la capacitación y la rama de su preferencia.

La sexta pregunta nos permite visualizar el interés del encuestado por la existencia de una entidad que capacite y promueva el desarrollo personal y su posible participación en ella.

La séptima pregunta nos precisa sobre la posibilidad de contar con un aporte económico por parte de los interesados en la capacitación y la promoción laboral.

La pregunta número ocho es la base para fijar el monto de dicha cuota mensual que sería el aporte de cada uno de los interesados en afiliarse a una entidad como la mencionada.

1.6 ALCANCES DEL PROYECTO

Con el presente proyecto se pretende contribuir al mejoramiento de la calidad de vida, al crecimiento profesional y laboral mediante la promoción del talento humano, el fomento del trabajo asociativo y la formación integral del ser como sujeto y fin del desarrollo regional y nacional.

1.6.1 Objetivos Específicos de la Fundación

- Realizar estudios para el desarrollo social, cultural y económico en la ciudad de domicilio y sus seccionales.
- Promover la capacitación y formación del talento humano.
- Promocionar el talento humano de manera directa e indirecta.
- Brindar orientación profesional y vocacional.
- Determinar unidades y cadenas productivas promoviendo la asociación entre los miembros.
- Impulsar y prestar apoyo a la creación de fami y microempresa.
- Presentar proyectos para gestionar recursos ante entidades de apoyo crediticio y fomento empresarial a nivel municipal, departamental, nacional e internacional.
- Realizar convenios interinstitucionales que propendan por el logro de los objetivos.
- Crear y apoyar procesos productivos y de intercambio comercial.
- Formular programas y proyectos que generen bienestar social como: Programa de Educación para la Vida - PEVI - , Escuelas para padres, Portafolio Empresarial, Programas de promoción y desarrollo comunitario.

1.6.2. Objetivos a Largo Plazo.

- Crear una tienda de tipo cooperativo y comunitario para la comercialización de los productos que resulten de los distintos procesos productivos.
- Fundar una guardería y restaurante comunitario que apoye a los trabajadores en la consecución del bienestar familiar y comunitario.
- Brindar terapia ocupacional a fármaco dependientes en proceso de rehabilitación.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL BIEN O SERVICIO

El servicio que prestará la Fundación básicamente se resume en las siguientes áreas:

2.1.1 Capacitación. La capacitación se realizará en los niveles técnico, capacitación no formal y desarrollo personal. Se realizará con entidades de apoyo gubernamental como el SENA, FUNDESAN, etc.) entidades privadas y con la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia. Esta capacitación se dirigirá a las artes y oficios y en formación ética e integral.

2.1.2 Promoción del Personal. Se contará con un modelo de bolsa de empleo que promueva al talento humano a nivel familiar y empresarial, garantizando principios de formación éticos, morales y técnicos que le permitan al empresario o contratista contar con personal confiable y altamente calificado. A nivel familiar se promocionarán los oficios varios que se contratan generalmente a destajo, por días, por semanas o temporalmente. En las empresas se promoverá el personal capacitado y calificado de acuerdo a los requerimientos que se presenten.

2.1.3 Asociación. Se identificarán los talentos, intereses, ideales a nivel individual y en consecuencia se promoverá y apoyará la asociación entre los miembros que cuenten con cierta afinidad o puedan llegar a crear fami y microempresas.

2.1.4 Asesoría. Con formación en desarrollo personal, motivacional, ético, vocacional y técnico a empresas e instituciones educativas y a todo aquel que lo requiera.

2.1.5 Comercialización. De los textos de motivación y crecimiento personal, cuyos autores son los involucrados de la Confesión Religiosa y que se distribuyen a través de la Fundación Publimundo.

Durante todos los procesos se realizarán actividades de evaluación, control y acompañamiento del personal con miras a alcanzar altos niveles de productividad y desarrollo.

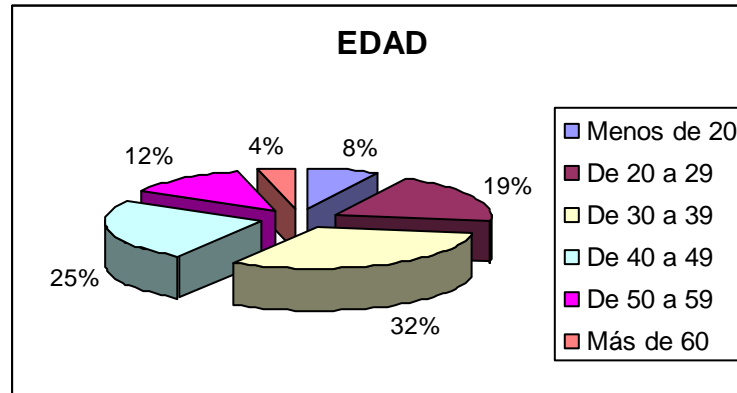
2.2 CARACTERIZACIÓN DEL SERVICIO

Los servicios prestados por la Fundación, se caracterizan por ser personalizados, continuados, programáticos y especializados para el desarrollo integral del hombre. Además, se establecerán las siguientes políticas de prestación de servicios de la Fundación que serán las que caractericen y definan los lineamientos bajo los cuales se desarrollará el objeto social.

- El personal que presta los servicios en la Fundación es altamente *calificado e idóneo*.
- El personal es altamente *confiable*, con incalculables valores y principios éticos y morales.
- La *eficiencia* constituye la base del trabajo asociado, por lo tanto, nuestra Fundación prestará de manera eficiente todos los servicios que promueve.
- Nuestra vocación es el *servicio a la comunidad*, basada en el apoyo mutuo.
- Nuestro propósito es la *formación integral del ser humano* por lo que permanentemente nuestros asociados y demás personal vinculado recibirá el apoyo necesario para lograr este fin.

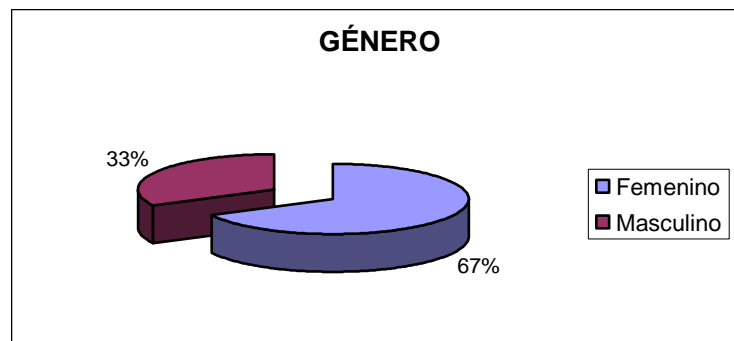
2.3 CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR

Datos personales del Encuestado:



Gráfica 1. Edad

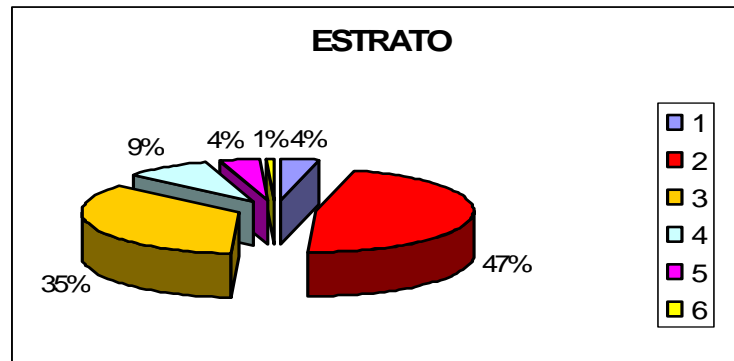
El 76% de la población encuestada se encuentra en un rango de edad entre los 20 y 50 años, lo que significa que están en su etapa productiva.



Gráfica 2. Género

Nuestro consumidor es en su mayoría de género femenino, lo que quiere decir que el servicio debe enfocarse teniendo en cuenta que el 66% de la población

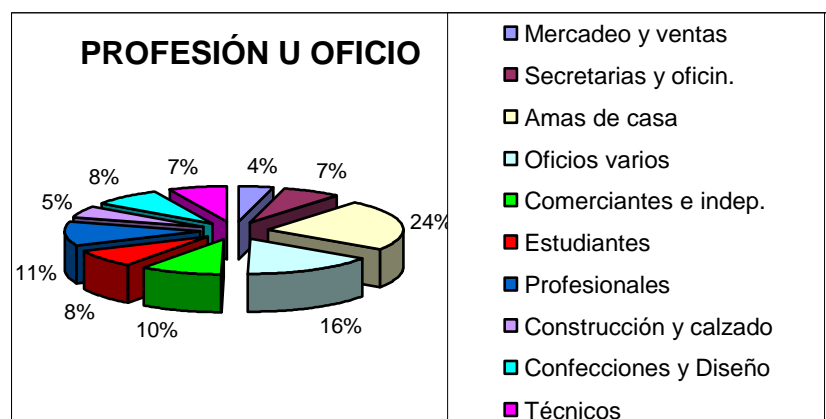
objetivo son mujeres y la capacitación se debe dirigir en gran parte hacia este sector.



Gráfica 3. Estrato

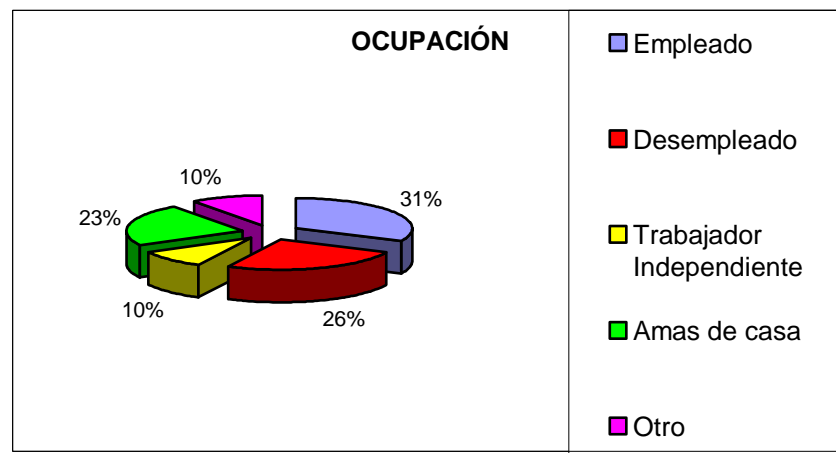
El 82% de la población encuestada pertenece al estrato 2 y 3. Esto nos da una idea del nivel de ingresos y podemos ubicar a nuestro consumidor en un status medio bajo. Muy seguramente los posibles consumidores no cuentan con suficientes ingresos para inversión en educación.

Pregunta: Información laboral del encuestado:



Gráfica 4. Profesión u oficio

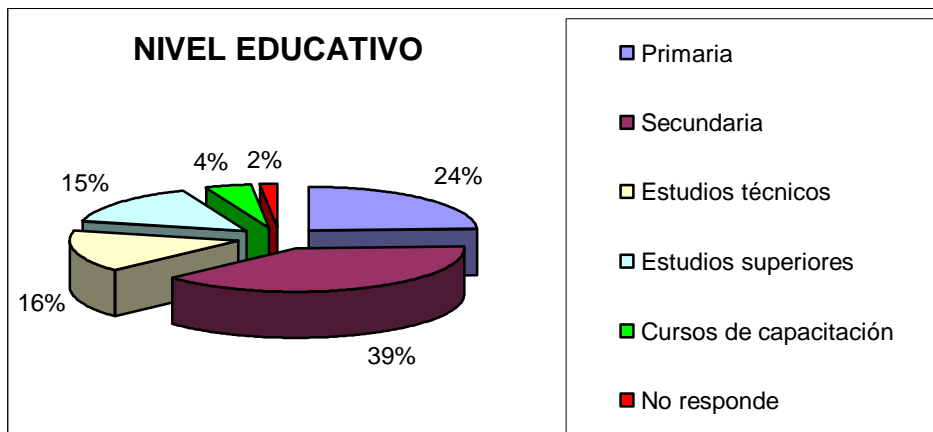
El 40% de los encuestados son amas de casa o dedicados a oficios varios. El 10% son comerciantes o trabajadores independientes. Apenas el 8% de la población se encuentra estudiando, lo que nos confirma la hipótesis anterior sobre la dificultad para invertir en educación, más si se tiene en cuenta que el 27% de los encuestados tienen menos de 30 años. El 11% se dedican a otros oficios no especializados. El 18% de los encuestados tienen oficios técnicos o son profesionales.



Gráfica 5. Ocupación

La población ocupada en nuestro caso corresponde al 51%, el 23% son amas de casa y el desempleo alcanza el 26% de la población. El 10% de la población ocupada se encuentra en la línea del subempleo (vendedores ambulantes, trabajadores por días, etc.), que no reúnen las condiciones mínimas para obtener un aceptable nivel de vida.

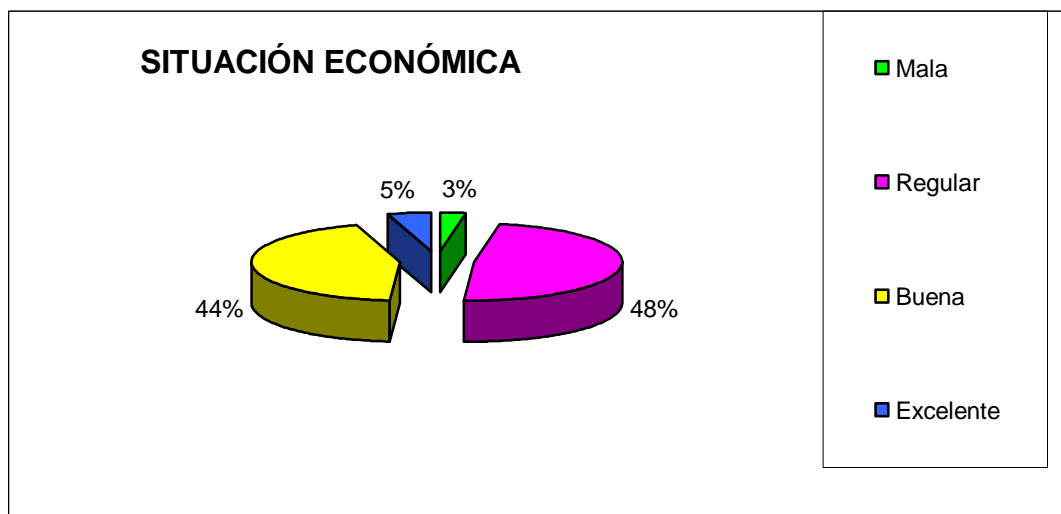
Pregunta: Nivel de estudios del encuestado:



Gráfica 6. Nivel Educativo

El 24% de la población cuenta solamente con estudios primarios, mientras el 39% cuenta con estudios secundarios, es decir, el 63% de la población entrevistada no tiene estudios especializados. Apenas el 15% cursa una carrera o es profesional y el 4% ha realizado cursos de capacitación.

Pregunta 1. Defina su situación económica



Gráfica 7. Situación Económica

El 51% de la población considera que tiene mala o regular situación económica. El 49% cuenta con mejor situación. Esto significa que la mayoría de la población requiere mejorar sus ingresos.

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para hacer un análisis de la demanda, veremos las tendencias ocupacionales en las áreas de la confección, el calzado y los productos del cuero y en el sector de la informática y las telecomunicaciones.

2.4.1 Tendencias de Empleo en el Sector de las Confecciones. El proceso de producción en el sector de la confección en el AMB muestra las siguientes tendencias en el mediano plazo:

- ✓ La micro y la pequeña empresa tiende a fortalecerse antes que a desaparecer. Este hecho es importante en la medida en que muchas de las etapas del proceso productivo seguirán haciéndose de forma manual y por lo tanto la actividad confeccionista mantendrá su carácter de industria intensiva en el uso de la mano de obra.
- ✓ La tendencia a la subcontratación de ciertas fases del proceso de producción también se mantendrá en el mediano plazo, especialmente por parte de pequeñas y medianas empresas que por razones de costos y de calidad prefieren contratar con terceros algunas partes de ese proceso. Este fenómeno es importante, ya que dará la oportunidad a los microempresarios en los llamados talleres satélites de realizar trabajos específicos por contratos. En general, de acuerdo con los estudios realizados en el AMB casi todas las

actividades productivas excepto el corte son objeto de subcontratación, sin embargo las de mayor frecuencia fueron:

- El diseño
- El armado o costura
- Bordado y alforjas

Hay que anotar que como el 80% de la confección en el AMB corresponde a la línea infantil, en la cual la región posee ventajas competitivas, la demanda de empleo por subcontratación para bordados, estampados y accesorios para ropa infantil será significativa en el mediano plazo. De otra parte existen empresas dedicadas exclusivamente a la exportación que sólo realizan actividades de selección y compra de materia prima, de diseño y moda y de comercialización y que por lo tanto subcontratan todo el proceso productivo a los trabajadores independientes y talleres satélites para realizar las actividades productivas.

Actualmente el método de producción dominante es el de línea combinado con el sistema de subcontratación. Sin embargo en Bucaramanga se ha venido estableciendo el sistema de producción modular, que niega el trabajo rutinario y superespecializado, ya que obliga a que cada trabajador conozca todas las fases del proceso productivo. Consiste en dividir a los operarios en equipos o grupos de trabajo para que cada uno de esos equipos elabore los productos desde el principio hasta el final. Este sistema garantiza flexibilidad, agilidad y calidad, su relación con la capacitación es evidente.

De acuerdo a los estudios realizados las solicitudes de empleo para el sector son:

Cuadro 6 Tendencias del empleo en el sector de las confecciones

Oficios con mayor Demanda	Oficios con mayores dificultades de consecución	Necesidades más urgentes de capacitación
1. Operador de máquinas ✓ Plana ✓ Fileteadora ✓ Collarín ✓ Agujas ✓ Encauchadoras ✓ Otras 2. Diseño 3. Ensamble 4. Corte 5. Estampado y accesorios ropa infantil 6. Supervisión 7. Tejido de punto 8. Bordado 9. Modistería 10. Talleres Satélites Expertos en camisería	✓ Terminado y Ensamble ✓ Operadores de máquinas ✓ Auxiliar Contable y Modelado y Escalado	A nivel Administrativo: ✓ Mercadeo y ventas ✓ Comercio Exterior ✓ Ventas y mostrador ✓ Costos y presupuestos ✓ Control de calidad ✓ Calidad Total ✓ Relaciones interpersonales A nivel operativo: ✓ Diseño y modelaje ✓ Relaciones humanas al trabajo ✓ Mantenimiento de máquinas ✓ Costura ✓ Calidad Total ✓ Montaje

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

2.4.2 Tendencias del Empleo en Marroquinería y Calzado. El proceso de producción en el subsector muestra las siguientes tendencias hacia el mediano plazo:

- ✓ La microempresa y en general las unidades productivas de pequeña escala se mantendrán dominantes en el subsector, esto supone que continuarán prevaleciendo los procesos manuales en todas las etapas de producción.
- ✓ Si bien en las etapas de producción se mantendrán los procesos manuales, en diseño requerirá cada vez más de los sistemas computarizados, especialmente en el calzado para dama y en marroquinería. La capacitación en diseño y modelaje con el uso del computador será clave para la formación de competencias laborales en el subsector.
- ✓ El calzado en Bucaramanga seguirá ganando presencia en el mercado nacional, por lo que se espera que la demanda del producto se eleve a medida que se dé una reactivación económica.

Las solicitudes de empleo determinadas por una observación de tres meses realizada en el AMB fueron las siguientes. Ver cuadro 7.

Cuadro 7 Tendencias del Empleo en el sector del calzado

Oficios con mayor Demanda	Oficios con mayores dificultades de consecución	Necesidades más urgentes de capacitación
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guarnecedores ✓ Armadores ✓ Cortadores ✓ Devastadores ✓ Emplantilladores ✓ Soladores ✓ Terminadores ✓ Diseñador modelista ✓ Tejedores 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Terminado y montaje ✓ Guarnición ✓ Corte ✓ Solador ✓ Armador ✓ Diseñador ✓ Costurero 	<p>A nivel Administrativo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mercadeo y Ventas 2. Gerencia Estratégica <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ventas y Mostrador ✓ Costos y presupuestos ✓ Control de calidad ✓ Calidad Total ✓ Relaciones Interpersonales <p>A nivel Operativo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño y Modelaje <ul style="list-style-type: none"> ✓ Terminación ✓ Relaciones Humanas ✓ Motivación al trabajo ✓ Mantenimiento de máquinas ✓ Costura ✓ Montaje ✓ Calidad total

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

2.4.3. Tendencias de Empleo en el Sector de la Informática y las Telecomunicaciones. Las actividades que se realizan y los servicios que se prestan en este campo por parte de empresas y profesionales independientes son

aún de baja complejidad (instalaciones, mantenimientos, consultorías, etc.). Aspectos como la producción de software y el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas son actividades en las que las empresas de la región no han incursionado con suficiente solidez.

En el mismo sentido, el uso cada vez más generalizado de computadores y de celulares requerirá en el futuro de vendedores y asesores comerciales con un alto nivel de competencia: conocimiento técnico de los aparatos, relaciones personales y conocimiento del entorno socio económico y de las tendencias de la tecnología. Esto será un reto para los modelos de capacitación en el área comercial y de mercadeo.

Aunque actualmente solo un 20% de las empresas del AMB implementa procesos de sistematización en sus diferentes actividades (producción, comercialización y gestión), cada vez más se crea mayor conciencia sobre la importancia de este factor como mecanismo de sobrevivencia en un mundo cada vez más competitivo, ya que la sistematización antes que un lujo o una moda es una de las formas más adecuadas para mejorar la eficiencia y la productividad de las empresas. De esta manera, tanto las empresas del sector como todas las demás empresas establecidas en el AMB, incrementarán la demanda de trabajadores vinculados a la informática y las telecomunicaciones, o en su defecto, utilizarán el sistema de outsourcing para contratar servicios de sistematización o de cualquier otra actividad relacionada con la informática y las telecomunicaciones.

Los conocimientos básicos requeridos en esta área son: Electrónica básica, Electricidad y Redes, Programación y lenguajes, Teoría de Sistemas, Informática básica, Internet básico, Conocimiento de los productos de hardware y software.

A partir de los estudios realizados en el AMB se concluyó lo siguiente:

Cuadro 8 Tendencias del Empleo en el sector de la informática

Oficios con mayor demanda	Oficios con mayores dificultades de consecución	Necesidades más Urgentes de Capacitación
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo de programas específicos. <ul style="list-style-type: none"> ○ Archiewgis ○ Siigo ○ Timax ○ Autocad (planos) ○ Jova (Internet) ○ Sistemas operativos ✓ Digitadores ✓ Cajero digitador ✓ Instalaciones eléctricas de redes de comunicación de antenas de todo tipo. ✓ Administración de redes. ✓ Cableado estructurado ✓ Diseño/ desarrollo de software. ✓ Mantenimiento y reparación de equipos ✓ Programación ✓ Diseño Gráfico ✓ Técnico en telefonía celular ✓ Asesores comerciales telefonía celular 	<ul style="list-style-type: none"> Soporte a usuario ✓ Ventas ✓ Redes y cableado estructurado ✓ Programadores Avanzados ✓ Implementación de Redes Lan Wan ✓ Elaboración de software personalizado ✓ Reparadores electrónicos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Técnicas de ventas ✓ Relaciones interpersonales ✓ Configuración y actualización de computadores ✓ Configuración y administración de salas de Internet y de redes ✓ Manejo y Administración de Redes ✓ Sistemas Operativos ✓ Programación en general con énfasis en robótica ✓ Desarrollo de Software ✓ Diseño de redes y cableado estructurado

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

2.4.4 Demanda Laboral. Dentro de los cambios más significativos en la estructura del mercado laboral se destacan:

- a. La contratación de un trabajador tiende a realizarse sobre un perfil ocupacional en el que se enfatiza el trabajo en equipo.

- b. Los salarios tienden a establecerse con base en el conjunto de conocimientos, habilidades y aptitudes del trabajador y no con relación a la antigüedad como era antes.
- c. La adquisición de capacitación y desarrollo de habilidades son claves en la conformación de los escalafones.

Dentro de esta perspectiva la formación y capacitación laboral debe apuntar hacia dos objetivos: la integralidad y la polivalencia. La integralidad requiere que en la formación esté involucrada la responsabilidad, sentido de pertenencia, valores, compromiso, etc. Por su parte la polivalencia implica una formación que le permita al trabajador desempeñarse en un conjunto de actividades que tienen que ver con la totalidad del proceso productivo.

Lo que se critica hoy día al sistema educativo es el divorcio entre la academia y el mundo del trabajo. Este divorcio no se supera con el establecimiento de las prácticas laborales, aunque ellas sean necesarias. Lo que más se requiere es una educación que tenga en cuenta las características más relevantes del sistema productivo actual y su tendencia futura.

De acuerdo al estudio realizado en el AMB se establecieron los siguientes criterios acerca de la formación laboral:

- ✓ Se requieren trabajadores con formación integral y polivalente.
- ✓ La capacitación debe también encaminarse a formar empresarios. Con el desarrollo de nuevas tecnologías la tendencia es al autoempleo, que significa el paso de una sociedad de empleados a una sociedad de empresarios.
- ✓ Por último, no tiene sentido formar trabajadores para que se desempeñen en una tarea específica, más que la calificación lo que se necesita es que la capacitación y la educación en general proporcionen competencia laboral.

De acuerdo con este tipo de capacitación encaminado a generar competencias, los contenidos de los programas deben incluir por lo menos tres aspectos: Fundamentación Teórica, Fundamentación práctica y Formación en valores y relaciones humanas.

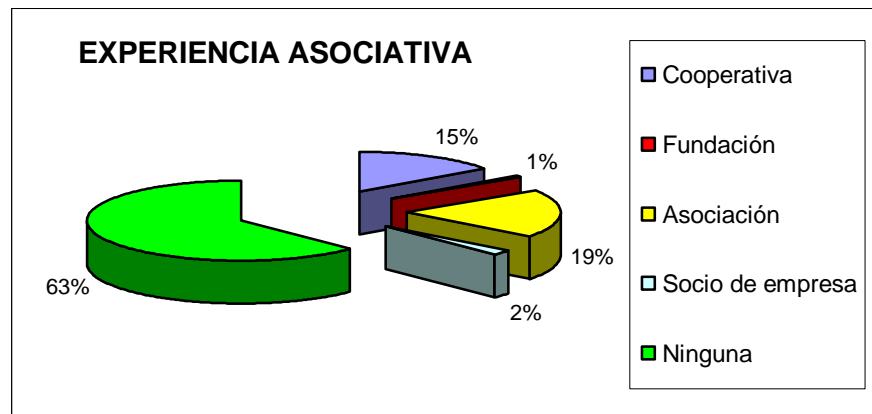
Es necesario entonces que dentro de las políticas de capacitación y educación formal y no formal se consideren los siguientes aspectos:

- ✓ Proporcionar competencias y no calificaciones: Un trabajador que sepa solucionar problemas y no sólo hacer cosas rutinarias.
- ✓ Generar espíritu para el autoempleo que es la tendencia observada a nivel mundial.
- ✓ Educación polivalente.

“Formar para saber hacer, hacer y administrar el hacer” es el modelo de educación productiva.

De acuerdo a las encuestas realizadas, podemos hacer el siguiente análisis de la demanda:

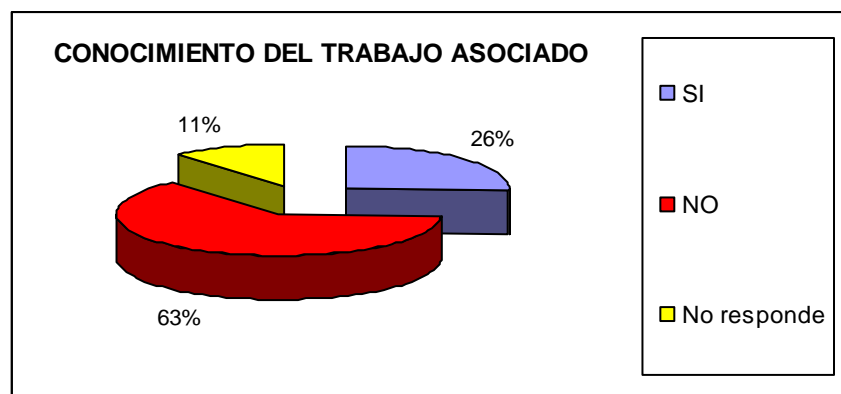
Pregunta 2. ¿Pertenece o ha pertenecido a alguna de las siguientes instituciones?



Gráfica 8. Experiencia Asociativa

El 63% de la población dice no tener ninguna afiliación a una entidad de carácter asociativo, mientras que el 35% ha pertenecido a alguna entidad de carácter asociativo.

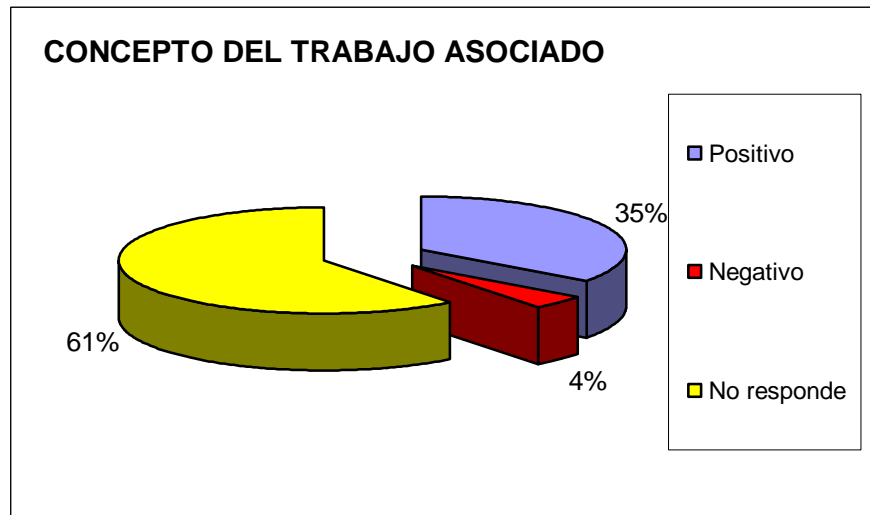
Pregunta 3. ¿Conoce las empresas de trabajo asociado?



Gráfica 9. Conocimiento del trabajo asociado

El 74% de la población encuestada no posee ningún conocimiento del trabajo asociado. Solamente el 26% dice tener algún conocimiento del trabajo asociativo.

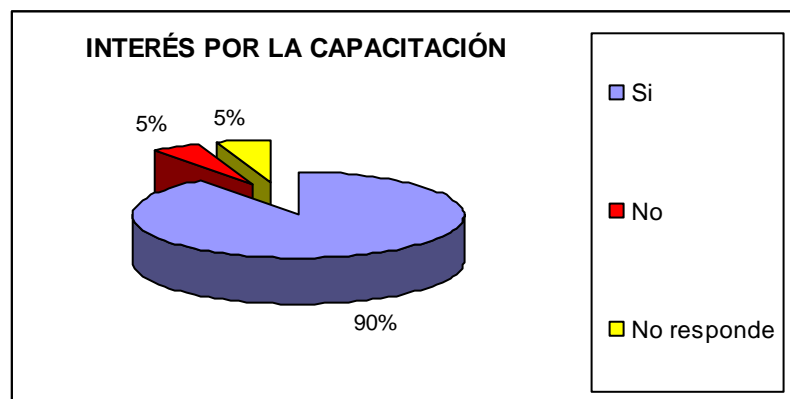
Pregunta 4. Qué concepto tiene del trabajo asociado?



Gráfica 10. Concepto del trabajo asociado

De los encuestados, el 35% tienen un concepto positivo del trabajo asociado y el 4% tienen un concepto negativo. Teniendo en cuenta que el 61% no responde, porque no tiene conocimiento, quiere decir que el 89% de los que conocen el trabajo asociado, tienen un buen concepto del mismo.

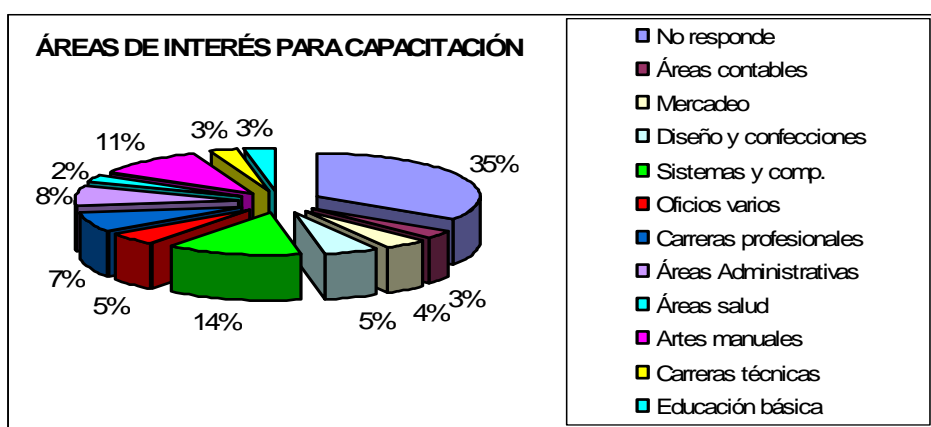
Pregunta 5. ¿Tiene interés en capacitarse?



Gráfica 11. Interés por la capacitación

El 90% de la población encuestada se muestra interesada en capacitarse, mientras que sólo un 5% no tiene interés alguno.

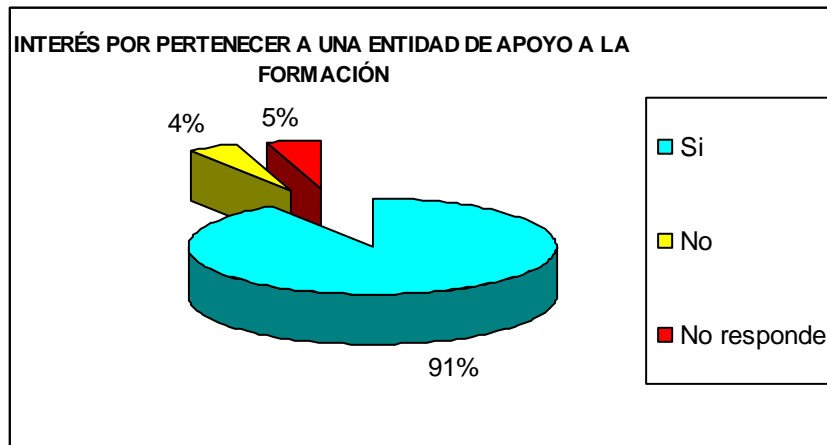
Pregunta. ¿En qué área quiere capacitarse?



Gráfica 12. Áreas de interés por la capacitación

Las áreas de interés por capacitarse con mayor demanda son sistemas, áreas administrativas y artes manuales, que representan el 33%. Llama la atención que el 35% de las personas no responden lo que nos permite presumir que aunque desean capacitarse, no tienen una vocación definida. Esto nos permite deducir que es necesario no solamente brindar capacitación sino orientación vocacional a través del descubrimiento de los talentos e intereses individuales.

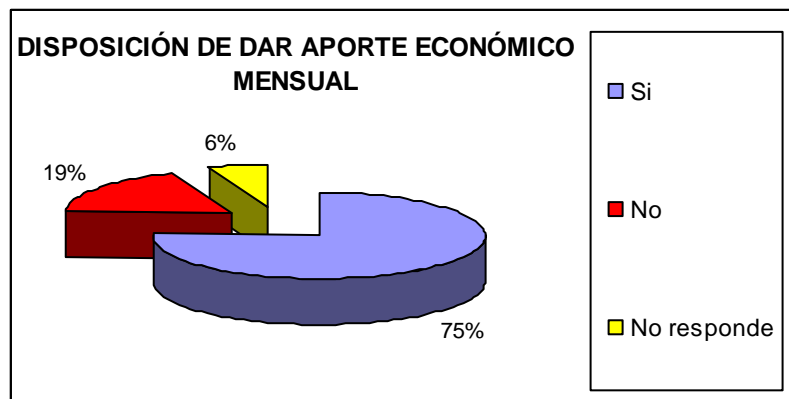
Pregunta 6. ¿Le gustaría pertenecer a una entidad que le brinde apoyo con capacitación en su formación laboral y profesional?



Gráfica 13. Interés por una entidad de apoyo

La población interesada en pertenecer a una entidad que les brinde apoyo en formación y promoción laboral corresponde al 91%. Esto nos da una visión de la posibilidad de éxito del proyecto frente al interés del grupo.

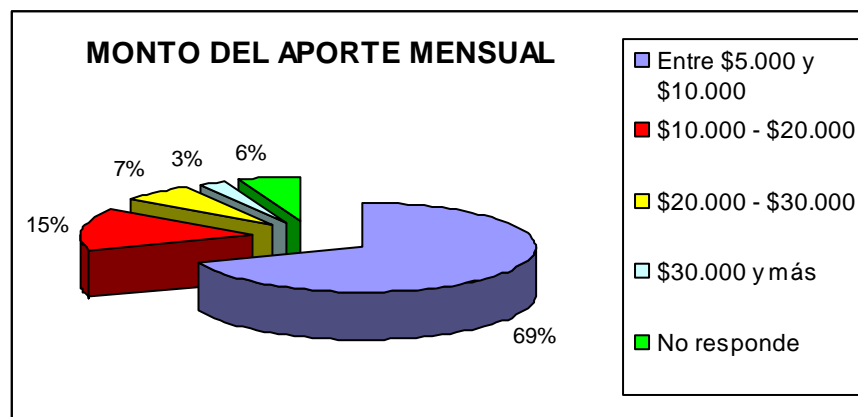
Estaría en disposición de aportar económicamente a una entidad que le brinde capacitación y oportunidades de empleo?



Gráfica 14. Disposición aporte económico

A la pregunta siete, relacionada con el aporte económico; el 75% de los encuestados están en disposición de dar dicho aporte a cambio de formación y promoción laboral.

Pregunta 8. ¿Cuál sería el monto que estaría en capacidad de aportar en caso de que existiera una entidad que le brinde capacitación y posibilidades de empleo?



Gráfica 15. Monto del aporte mensual

Para fijar la cuota mensual debe tenerse en cuenta que el 69% de los encuestados prefieren aportar una cuota que se encuentre en el rango de \$5.000 a \$10.000.

Para determinar la proyección específica de la demanda contamos con los siguientes datos:

POBLACIÓN DE REFERENCIA: 243.548 habitantes del municipio de Floridablanca.

POBLACIÓN OBJETIVO: 44.570 personas que corresponde al 18.3% de la población que se encuentra desempleada.

POBLACIÓN ESPECÍFICA: 525 personas involucrados de la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia, que de acuerdo al estudio de mercados son el 75% que mostraron interés en pertenecer y dar un aporte económico a la organización y que para el presente proyecto actuarán como centro piloto de su ejecución.

MUESTRA POBLACIONAL: La muestra poblacional para realizar la encuesta es de 254 personas, a quienes se les aplicó el estudio. Ver anexo A

2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para hacer este análisis tomaremos los sectores en los que se ha demostrado a través de estudios, se cuenta con mayor participación en el mercado laboral y económico del Área Metropolitana de Bucaramanga.

2.4.1 Oferta de Capacitación en Confecciones. Ver cuadro 9

Cuadro 9. Oferta de Capacitación en confecciones

ENTIDAD	NOMBRE DEL PROGRAMA	TIPO DE PROGRAMA
Universidad Industrial de Santander	Ingeniería Industrial	Pregrado
	Diseño Industrial	
Corporación Educativa ITAE	Diseño de Modas y Aplicaciones Textiles	Tecnología
Academia Carolina	Modistería, Bordados, Escalado y Patronaje	Técnico
Universidad Cooperativa de Colombia	Diseño por computador	Tecnología
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA	Patronaje Industrial	Seminario – Taller (68 horas)

Continuación cuadro 9. Oferta de Capacitación en Confecciones

	Modistería I, II, III	Cursos cortos de 68 horas cada uno o cada nivel
	Modistería Intensivo	
	Desarrollo de Modas	
	Especialización chaquetas	
	Confección de slacks	
	Camisería nivel I, II	
	Pantalon hombre	
	Ropa deportiva	
	Ropa sport	
	Ropa interior	
	Desarrollo, escalado y patronaje de ropa interior	
	Confección de pijamas	
	Modistería infantil	
	Desarrollo de modas de ropa infantil	
	Ajuar de bebé	
	Manejo de máquina plana y fileteadora industrial	
	Confección ropa stretch	
	Bordados a mano	
	Tejidos a mano en crochet y dos agujas	
	Bordados a máquina industrial I y II	
	Bordados a máquina industrial III (cuadros rebordados a máquina	
CAJASÁN	Modistería I y II	Cursos de 180 horas cada uno
	Diseño de Modas y alta costura	
SENA	Confecciones	Técnico y Tecnología

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

Se deduce:

- ✓ No existe un programa profesional específico para el sector de las confecciones. Lo más aproximado a este respecto es un programa de tecnología en “Diseño de Modas y Aplicaciones Textiles” que se ofrece en la Corporación Educativa ITAE.
- ✓ Predominan los cursos cortos entre 68 y 180 horas y muy especializados, por ejemplo en Ropa Deportiva, Camisería y Ropa Interior, etc.
- ✓ Cajasán, Comfenalco y el Sena ofrecen un programa completo en confecciones bajo la modalidad de “Formación Laboral” y a nivel de tecnología, con una duración que puede oscilar entre 300 y 500 horas.
- ✓ En el campo de la dirección de procesos se encuentra el programa de Ingeniería Industrial de la UIS a nivel de pregrado.
- ✓ Para la formación en diseño se ofrecen dos programas: Diseño Industrial (UIS) y Diseño por computador (UCC – tecnología).

2.5.2 Oferta de Capacitación en Calzado y Cuero.

Cuadro 10. Oferta de capacitación en calzado y Cuero

ENTIDAD	NOMBRE DEL PROGRAMA	TIPO DE PROGRAMA
Universidad Industrial de Santander – UIS	Ingeniería Industrial	Pregrado
	Diseño Industrial	
Universidad Cooperativa de Colombia – UCC	Diseño por computador	Tecnología
COMFENALCO	Guarnición	Cursos cortos (68 horas)
CAJASÁN	Guarnición y marroquinería	Curso (180 horas)
SENA	Corte, Guarnición y Montaje	Curso (60 horas)
	Calzado y Marroquinería	Técnico y Tecnólogo

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

- ✓ Predominan los cursos cortos especializados (guarnición, corte, montaje)

- ✓ Tanto Cajasán como Comfenalco, ofrecen cursos de 180 horas en guarnición y marroquinería.
- ✓ En el campo de la dirección de procesos se encuentra el programa de Ingeniería Industrial de la UIS, a nivel de pregrado.
- ✓ Para la formación en diseño se ofrecen dos programas: Diseño Industrial – UIS (pregrado) y Diseño por Computador UCC (tecnología).

2.5.3 Ofertas de Capacitación en Informática y Telecomunicaciones.

Cuadro 11. Oferta de capacitación en informática y Telecomunicaciones

ENTIDAD	NOMBRE DEL PROGRAMA	TIPO DEL PROGRAMA
Universidad Industrial de Santander (UIS)	Ingeniería de Sistemas	Pregrado
	Diseño Industrial	
	Telecomunicaciones	Especialización
	El nuevo escenario de las Telecomunicaciones	Seminario
Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB)	Ingeniería Mecatrónica	Pregrado
	Tecnologías para el desarrollo de software	Cursos
	Diseño de aplicaciones de comercio electrónico	
	Formación en base de datos	
	Formación en redes de computadoras	
Universidad Santo Tomás de Aquino (USTA)	Ingeniería Mecatrónica	Pregrados
	Ingeniería de Telecomunicaciones	
	Telecomunicaciones	Doctorado
	Auditoría de sistemas	Especialización
	Diseño de Redes de Cableado Estructurado	Diplomados
	Gestión de Redes y Datos	

Continuación cuadro 11. Oferta de Capacitación en Informática y Telecomunicaciones

Universidad Cooperativa de Colombia (UCC)	Ingeniería de Sistemas	Pregrado
	Electrónica	Tecnologías
	Diseño por computador	
	Sistemas	
Corporación Educativa ITAE	Administración de Sistemas	Tecnología
	Producción de radio y TV.	
Corporación Tecnológica CENTROSISTEMAS	Ingeniería de Sistemas	Pregrados
	Ingeniería Electrónica	Tecnologías
	Telecomunicaciones	
	Electrónica	
	Tecnología en Sistemas	
	Diseño Gráfico	
	Mantenimiento de Computadores	
	Administración de Redes y Nuevas Tecnologías	
Unidades Tecnológicas de Santander (UTS)	Electricidad y Telefonía	Tecnologías
	Diseño y Administración de Sistemas	
	Tecnología en Comunicaciones	
Unidad Virtual de Enseñanza Sistematizada (U.V.E.S.)	Sistemas y Telecomunicaciones	Técnico
Universidad Nacional Abierta y a Distancia	Ingeniería de Sistemas	Ingeniería
	Instituto Radio Electrónico MARCONI	Técnico
Instituto Tecnológico Sistemas Siglo XXI	Electrónica	
	Computadores	
Congregación Mariana	Analista de sistemas y mantenimiento computacional	Técnico
	Informática	Cursos
U < > < > < >	Informática y Tecnología	Cursos

Continuación cuadro 11. Oferta de Capacitación en Informática y Telecomunicaciones

CAJASÁN	Diseño gráfico orientado a la Publicidad I y II	Cursos 180 horas cada uno
	Windows básico I y II	Cursos 60 y 90 horas
	Office Avanzado	Cursos 60 horas
	Excel Avanzado	Cursos 40 horas
	Multimedia Básico	Cursos 50 horas
	Contabilidad Sistematizada	Cursos 150 horas
	Internet	Cursos 10 horas
COMFENALCO	Sistemas con énfasis en electrónica computacional	Curso Semestral
	Secretariado comercial sistematizado	
	Contabilidad General Sistematizada	
	Mantenimiento y Reparación de Computadores	
	Capacitación integral en computadores	
	Informática – Nivel básico	Cursos cortos 60 horas
	Informática – Nivel avanzado	Cursos cortos 60 horas
	Contabilidad sistematizada Timax y Nómina	Cursos cortos 60 horas
	Graficador Corel Draw 10	Cursos cortos 40 horas
	Internet Intensivo	Cursos cortos 40 horas
	Internet	Cursos cortos 5 horas
	Mantenimiento de computadores	Cursos cortos 40 horas
	Instalación, ensamble y mantenimiento	Cursos cortos

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

La oferta de programas en esta área es completa, diversa y abarca los diferentes niveles de formación: cursos, diplomados, tecnología, pregrados,

especializaciones y doctorados. En el caso de la informática, existen muchos cursos cortos (40 – 60 y 80 horas) muy especializados, sin fundamentos teóricos básicos.

Otros programas de capacitación en oficios ofrecidos por distintas entidades del área metropolitana en la modalidad de cursos cortos son los siguientes:

Cuadro 12. Oferta de Capacitación en programas diversos

ÁREA	PROGRAMA
BELLEZA	Corte de cabello
	Trenzas y Peinados
	Maquillaje y Estética Facial
	Manicure, Pedicure y Decoración artística de uñas
	Modelaje, belleza y glamour
SALUD	Primeros auxilios
	Masajes terapéutico
CULTURA FÍSICA	Danza
	Natación
	Gimnasia
MÚSICA	Instrumentos
	Técnica social
MESA Y COCINA	Culinaria
	Comida Rápida
	Comida Internacional
	Comida Vegetariana
	Panadería
	Decoración de ponqués
	Carnes y Ensaladas
	Lácteos
	Procesamiento de frutas, verduras y carnes

Continuación cuadro 12. Oferta de capacitación en programas diversos

	Pescados y mariscos
MANUALIDADES	Tejidos a máquina y a mano
	Bordados
	Decoración del hogar
	Piñatería
	Muñequería
	Decoración en tela
ARTÍSTICA	Pintura al óleo
	Porcelanicrón
	Pintura en tela
	Talla en madera
	Marquetería
	Tarjetería
	Decoración
	Fotografía
	Diseño de letras y tarjetería
AGROPECUARIA	Agricultura orgánica
	Jardinería
	Administración de Empresas Agropecuarias
	Capricultura

Fuente: Alcaldía de Bucaramanga

2.5.4 Oferta en Suministro de Personal. Actualmente existen 32 empresas en el área metropolitana que brindan servicios de suministro de personal. Generalmente, el servicio se presta temporalmente, es decir, que se contratan temporalmente para una empresa determinada y en Outsourcing para personal profesional.

Estas empresas prestan sus servicios a través de un proceso de selección de acuerdo al banco de datos con que se cuenta y de un proceso de gestión humana

que consiste en la capacitación en crecimiento personal, análisis y evaluación de desempeño, análisis de cargos y manual de funciones y procedimientos.

Algunas de las empresas que actualmente tienen mayor participación en el mercado son: Serdan S.A., Misión Temporal, Servicios y Asesorías, Sumitem, Ayuda Profesional, Adecco, Gente útil, Atta, Sinco Ltda., entre otras.

Los precios que se manejan por el suministro y administración de personal oscilan entre el 6% y el 13%, que se le cobra a la empresa cliente.

Los perfiles de personal que manejan las empresas de suministro de personal son Administrativos como: Secretarías, recepcionistas, Secretarías auxiliares contables, digitadores, mensajeros y personal operativo como ayudantes de construcción, oficios varios y personal de ventas. Esporádicamente solicitan personal directivo, pero pueden pasar años en es este requerimiento no se presente.

Se presume que en el futuro la creación de empresas de suministro de personal crecerá en proporción de 2 por año, debido a que los empresarios no proyectan tener cargas laborales y prestaciones, así como los procesos de selección y formación del personal.

En la actualidad aparecen en promedio tres empresas de suministro de personal por año de las cuales 2 permanecen en calidad de microempresas. Sin embargo, este factor se ha equilibrado con la desaparición de otras bolsas de empleo que sumado a la crisis nacional, no son competitivas o por su baja tecnología y poca gestión comercial no logran permanecer en el mercado.

2.5.5 Oferta de Servicios en Asesoría a Empresas. El servicio de asesoría rara vez se presenta en conjunto, generalmente, se ofrecen asesorías en temáticas como: financiera, administrativa, comercial, jurídica, laboral, seguridad social e industrial, cooperativas, seminarios especializados, eventos de apoyo a las distintas áreas de la empresa.

El precio de la hora por persona oscila entre \$50.000 y \$100.000 para seminarios y entre \$300.000 y \$500.000 la asesoría para empresas dependiendo del tamaño y complejidad.

Algunas empresas que prestan servicios de asesoría y seminarios son: Sol Empresarial, Servinacional, Sumiservis, Gestión Proactiva.

2.6 POSIBILIDADES REALES DEL PROYECTO A PARTIR DE LA COMPARACIÓN ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Es indispensable tener en cuenta que el presente proyecto es de tipo comunitario, es decir, su propósito es atender una problemática social y económica que se presenta en esta región del área metropolitana. De este modo, podemos determinar que el 75% de las personas encuestadas se encuentran en disposición de afiliarse, capacitarse y dar un aporte mensual para sostener una entidad que les brinde apoyo en formación y promoción laboral.

Para el área de capacitación tenemos un 90% de interesados en capacitarse. Aunque no todos sean asociados, todos los interesados podrían capacitarse, así que estaríamos refiriéndonos a 228 personas. Si el universo es de 700 personas, este 90% constituye 630 interesados en la capacitación.

De otra parte, aunque en el área metropolitana existe una amplia oferta de cursos e instituciones que brindan este tipo de capacitación, para la Fundación este factor no constituye competencia sino apoyo, ya que ésta contrataría los servicios de estas Instituciones con un 15% de descuento por hora – hombre en capacitación, de acuerdo a la investigación realizada. De este modo, estaríamos ahorrando la inversión en logística para dichos eventos.

En cuanto a la promoción de personal, la Fundación se encargará de suministrar personal a familias o empresas que lo requieran. Sin embargo, no existirá ningún nexo contractual, sino que se fijará una tarifa para la prestación de este servicio sin que se incurra en riesgos laborales.

En cuanto a la asesoría empresarial, la Fundación prestará servicios de apoyo a creación de nuevas empresas y asesoría a otras que ya estén constituidas. Este hecho supone que se harán convenios con entidades que presten apoyo crediticio lo cual se logra aprovechando el momento coyuntural que el Estado ofrece con este fin. En la región se encuentran entidades como FUNDESAN y CORFAS, que realizan convenios con entidades expresamente para proyectos de inversión empresarial.

Debido a que este es un proyecto para una organización comunitaria encaminada a solucionar problemáticas sociales, la competencia en el sentido social no es relevante, ya que siempre existirán necesidades en este sentido.

El propósito de la Fundación no es esencialmente competir con otras instituciones que presten estos servicios sino contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los asociados y del municipio de Floridablanca en general.

2.7. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PROPUESTO

2.7.1 Promoción de Ventas.

- Para iniciar labores se realizarán visitas a las distintas sedes de la Confesión Religiosa en el municipio de Floridablanca: Caldas, La Cumbre, El Carmen, Bucarica, Altamira, Ciudad Valencia, Cañaveral y La Trinidad, donde se dará a conocer a través de folletos informativos los fines y propósitos de la Fundación, así como los requisitos para asociarse a la misma.
- La promoción de ventas se realizará a través de la *venta personal*. Inicialmente se realizarán visitas a empresas de involucrados en la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia para presentar el portafolio de servicios. Además, se realizarán visitas a través de contactos obtenidos y a empresas del entorno.
- La venta personal en un comienzo será atendida por el Director y en la medida que se vayan generando recursos se implementará una estructura organizacional de ventas.
- *Las Relaciones públicas* serán una base muy importante para dar a conocer los servicios que presta la Fundación. Se realizará un evento de lanzamiento después de haber terminado el primer ciclo de capacitaciones, donde se presentará el portafolio de servicios, la visión, misión, fines y propósitos de la Fundación, así como la caracterización del servicio.
- Se implantarán estrategias para establecer contactos con organismos del orden municipal, nacional e internacional que apoyen el objeto social de la

Fundación y sus proyectos específicos de formación y promoción de personal y creación de microempresas.

- *El telemarketing* se utilizará para hacer citas con empresarios a quienes les pueda interesar nuestros servicios de suministro de personal y/o asesorías.

En el desarrollo del objeto social de la Fundación y en la ejecución de proyectos se gestionarán y realizarán los siguientes tipos de convenios:

- Con Instituciones de educación media vocacional para brindar apoyo a los estudiantes en desarrollo personal, autoestima, orientación vocacional, etc. A cambio, la Fundación recibirá apoyo de los estudiantes para realizar encuestas e investigaciones que se requieran para el desarrollo de los proyectos.
- Con Instituciones Universitarias para brindar apoyo en la formación de valores éticos, morales y orientación profesional. A cambio, la Fundación pondrá a disposición de los estudiantes en tesis los proyectos de asesoría para creación e impulso de microempresas.
- Con Entidades del Estado: Para servir de medio entre la comunidad y el Estado promoviendo y ejecutando proyectos sociales y económicos. A cambio la Fundación recibirá el apoyo que el Gobierno destine para tal fin.
- Con Empresas e Instituciones Privadas: Para recibir apoyo financiero e inversión en proyectos sociales. A cambio, la Fundación ofrecerá paquetes de conferencias permanentes sobre desarrollo personal y motivación laboral.
- Como actividad adicional, tenemos la comercialización de textos de motivación y superación personal que se realizará en la sede de la Fundación y a medida que se desarrollen eventos donde se pueda promocionar dichos elementos.

2.7.2 Publicidad y Promoción. De acuerdo al objeto social de la Fundación, se ha determinado que el nombre y logotipo utilizado para la promoción de la Entidad será el siguiente:



El color azul se identifica con la mayoría de las demás entidades de apoyo de la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia. El logotipo quiere simbolizar el objeto de la Fundación, el cual es el desarrollo integral del ser humano.

Además se contará con apoyo publicitario de la siguiente manera:

RADIO: Se aprovechará la publicidad a través COLMUNDO RADIO S.A., que es la entidad de apoyo a nivel de medios.

VOLANTES: Se desarrollará publicidad a través de volantes, invitando a las familias a resolver sus problemas cotidianos con personal confiable, especializado y con garantía de servicios.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS: Para impulsar y promocionar la contratación del personal se elaborarán portafolios de servicios de acuerdo a la capacidad de la empresa y se realizarán visitas a las entidades que lo puedan necesitar y para dar a conocer nuestros servicios y la calidad humana de nuestro personal. (anexo B)

INTERNET: Se enviarán a través del internet, los proyectos para la promoción, capacitación y formación del personal, así como los que tengan relación con la creación de la fami y microempresa, en aras de encontrar apoyo económico con ONG Internacionales que nos permitan sacar adelante dichos proyectos.

2.8 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADOS

De conformidad con el estudio realizado, nuestros posibles consumidores se encuentran agrupados en una entidad que les ha brindado formación en valores. Sin embargo, existe un nivel de desempleo del 25%. Además, encontramos que el 63% de los encuestados no cuenta con estudios especializados lo que limita las posibilidades para mejorar la condición económica. También se encontró que la mayor parte de la población pertenece a los estratos 2 y 3, lo que nos permite concluir que el bajo nivel de capacitación es una consecuencia del nivel de ingresos.

De acuerdo a la demanda de nuestros servicios, existen grandes posibilidades de viabilidad para la ejecución del proyecto, si partimos de que el 75% de los

encuestados están interesados en una organización como la planteada, que constituye un número de 525 personas.

De otra parte, al analizar la oferta de servicios como el propuesto por el proyecto, en el área metropolitana de Bucaramanga aún no existe una entidad que capacite, forme y promueva la generación de ingresos. Estas actividades se desarrollan por separado, falencia que concuerda con las expectativas y necesidades de los empresarios en cuanto a formación para la productividad y diversificación del trabajo.

En cuanto a la oferta en capacitación, encontramos que el precio por hora – hombre puede llegar a tener un costo de \$60.000 a \$100.000 por nivel. Para el presente proyecto las entidades capacitadoras ofrecen un 15% de descuento especial para grupos.

En este orden de ideas podemos definir que de acuerdo a la identificación y caracterización del servicio, del consumidor y a partir de los análisis de oferta y demanda en el AMB, es viable realizar este proyecto, que sumado a la proyección social resultaría muy beneficioso para la región.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se ha determinado teniendo en cuenta las variables como *la dimensión del mercado, el diseño del proyecto, la disponibilidad de personal y la capacidad de financiación*, y basados en la hipótesis de que en la generalidad de los casos no es aconsejable cubrir altos porcentajes de la demanda objetivo se ha determinado cubrir el 40% de la demanda específica, es decir 210 personas para iniciar operaciones.

Geográficamente el proyecto pretende cubrir el área metropolitana de Bucaramanga, debido a que por ser una región nodal guarda estrecha relación con los municipios vecinos que incide en un alto porcentaje en el desarrollo regional.

La tecnología utilizada es una tecnología sencilla, cuenta con un software especializado para el manejo de personal y proyectos y con un profesional de carácter permanente (sicólogo) que atenderá los requerimientos de formulación de proyectos iniciales.

De esta manera el tamaño del proyecto se clasifica como un **proyecto por etapas con tamaño inferior a la demanda con ampliaciones posteriores**. Esto, debido a que se cuenta con un centro piloto que nos servirá de base para proyectar y formular otros servicios buscando mayor amplitud y cobertura.

Se proyecta que a cinco años, la Fundación pueda atender la totalidad de la demanda actual, es decir, 525 personas, de acuerdo al estudio de mercados. De este modo, las ampliaciones posteriores del proyecto serían así:

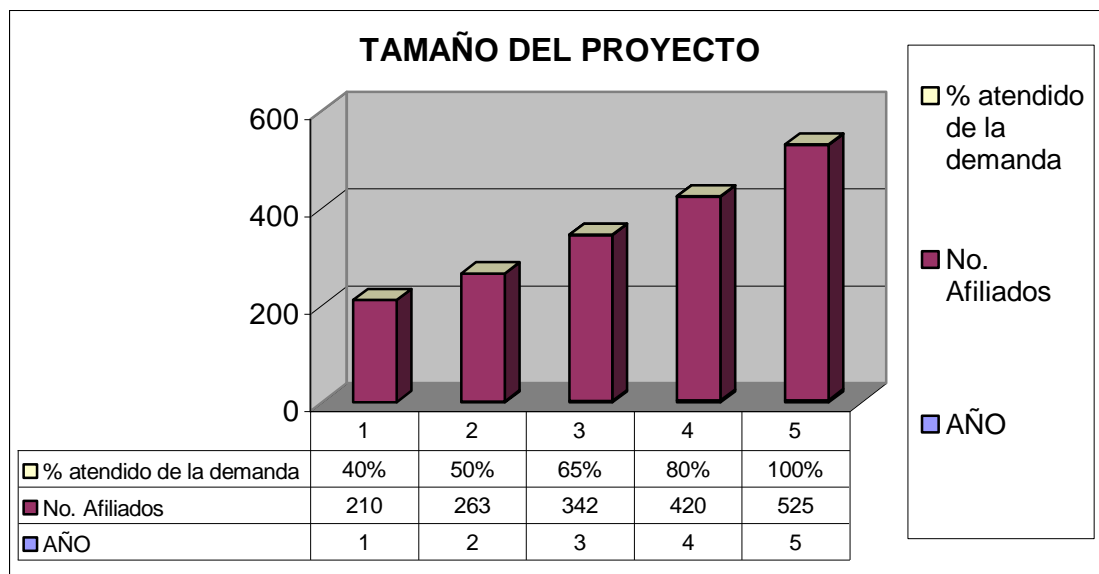


Gráfico 16. Tamaño del Proyecto

3.2 LOCALIZACIÓN

El proyecto se realizará teniendo como centro de labor el Municipio de Floridablanca. Se centrará inicialmente en la organización Asociación Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia, formando una brazo de apoyo a la labor comunitaria que esta entidad lidera. Se han considerado como sitios probables los siguientes:

Cuadro 13. Localización del Proyecto

LUGAR	COSTO 20%	CLIENTES 20%	VÍAS 20%	SERVICIOS 20%	USUARIOS 20%	TOTALES 100%
Cañaveral	10	20	20	10	15	75
Lagos I	20	20	15	20	20	95
Florida	20	20	15	20	15	90

De acuerdo al análisis del costo, vías de acceso, clientes y usuarios, el lugar más propicio para desarrollar el proyecto será el barrio Lagos I.

3.3 PROCESO DE DISTRIBUCIÓN

El macroproceso de prestación de los servicios de la Fundación se presentan en el siguiente DIAGRAMA DE BLOQUES:

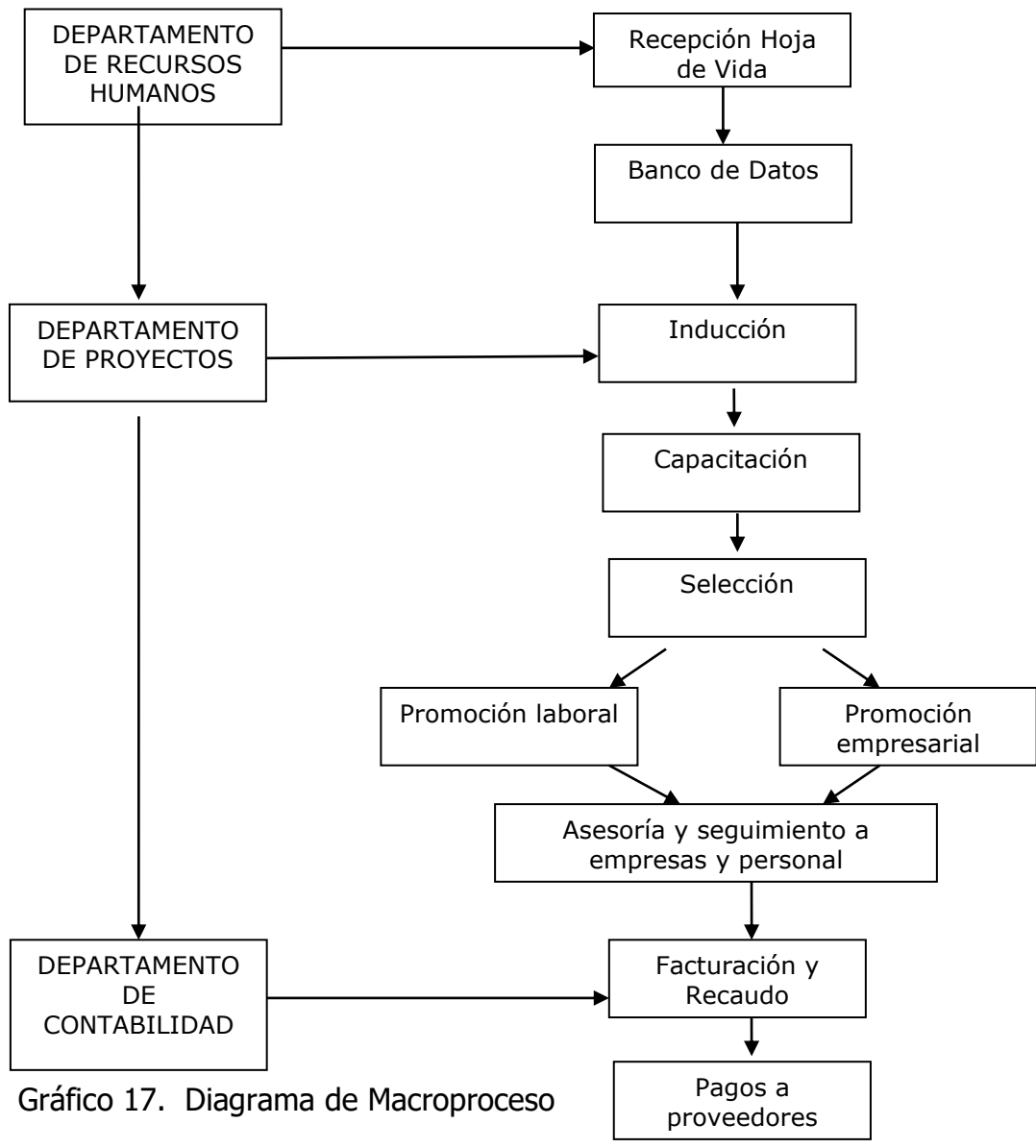


Gráfico 17. Diagrama de Macroproceso

El proceso de prestación de servicios se tiene previsto en tres etapas: La primera, es la capacitación, para lo cual se realizarán convocatorias, se recopilarán las hojas de vida, se hará inducción al personal, selección de grupos y capacitación en artes, oficios y formación laboral.

La segunda etapa, consiste en promocionar el personal y la creación de microempresas. De acuerdo con los resultados de la capacitación se establecerán contactos con empresas para suministrar personal. Quienes no tengan interés en ubicarse en una empresa, o para los que las condiciones no sean favorables, se podrán establecer formas de trabajo asociativo para la generación de ingresos.

La tercera y última etapa consiste en asesorar al personal suministrado a las empresas, a las microempresas organizadas y a las empresas que se contacten. Esta asesoría se presentará en un portafolio de servicios en distintas áreas y enfoques. Ver anexo

3.4. OBRAS FÍSICAS Y DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

La distribución consta de dos áreas: el área administrativa donde se encuentra la Dirección, la Secretaría y Contabilidad y el área de servicios, que consta de la sala de reuniones y la sala de asesores, como lo muestra el gráfico 18.

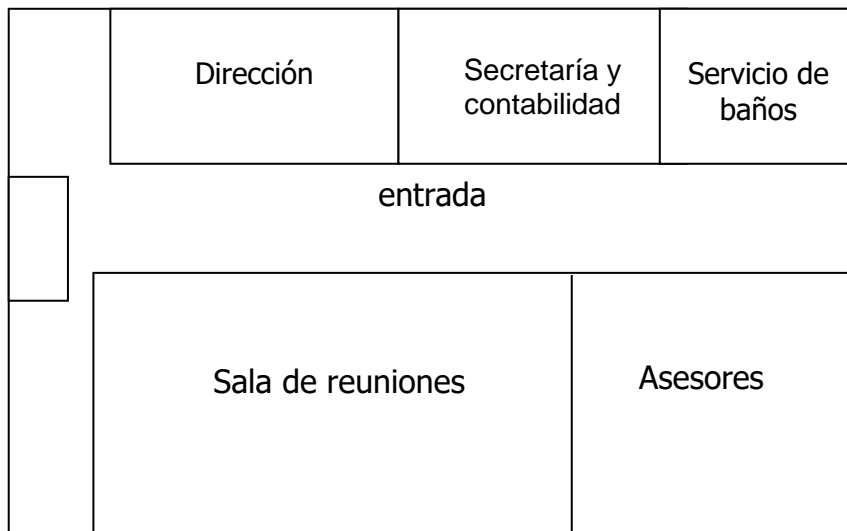


Gráfico 18. Distribución en planta

Realizado el análisis de los recursos con que se cuenta, se definió la capacidad técnica mensual para la prestación de los servicios así:

Cuadro 14. Capacidad Técnica

SERVICIO	HORAS	PERSONAS	EMPRESAS	TOTAL
Capacitación	40	100		4.000
Asesoría a Empresas	40		5	200
Suministro de personal		15		15
Seminarios y Conferencias	12		3	36

A partir del análisis del objeto social, de las necesidades y expectativas de la demanda y de la capacidad técnica instalada para la prestación de los servicios, se determinó que el nivel de actividad se aplicará en los siguientes porcentajes:

Capacitación	55%
Asesoría a empresas	15%
Suministro de Personal	15%
Seminarios y Conferencias	14%
Comercialización de textos	1%

3.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

3.5.1 Marco Jurídico. El marco de la ley 454 de 1998 establece en su artículo 4, como uno de los principios de la economía solidaria la administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora, Adhesión voluntaria, responsable y abierta, la autonomía, autodeterminación y autogobierno

Y dentro de los fines; contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia participativa y garantizar a sus miembros la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna.

Por lo tanto, la Asamblea General es el órgano máximo de Administración y Vigilancia y sus decisiones serán obligatorias para todos los asociados, siempre que sean adoptados de conformidad con las normas legales, reglamentarias o estatutarias.

La Asamblea la constituye la reunión de los asociados hábiles o de los delegados elegidos por éstos.

Los estatutos establecerán cómo la Asamblea General elige a sus representantes y delegados al Consejo de Administración y Junta de Vigilancia.

Para conformar un Organismo No Gubernamental ONG se requiere lo siguiente:

- Tener el grupo de interesados que conforma el Organismos No Gubernamental especificando los Aportes de cada cual y con los recursos que cuenta.
- Presentar el acta de Constitución Firmada por todos los miembros y los estatutos en la Alcaldía, los cuales incluyen denominación y naturaleza, domicilio, duración, objeto social, capital social y patrimonio, miembros y Asamblea General, Junta Directiva, entre otros. Después de la revisión y aprobación se solicita el formulario de inscripción y luego la personería jurídica. Al llevar el acta y los estatutos a la notaría se deben registrar las firmas del presidente y secretario; también debe registrarse la dirección y el domicilio exacto.
- Radicación de los libros contables .
- Diligenciar formulario de inscripción que entrega la Alcaldía.
- Solicitar el NIT en la Oficina de Impuestos Nacionales
- La papelería debe presentar impresa la dirección, teléfono, Nit y personería jurídica.
- Después de hacer los trámites la ONG puede afiliarse a la Federación de ONG del departamento.

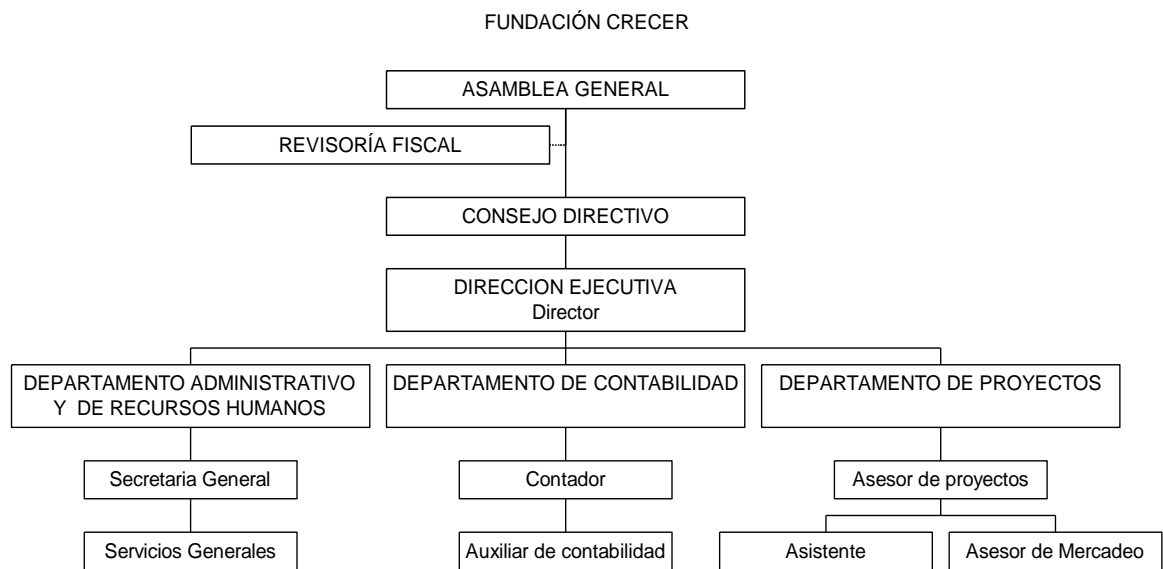
3.5.2 Estructura Organizacional.

- Visión. En cinco (5) años ser líderes en la formulación y ejecución de proyectos tendientes al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del Municipio de Floridablanca.
- Misión. Somos una organización de carácter asociativo con cubrimiento en el Área Metropolitana de Bucaramanga, cuyo propósito fundamental es el apoyo

al desarrollo integral de ser humano mediante procesos eficientes de formación y promoción, generando la satisfacción de nuestros clientes, mejorando la calidad de vida de los asociados y contribuyendo al desarrollo del país.

- Organigrama

Gráfico 19. Organigrama



- Funciones del Personal

Director:

- Coordinar y controlar el cumplimiento de cada una de las labores asignadas del personal a su cargo.
- Realizar gestión comercial para el cumplimiento de los objetivos de la Fundación.
- Elaborar, desarrollar y controlar el presupuesto de la empresa.
- Garantizar la prestación de un servicio de alta calidad.

- Asegurar un buen clima organizacional en la entidad.
- Difundir la Misión y Visión de la Fundación.
- Garantizar la seguridad y la custodia de los bienes de la Fundación.
- Controlar el manejo administrativo
- Revisar y autorizar las notas contables a aplicar en la facturación de la Fundación.
- Dar visto bueno a todos los pagos generados por la Fundación.
- Plantear, calcular y estructurar las tarifas de los servicios solicitados.
- Aprobar los requerimientos de personal para nuevos clientes
- Aprobar las capacitaciones y asesorías a los clientes.
- Realizar convenios interinstitucionales para el desarrollo del objeto social de la Fundación.
- Autorizar la inclusión de incrementos salariales en nómina para el personal.
- Dar cuenta del manejo administrativo de la Fundación a la Asamblea General y Consejo Directivo.
- Contratar personal idóneo que garantice el cumplimiento del objeto social de la Fundación.
- Elaborar cronograma de prestación de servicios.
- Presentar proyectos para gestionar recursos ante entidades de apoyo crediticio y fomento empresarial a nivel municipal, departamental, nacional e internacional.

Secretaria General.

- Atender, recibir, realizar y transmitir las llamadas del conmutador
- Elaborar, recibir, enviar y controlar todas las comunicaciones escritas de la Fundación.
- Organizar y actualizar el archivo de la empresa.

- Manejo y control en la distribución de los implementos de papelería, aseos y cafetería en la Fundación.
- Coordinar la labor de mensajería, aseo y cafetería.
- Coordinar citas para la Gestión Comercial
- Recibir llamadas para referenciación e informar al departamento de proyectos
- Demás funciones asignadas por el jefe inmediato.

Auxiliar Contable.

- Recibir, organizar y distribuir la información contable
- Codificar información contable
- Realizar análisis y conciliación de cuentas
- Digitar la información concerniente a la información contable
- Ejercer la función de control previo de pagos en la agencia.
- Realizar arqueos de caja
- Ejercer control sobre los activos fijos de la empresa y actualizar inventarios y la valoración de los mismos.
- Contabilizar las facturas que entregan los proveedores
- Preparar pagos a terceros
- Archivar toda la información contable
- Elaborar conciliaciones bancarias
- Demás funciones asignadas por el jefe inmediato

Servicios Generales.

Mensajero:

- Recibir y entregar la documentación que se le asigne para su distribución.
- Realizar todas las diligencias programadas por la secretaria.

- Entregar y radicar la facturación a las empresas clientes, así como los demás documentos.
- Recaudar los cheques de los clientes y hacer entrega oportuna de estos al Departamento de Contabilidad.

Aseo y Cafetería:

- Realizar aseo general de las instalaciones de la oficina
- Atender todas las tareas relacionadas con la cafetería
- Demás funciones asignadas por el jefe inmediato.

Contador

- Elaborar Estados Financieros de la Fundación y analizarlos con el Director.
- Coordinar con el Departamento de Contabilidad y el Director, lo referente a declaraciones tributarias y requerimientos fiscales.
- Preparar P & G contable por centros de costos y validar con el Director la información.
- Demás funciones asignadas por el jefe.

Asesor Comercial

- Revisar lista de clientes según segmentación o contactos previos
- Efectuar llamadas necesarias para contactar a la persona a quien se le debe presentar la propuesta
- Visitar al cliente para presentar el portafolio de servicios de la Fundación
- Atender telefónicamente las llamadas e inquietudes de posibles clientes
- Visitar al cliente para levantamiento de la información

- Elaborar y presentar cotizaciones y ofertas de servicio a clientes dentro de los parámetros comerciales y de mercadeo establecidos y aprobados previamente.
- Atender al cliente para efectuar posibles ajustes en la propuesta
- Mantener actualizado el archivo físico de cada uno de los clientes
- Realizar informe de visitas a clientes
- Elaborar informe de ventas
- Comunicar a la empresa sobre nuevos negocios
- Realizar seguimiento a los resultados de las propuestas presentadas
- Elaborar cronograma de visitas a clientes
- Presentar informes de su gestión al Director
- Demás funciones asignadas

Asesor de Proyectos.

- Junto con el Director determinar y formular los proyectos a ejecutar para el cumplimiento del objeto social de la Fundación.
- Estructurar, organizar y presentar los proyectos a las instituciones y entidades que los puedan apoyar.
- Visitar y presentar propuestas a los gerentes y personal encargado en las entidades que brinden apoyo a la Fundación.
- Brindar asesoría y seguimiento al personal suministrado a las empresas.
- Atender requerimientos de asesoría, seminarios y eventos de posibles clientes.
- Realizar entrevistas al personal a suministrar a las empresas clientes
- Clasificar el personal de acuerdo a sus profesiones y oficios para el suministro a las empresas.
- Coordinar y organizar la realización de eventos y seminarios.
- Controlar y hacer seguimiento a las visitas y propuestas presentadas.

- Coordinar la gestión de relaciones públicas de la Fundación con otras entidades para el cumplimiento de sus objetivos.
- Coordinar con el departamento de contabilidad los requerimientos de material y costo de los proyectos presentados.
- Presentar las propuestas de proyectos e informes de gestión al Director de la Fundación.
- Comunicar a la Fundación los posibles negocios nuevos
- Elaborar cronogramas de eventos y visitas a clientes
- Elaborar y presentar a la Fundación el plan estratégico de mercadeo
- Las demás que le delegue el Director.

Asistente de Proyectos

- Mantener archivo organizado de la información referida a proyectos
- Atender telefónicamente los asuntos inherentes a la formulación y ejecución de proyectos
- Digitar y mantener base de datos actualizada del personal a suministrar a las empresas clientes.
- Brindar apoyo al asesor de proyectos en la formulación, presentación, digitación de datos, ejecución y seguimiento de los proyectos de la Fundación.
- Las demás que le delegue su inmediato superior.

3.6 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO

La capacidad de afiliación será de 210 personas, que corresponden al 40% de la demanda específica.

Los servicios a prestar estarán definidos en cuatro principales líneas: Capacitación, Asesoría a Empresas, Seminarios y Conferencias y Suministro de personal. Como actividad adicional, tendremos la comercialización de textos de superación personal. Las empresas también podrán disfrutar de los servicios de formación laboral y motivación al trabajo a través de seminarios, charlas y conferencias.

Para la prestación de los servicios se contará con un Director que realizará la gestión comercial y de relaciones públicas, una Secretaria Auxiliar Contable que desempeñará las funciones de secretaria y de auxiliar de contabilidad, una persona para servicios generales que tendrá funciones de limpieza y mensajería y un asesor de proyectos (sicólogo) que será el encargado de entrevistar, seleccionar y asesorar las actividades sociales de la organización.

En el momento en que se requiera formular y ejecutar un nuevo proyecto se contratará el personal que se requiera tales como: asesores, asistente, vendedores, etc., previo estudio financiero.

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL

Cuadro 15. Inversión inicial

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Activos Fijos			
Archivador vertical en madera cuatro cajones (usado)	1	100,000	100,000
Escritorio en madera (usado)	5	50,000	250,000
Equipo de cómputo (usado)	2	800,000	1,600,000
Planta conmutador (usado)	1	600,000	600,000
Aparato telefónico (nuevo)	2	100,000	200,000
Máquina de escribir eléctrica (nuevo)	1	300,000	300,000
Mesa computador (nueva)	2	120,000	240,000
Impresora (nueva)	1	300,000	300,000
Silla plástica (nueva)	50	10,000	500,000
Mesa plástica (nueva)	4	30,000	120,000
Biblioteca (usado)	1	100,000	100,000
Tablero acrílico (nuevo)	1	100,000	100,000
Vitrina exhibidora de libros (nuevo)	1	200,000	200,000
Subtotal Activos Fijos			\$4,610,000
Intangibles			
Legalización software		600,000	600,000
Subtotal Intangibles			\$600,000
Gastos legales			
Escritura Pública		150,000	150,000
Estudio de nombre		3,000	3,000
Formulario matrícula mercantil		3,000	3,000
Matrícula Mercantil		350,000	350,000
Subtotal Gastos Legales y de Constitución			\$506,000
TOTAL INVERSIÓN INICIAL			\$5.716.000

4.2 CÁLCULO DE LOS GASTOS

4.2.1 Gastos por Depreciación

Cuadro 16. Gastos por Depreciación

ACTIVO	VIDA ÚTIL DEL ACTIVO (Años)	COSTO DEL ACTIVO	VALOR DEPRECIACIÓN ANUAL				
			1	2	3	4	5
Aparato telefónico	5	200.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Máquina de escribir eléctrica	5	300.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Mesa para computador	5	240.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
Impresora	5	300.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Silla plástica	5	500.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Mesa plástica	5	120.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
Tablero acrílico	1	100.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Vitrina exhibidora	1	200.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
TOTAL		1.960.000	392.000	392.000	392.000	392.000	392.000

4.2.2 Amortización de gastos diferidos

Cuadro 17. Amortización de Gastos Diferidos

ACTIVO INTANGIBLE	PLAZO DE AMORTIZACIÓN (Años)	COSTO DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZACIÓN ANUAL				
			1	2	3	4	5
Licencias	5	600.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Gastos legales	5	506.000	101.200	101.200	101.200	101.200	101.200
TOTAL		1.106.000	221.200	221.200	221.200	221.200	221.200

4.2.3 Presupuesto mensual de gastos de personal – nómina

CARGO	SALARIOS		APORTES SEG. SOCIAL			APORTES PARAF.	PROVISIÓN PARA PREST. SOCIALES				TOTAL POR CARGO
	Sueldo	Aux. Trans.	Salud	Pensión	A.R.P.		Vacac.	Prima	Cesantías	Int. Ces.	
Director	700,000		56,000	70,875	3,654	63,000	29,120	58,310	58,310	7,000	1,046,269
Secretaria Auxiliar Contable	450,000	37,500	36,000	45,563	2,349	43,875	18,720	40,609	40,609	4,875	720,099
Servicios Generales	332,000	37,500	26,560	33,615	1,733	33,255	13,811	30,779	30,779	3,695	543,728
TOTALES	1,482,000	75,000	118,560	150,053	7,736	140,130	61,651	129,698	129,698	15,570	2,310,096

Cuadro 18. Presupuesto Gastos de Personal

4.3 CÁLCULO DE LOS COSTOS DE LAS OPERACIONES

COSTOS Y GASTOS FIJOS

Sueldos		1,482,000
Auxilio de Transporte		75,000
Apropiaciones para prestaciones sociales		336,617
<i>Vacaciones 4,16%</i>	61,651	
<i>Prima 8,33%</i>	129,698	
<i>Cesantías 8,33%</i>	129,698	
<i>Intereses de cesantías 1%</i>	15,570	
Aportes parafiscales		140,130
<i>Caja de Compensación 4%</i>	62,280	
<i>ICBF 3%</i>	46,710	
<i>SENA 2%</i>	31,140	
Aportes Seguridad Social		276,348
<i>Salud 8%</i>	118,560	
<i>Pensión 10,125%</i>	150,052	
<i>A.R.P. 0,522%</i>	7,736	
TOTAL GASTOS DE PERSONAL		2,310,095
Gastos Financieros		50,000
Honorarios (<i>Sicólogo – Contador</i>)		800,000
Arrendamiento		300,000
Servicios Públicos		200,000
Papelería		150,000
Promoción y publicidad (<i>portafolios</i>)		100,000
Diversos		100,000
Provisión para impuestos (Ind. y comercio)		50,000
Depreciaciones		32,700
Amortizaciones		18,500
TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS		4,111.295
COSTOS Y GASTOS VARIABLES		
Capacitación		5.664.000
Asesoría y Conferencias		1.100.000
Servicios prestados		350.000
Impuestos IVA 16%		
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES		7.114.000
COSTOS Y GASTOS TOTALES (<i>Fijos + Variables</i>)		11,225,295

Cuadro 19. Costos de operaciones

4.4 ASIGNACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Los costos variables se asignaron de acuerdo a los costos en que se incurre por cada servicio que se presta. Los costos variables en que se incurre para varias actividades y los costos fijos se asignaron de acuerdo al nivel de actividad determinado para cada servicio.

El monto de los costos variables compartidos es de \$350.000 que corresponde al Asistente de Proyectos.

Cuadro 20. Asignación de Costos Variables

CONCEPTO	NIVEL DE ACTIVIDAD	CONCEPTOS COSTOS VARIABLES	ASIGNACIÓN COSTOS VARIABLES
Capacitación	55%	Servicio de capacitación	\$5.664.000
		Costos compartidos	\$192.500
Total costos capacitación			\$5.856.500
Asesoría	15%	Honorarios Asesor	\$500.000
		Costos compartidos	\$52.500
Total Costos Asesoría			\$552.500
Seminarios	14%	Conferencistas	\$600.000
		Costos compartidos	\$49.000
Total Costos Seminarios y Conferencias			\$649.000
Suministro de personal	15%	Costos compartidos	\$52.500
Total Costos Suministro de Personal			\$93.141
Comercialización de Textos	1%	Costos compartidos	\$3.500

Para asignar los costos fijos a cada servicio, se tomó como base el nivel de actividad desarrollada y se distribuyó el monto de los gastos fijos (\$4.098.095) de la siguiente manera:

Cuadro 21. Asignación costo total

CONCEPTO	NIVEL DE ACTIVIDAD	COSTOS VARIABLES ASIGNADOS	COSTOS FIJOS ASIGNADOS	COSTO TOTAL ASIGNADO
Capacitación	55%	\$5.856.500	\$2.261.212	\$8.117.712
Asesoría	15%	\$552.500	\$616.695	\$1.169.195
Seminarios y Conferencias	14%	\$649.000	\$575.581	\$1.224.581
Suministro de Personal	15%	\$52.500	\$616.695	\$669.195
Comercialización de textos	1%	\$3.500	\$41.112	\$44.612
TOTAL				\$11.225.295

Para fijar los precios se requiere determinar el costo por unidad de producción de cada uno de los servicios, teniendo como base la capacidad técnica disponible. Ver cuadro 22.

Cuadro 22. Determinación del precio de venta

CONCEPTO	CAPACIDAD TÉCNICA	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO	% UTILIDAD	VALOR UTILIDAD	PRECIO POR UNIDAD
Capacitación	40 horas * 100 personas	8.117.712	2.029	5%	101	2.130
Asesoría	40 horas * 5 empresas	1.169.195	5.845	5%	292	6.137
Seminarios y Conferencias	4 horas * 3 empresas	1.224.581	102.048	5%	5.102	107.150
Suministro de Personal	15 personas	669.195	44.613	5%	2.231	46.844
Comercialización de textos	27 textos	44.612		30%	4.500	15.000

4.5 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN: Para determinar el punto de equilibrio tomaremos el precio de venta y costos sin subsidio. Ver cuadro 23.

Cuadro 23. Asignación de costos fijos y variables por unidad

CONCEPTO	CAPACIDAD TÉCNICA	COSTOS VARIABLES ASIGNADOS	COSTO VARIABLE POR UNIDAD	COSTOS FIJOS ASIGNADOS	COSTO FIJO POR UNIDAD
Capacitación	40 horas * 100 personas	5.856.500	1.464	2.261.212	565
Asesoría	40 horas en 5 empresas	552.500	2.763	616.695	3.084
Seminarios y Conferencias	12 horas en 3 empresas	649.000	54.083	575.581	47.965
Suministro de Personal	15 personas	52.500	3.500	616.695	41.113
Comercialización de textos		3.500	130	41.112	1.523

Si consideramos que mantenemos el precio de venta hora-hombre de capacitación en \$2.130 y el costo en \$2.029, por el método del margen de contribución queda como sigue:

Precio de venta	\$2.130
- Costos variables	\$1.464
= Contribución Marginal	\$666

Ahora hallaremos el punto de equilibrio en términos de unidades vendidas, sabiendo que cada una reporta \$666 de contribución marginal.

PE = Costos Fijos/ Contribución Marginal

PE = 2.261.212/666

PE = 3.396

En este caso, por estar trabajando con línea de servicios, los costos fijos totales, se toman los que corresponden a cada línea de servicio.

El punto de equilibrio en horas capacitación por persona será de \$3.396 que dividido en 40 horas que corresponden a cada ciclo de capacitación, tendremos que se deben capacitar como mínimo 85 personas.

Para determinar el punto de equilibrio en términos de ingresos tenemos:

$$PE = CF / \%CM$$

$$\%CM = CM/PV$$

$$\%CM = 666 / 2.130 = 0.31$$

$$PE = 2.261.212 / 0,31$$

$$PE = \$7.294.232$$

Así que los ingresos por capacitación para estar en el punto de equilibrio son \$7.294.232

PUNTO DE EQUILIBRIO EN ASESORÍAS

Precio de venta	\$6.137
-----------------	---------

- Costos variables	\$2.763
--------------------	---------

= Contribución Marginal	\$3.374
-------------------------	---------

$$PE = \text{Costos Fijos} / \text{Contribución Marginal}$$

$$PE = 616.695 / 3.374$$

$$PE = 183 \text{ horas de asesoría}$$

$$PE \text{ en términos de Ingresos} = CF / \%CM$$

$$\%CM = CM/PV$$

$$\%CM = 3.374 / 6.137 = 0.54$$

$$PE = 616.695/0.54$$

$$PE = \$1.142.028$$

En el estudio de la capacidad técnica determinamos que fueran 5 empresas con un cubrimiento de 40 horas cada una. Teniendo en cuenta el análisis del punto de equilibrio debemos cubrir por lo menos 183 horas. En ingresos el punto de equilibrio se halla en \$1.142.028.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA SEMINARIOS Y CONFERENCIAS

Precio de venta	\$107.150
-----------------	-----------

- Costos variables	\$54.084
--------------------	----------

= Contribución Marginal	\$53.066
-------------------------	----------

$$PE = \text{Costos Fijos} / \text{Contribución Marginal}$$

$$PE = 575.581/53.066$$

$$PE = 11 \text{ horas de seminarios}$$

$$PE \text{ en términos de Ingresos} = CF / \%CM$$

$$\%CM = CM/PV$$

$$\%CM = 53.066/107.150 = 0.50$$

$$PE = 575.581/0.50$$

$$PE = \$1.115.162$$

En este caso, tendríamos que prestar servicios de seminarios con una intensidad mensual de 11 horas.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN SUMINISTRO DE PERSONAL

Precio de venta	\$46.844
-----------------	----------

- Costos variables	\$3.500
--------------------	---------

= Contribución Marginal \$43.344

PE = Costos Fijos/ Contribución Marginal

PE = 616.695/43.344

PE = 14 personas

PE en términos de Ingresos = CF/ %CM

%CM = CM/ PV

%CM = 43.344/ 46.844 = 0,92

PE = 614714/ 0,94

PE = \$669.668

PUNTO DE EQUILIBRIO EN COMERCIALIZACIÓN DE TEXTOS

Tomamos la Contribución Marginal como \$4.500, ya que son mercancías en consignación que en promedio alcanzan este valor de comisión de venta. El precio de venta promedio de cada libro es de \$15.000

PE en términos de Ingresos = CF/ %CM

%CM = CM/PV

%CM = 4.500/ 15.000 = 0.3

PE = 41.112/ 0,3

PE = \$137.040

El cuadro 24 ilustra la comparación entre las ventas presupuestadas y el Punto de Equilibrio para cada línea de servicios.

Cuadro 24. Comparación ventas presupuestadas vs. PE

LÍNEA DE SERVICIO	\$		UNIDADES	
	PRESUPUESTADO	PE	PRESUPUESTADO	PE
Capacitación	\$8.520.000	\$7.294.232	100 personas * 40 horas	85 personas * 40 horas
Asesoría	\$1.227.400	\$1.142.028	200 horas	183 horas
Seminarios y Conferencias	\$1.285.800	\$1.115.162	12 horas	11 horas
Suministro de Personal	\$702.660	\$669.668	15 personas	14 personas
Comercialización de textos	\$121.500	\$137.040	27 libros	31 libros

4.6 PRESUPUESTO MENSUAL DE INGRESOS

Cuadro 25. Presupuesto Mensual de Ingresos

SERVICIO	HORAS	EMPRESAS	PERSONAS	PRECIO UNITARIO (\$)	TOTAL INGRESOS (\$)
Cuotas de sostenimiento			210	7.000	1.470.000
Capacitación	40		100	2.130	8.250.000
Asesoría a empresas	38	6		6.137	1.227.800
Seminarios y Conferencias	4	3		107.150	1.285.800
Suministro de personal			15		702.660
Comercialización libros					137.040
TOTAL INGRESOS					13.342.900

4.7 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

Hechos los análisis respectivos, el cuadro 26 muestra el comportamiento de los ingresos y egresos con proyección a cinco años, con un incremento del 5% anual correspondiente a un nivel inferior al índice de inflación.

Cuadro 26. Proyección de los ingresos y egresos a 5 años

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Incremento porcentual		5%	5%	5%	5%
INGRESOS					
<i>Saldo inicial en efectivo</i>	584				
Operación Comercial					
Capacitación	102.240	107.352	112.720	118.356	124.273
Asesoría a Empresas	14.729	15.465	16.239	17.050	17.903
Seminarios y Conferencias	15.430	16.201	17.011	17.862	18.755
Suministro de personal	8.432	8.854	9.296	9.761	10.249
Comercialización de textos en consignación	1.644	1.726	1.813	1.903	1.998
<i>Total Ingresos de Operación</i>	<i>142.474</i>	<i>149.598</i>	<i>157.078</i>	<i>164.932</i>	<i>173.178</i>
Otros Ingresos					
Cuotas de sostenimiento	17.640	18.522	19.448	20.421	21.442
<i>Total otros ingresos</i>	<i>17.640</i>	<i>18.522</i>	<i>19.448</i>	<i>20.421</i>	<i>21.442</i>
DISPONIBILIDAD MONETARIA	160.698	168.120	176.526	185.352	194.620
SALIDAS DE EFECTIVO					
Inversión en activos Fijos	5.716				
<i>Total Inversión Inicial</i>	<i>5.716</i>				
Gastos de Administración					
Sueldos	17.784	18.673	19.607	20.587	21.617
Aux. Transporte	900	945	992	1.042	1.094
Prestaciones Sociales	4.039	4.241	4.453	4.676	4.910
Aportes Parafiscales	1.682	1.766	1.854	1.947	2.044
Seguridad Social	3.316	3.482	3.656	3.839	4.031
Honorarios (Contador)	3.600	3.780	3.969	4.167	4.376
Gastos Financieros	600	630	662	695	729
Gastos Preoperativos	500				
Arrendamiento	3.600	3.780	3.969	4.167	4.376
Servicios Públicos	2.400	2.520	2.646	2.778	2.917
Papelería	1.800	1.890	1.985	2.084	2.188
Diversos	1.200	1.260	1.323	1.389	1.459
Provisión para Impuestos	600	630	662	695	729
Depreciación	392	392	392	392	392
Amortizaciones	221	221	221	221	221
Total Gastos de Administración	42.634	44.210	46.390	48.679	51.082
Gastos de ventas					
Honorarios (asesor proyectos)	6.000	6.300	6.615	6.946	7.293
Servicios Prestados (Asistente proyectos)	4.200	4.410	4.631	4.862	5.105
Iva por pagar (16% servicios prestados)	6.802	7.142	7.499	7.874	8.268
Capacitación	67.968	71.366	74.935	78.681	82.616
Publicidad y Promoción	1.200	1.260	1.323	1.389	1.459
Asesores y Conferencistas	13.200	13.860	14.553	15.281	16.045
Total Gastos de ventas	99.370	104.338	109.555	115.033	120.785
TOTAL GASTOS	141.347	148.414	155.835	163.627	171.808

4.8 BALANCE GENERAL INICIAL SIN FINANCIAMIENTO

FUNDACIÓN CRECER
BALANCE GENERAL INICIAL
(En miles de pesos)

Caja y Bancos	584	
Activo Corriente	584	
Muebles y Enseres	4.610	
Activo Fijo	4.610	
Diferidos	1.106	
Diferidos	1.106	
TOTAL ACTIVOS		6.300
PASIVOS	0	
		0
TOTAL PASIVOS		
PATRIMONIO		
Capital	6.300	
TOTAL PATRIMONIO		6.300
PASIVO + PATRIMONIO		6.300

4.9 ESTADO DE RESULTADOS

FUNDACIÓN CRECER
ESTADO DE RESULTADOS A 31 DE DICIEMBRE
(en miles de pesos)

Ventas	142.474
Costos de Ventas	99.370
UTILIDAD BRUTA	43.104
Gastos de Administración	42.634
UTILIDAD OPERATIVA	470
Otros ingresos	
Cuotas de sostenimiento	17.640
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	18.110
Reserva para Impuestos (38,5%)	6.972
UTILIDAD NETA	11.138

4.10 FLUJO DE CAJA LIBRE PROYECTADO A CINCO AÑOS

Con incremento de ventas al 5% anual

Cuadro 28. Flujo de caja libre a cinco años
(en miles de pesos)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	142.474	149.598	157.078	164.932	173.178
Costos de Ventas	99.370	104.338	109.555	115.033	120.785
UTILIDAD BRUTA	43.104	45.260	47.523	49.899	52.393
Gastos de Administración	42.634	44.210	46.390	48.679	51.082
UTILIDAD OPERATIVA	470	1.050	1.133	1.220	1.311
Otros ingresos					
Cuotas de sostenimiento	17.640	18.522	19.448	20.421	21.442
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	18.110	19.572	20.581	21.641	22.753
Reserva para Impuestos (38,5%)	6.972	7.535	7.924	8.332	8.760
UTILIDAD NETA	11.138	12.037	12.657	13.309	13.993
Depreciación	235	235	235	235	235
Amortización	221	221	221	221	221
FLUJO DE CAJA BRUTO	11.594	12.493	13.113	13.765	14.449
Aumento KTNO 10% sobre las ventas	9.973	10.472	10.995	11.545	12.122
FLUJO DE CAJA LIBRE	1.620	2.021	2.118	2.220	2.327

4.11 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO

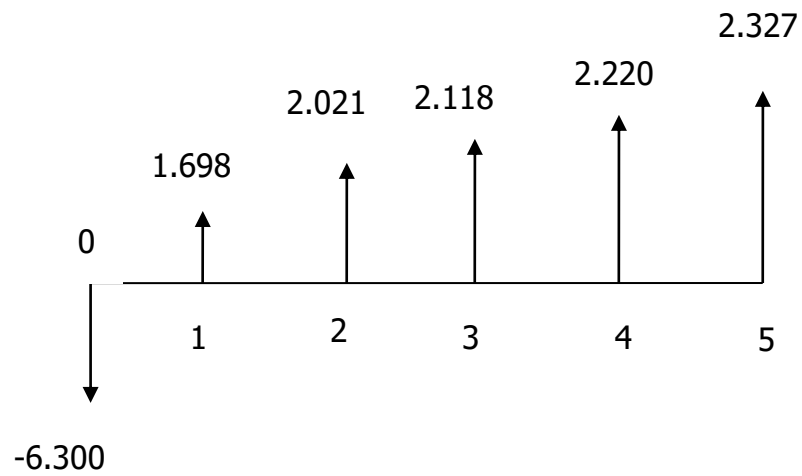
Realizado el estudio y análisis financiero del proyecto concluimos que:

- La inversión inicial del proyecto se realizará con recursos propios, que corresponden a las cuotas de afiliación de 210 personas, cada una aportante de \$30.000 por este concepto.
- La utilidad operativa para el primer año es de \$470.000
- Los ingresos por concepto de cuotas de sostenimiento serán un importante soporte y garantía para respaldar los gastos fijos del proyecto.

- Se determinó que el aumento de Capital de Trabajo Neto Operativo – KTNO, será del 7% sobre el valor de las ventas. De este modo, el KTNO garantizará el mantenimiento del proyecto y la ampliación del tamaño del proyecto tal como se previó en el estudio técnico. Así mismo, el KTNO podrá utilizarse en parte para subsidiar los costos de algunos programas y de este modo, permitir que sean más accesibles a la comunidad.
- Para el presente proyecto no se ha considerado endeudamiento en razón a que los proyectos comunitarios se recomiendan llevarlos a cabo cuando se cuente con un apoyo financiero, ya sean recursos propios o del orden estatal o internacional.
- Los costos variables de los programas a ejecutar podrán disminuir en el caso que se gestionen los recursos con entidades o instituciones que brinden apoyo financiero.
- Desde este punto de vista, consideramos que el proyecto es factible financieramente.

5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Gráfica 20. Diagrama de Flujo



5.1 VALOR PRESENTE NETO

N	I%	PMT	FV	PV
1	11%	0	1.620	1.459
2			2.021	1.640
3			2.118	1.549
4			2.220	1.462

5	2.327	1.381
Σ Valor Presente de los Flujos de Caja Futuros		7.492
Inversión Inicial		-6.300
VPN		1.192

Como en este caso el VPN es mayor que cero (0), deducimos que el proyecto rinde una tasa superior al Costo de Capital CK, por lo tanto, agrega valor.

5.2 TASA INTERNA DE RETORNO - TIR

Para hallar la TIR se iguala el VPN a cero, para lo cual se busca el interés en el cual el VPN se acerque a cero, así:

N	FV	17%	18%
1	1.620	1.385	1.373
2	2.021	1.476	1.451
3	2.118	1.322	1.289
4	2.220	1.185	1.145
5	2.327	1.061	1.017
Σ Valor Presente de los Flujos de Caja Futuros Valor presente		6.424	6.276
- Inversión inicial		-6.300	-6.300
VPN		129	-24

Al interpolar términos tenemos:

i VPN

a

32

$$d \left[\begin{array}{l} c \\ ? \\ 18\% \end{array} \right. \begin{array}{l} 17\% \\ \\ \end{array} \quad \left. \begin{array}{l} 129 \\ 0 \\ -24 \end{array} \right] b$$

$$a/b = c/d$$

$$c = a/b * d$$

$$c = (129 - 0) / (129 - (-27)) * (17 - 18)$$

$$c = (129 / 56) * (-1)$$

$$c = -0,8269$$

$$c = 17 - X$$

$$X = 17 - (-0,1607)$$

$$X = 17.8269$$

La vida del proyecto son cinco (5) años, durante los cuales se retiran unos flujos de caja que corresponden a los rendimientos sobre la inversión y otra a la recuperación de capital. La trayectoria del proyecto de año en año correspondiente al rendimiento y recuperación de capital es la siguiente:

Cuadro 28. Rendimiento de la inversión

AÑO	CAPITAL INICIAL	FLUJO DE CAJA	RENDIMIENTO 17.8269%	RECUPER. CAPITAL
1	6.300	1.620	1.123	497
2	5.803	2.021	1.035	986
3	4.817	2.118	859	1.259
4	3.557	2.220	634	1.586
5	1.917	2.327	351	1.976
				6.304

El cuadro anterior muestra como, al final del quinto año se habrá recuperado la inversión inicial con un rendimiento para el primer año de \$1.123.000, para el segundo de \$1.035.000, para el tercero de \$859.000, para el cuarto de \$639.000 y para el quinto de 351.000.

5.3 RAZONES FINANCIERAS

5.3.1. La Liquidez. Debido a que para el presente proyecto no se han considerado pasivos, el análisis de la liquidez se analiza tomando el concepto de productividad del capital de trabajo, que da una idea de la capacidad de generar ventas con respecto a un volumen determinado de KTNO.

Se calcula: $KTNO / Ventas$ (tomando los resultados del primer año). Ver cuadro 28. Flujo de caja libre proyección a cinco años.

$$9.973 / 142.474 = 6.99$$

Lo anterior indica que por cada peso en ventas deben mantenerse 6.99 centavos en KTNO.

5.3.2 Rentabilidad. Es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en una empresa.

Para este análisis, tomaremos la rentabilidad operativa del activo, así:

$$\text{Rentabilidad Operativa del Activo} = \text{Ut. Operativa} / \text{ventas} \times \text{Ventas} / \text{Activos}$$

(Ver Estado de Resultados)

Rentabilidad Operativa del Activo = $470/142.474 \times 142.474/6.300$

Rentabilidad Operativa del Activo = $0.00329 \times 22.61 = 0.0743$

El primer indicador es el margen de utilidad; en este caso 0.00329, que representa lo que la empresa obtiene por cada peso que vende.

El segundo índice representa la rotación de activos, es decir 22,61 que da una idea de la eficiencia con que se aprovechan los recursos para generar ventas, o sea muestra la capacidad de generación de ventas por cada peso comprometido en activos de operación.

En términos porcentuales la rentabilidad operativa del activo es del 7,43%.

Como en este proyecto no se contempla deuda, la rentabilidad del patrimonio es igual a la rentabilidad del activo.

5.3.3 Índice de Endeudamiento. Las variables que permiten determinar la capacidad de endeudamiento son:

- Que la rentabilidad del activo sea superior al costo de la deuda. Así las cosas, el costo de la deuda tendría que ser inferior al 7,43% para tomarla.
- La capacidad de generar FCL.
- Plazo concedido por el acreedor
- Política de dividendos. Teniendo en cuenta que esta es una organización comunitaria, los dividendos se deben revertir hacia la ampliación del proyecto o inversión en mejoramiento de la misma organización. De este modo, el servicio a la deuda estaría determinado por los flujos de caja libre proyectados a cinco años. Ver cuadro 28.

5.4 EVALUACIÓN SOCIAL DEL PROYECTO

El proyecto planteado representa un gran aporte social para el municipio de Floridablanca y en general, para el Área Metropolitana, contribuyendo de manera significativa al mejoramiento de la calidad de vida, a la profesionalización del trabajador y, constituyéndose además, en un soporte para la creación de empresa.

Queda expuesta de este modo, la posibilidad de crear un espacio que consolide la capacitación – ocupación del estudiante trabajador. Este proceso continuo, sistemático y permanente, permitirá interrelacionar la formación pedagógica con el aprestamiento para el trabajo y la formación de empresas de tipo asociativo.

De llegar a realizarse, se alcanzarían los objetivos planteados al comienzo de este estudio: disminuir el nivel de desocupación, de desempleo y subempleo en el municipio de Floridablanca. Así mismo, se estaría creando un centro piloto de una modalidad productiva especializada para el desarrollo integral del ser humano.

CONCLUSIONES GENERALES

Habiendo realizado los análisis propuestos para la evaluación del proyecto que nos ocupa, hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. El municipio de Floridablanca requiere y tiene las posibilidades para crear espacios de participación que le permitan a sus habitantes mejorar las condiciones de trabajo y el sentido de cooperación.
2. En el entorno nacional, se ha venido trabajando la idea de hacer de las empresas asociativas, unos motores de desarrollo regional, esto es una oportunidad invaluable para generar proyectos e ideas productivas.
3. Existe una alta posibilidad de que este proyecto tenga éxito, desde el seno de la Confesión Religiosa Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia como centro piloto, debido a la caracterización del consumidor y al interés por participar en una entidad que apoye la formación integral del hombre.
4. La capacidad técnica instalada inicialmente suple a cabalidad las necesidades del proyecto en su primera etapa.
5. Los precios que podemos ofrecer son competitivos y accesibles a los usuarios.
6. El servicio que se presta está caracterizado por su flexibilidad, calidad, oportunidad, eficiencia y productividad, siendo desarrollado de manera sistemática, permanente y progresiva.
7. Las empresas, los empresarios y usuarios requieren del servicio que la Fundación les ofrece, ya que los inminentes cambios nos obligan a permanecer a la vanguardia en capacitación, formación y liderazgo.
8. El proyecto propuesto es factible financieramente, de conformidad con los estudios detallados en dicha fase.

9. Las amenazas que existen para este proyecto están relacionadas con la aplicación de la fuerza de ventas, ya que de ello depende que los objetivos financieros se alcancen y el proyecto pueda llegar a una etapa de maduración.
10. Por ser este un proyecto comunitario, no necesariamente debe reportar utilidades, basta con que se alcance el punto de equilibrio para lograr los objetivos y metas de la Fundación.
11. El impacto social positivo hace de este, un proyecto viable a mediano plazo después de haber cumplido con el tiempo cero, que podrían ser seis (6) meses para su puesta en marcha.
12. El análisis y estudio de este proyecto nos deja una enorme satisfacción, además de la fijación y aplicación de los contenidos temáticos aprendidos y una experiencia exitosa del desarrollo profesional, laboral y empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA FUNDAMENTOS Y APLICACIONES. García S. Oscar León. Editorial Mc. Graw Hill

CONTABILIDAD DE COSTOS. García Colín Juan. Colombia. Abril de 1997. Editorial Mc. Graw Hill.

ESTUDIO Y ANÁLISIS SOBRE LAS TENDENCIAS DE EMPLEO EN EL ÁREA METROPOLITANA. Moreno Rojas Néstor Iván y otros. Bucaramanga 2001.

FLORIDABLANCA, HISTORIA DE SU POBLAMIENTO Y ERECCIÓN PARROQUIAL. Martínez Roa Alejandro y otros. Bucaramanga – Colombia. Diciembre de 1994

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Buitrago Marco Elías. Tercera impresión, Bogotá 1998. Editorial Unisur

LEGISLACIÓN COOPERATIVA. Ley 454 de 1998

PLAN DE DESARROLLO DE FLORIDABLANCA 2001 -2003. Administración Municipal de Floridablanca.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS CAJASÁN 2003

PORTAFOLIO DE SERVICIOS COMFENALCO Primer semestre 2003

PORTAFOLIO DE SERVICIO SENA Regional Santander. División de Comunicaciones, Promoción y Mercadeo

PROMOCIÓN DE VENTAS. Vanegas Garavito Bernardo. Santafé de Bogotá, 1997.

APÉNDICE

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA – UNAD
ENCUESTA INFORMATIVA PARA LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS

Agradecemos su valiosa colaboración con la presente encuesta. Le solicitamos el favor de contestar con la mayor veracidad posible, ya que de ello depende el éxito del presente estudio.

Datos personales del encuestado:

Nombre del encuestado: _____
Edad: _____ Sexo: _____ Número de miembros en la familia: _____
Dirección: _____ Barrio: _____ Estrato: _____
Profesión u oficio: _____ Afición: _____

Nivel de Estudios del Encuestado:

Primaria _____ Secundaria _____ Técnico _____ Profesional _____
Otros _____ Cuál _____

1. Defina su situación económica:

Mala _____ Regular _____ Buena _____ Excelente _____

2. Pertenece o ha pertenecido a alguna de las siguientes Instituciones:

Cooperativa _____ Asociación _____ Fundación _____ Socio de Empresa _____

3. Conoce las empresas de trabajo asociado? SI _____ NO _____

4. Qué concepto tiene del trabajo asociado? _____

5. Tiene interés en capacitarse? Si _____ No _____ En qué _____

6. Le gustaría pertenecer a una entidad que le brinde apoyo con capacitación en su formación laboral y profesional? Si _____ No _____ Por qué _____

7. Estaría en disposición de aportar económicamente a una entidad que le brinde capacitación y posibilidades de empleo? Si _____ No _____ Por qué _____

8.Cuál sería el monto mensual que estaría en capacidad de aportar en caso de que existiera una entidad que le brinden capacitación y posibilidades de empleo?

- a. De \$5.000 a \$10.000 _____
- b. De \$10.000 a \$20.000 _____
- c. De \$20.000 a \$30.000 _____
- d. Más de \$30.000 _____

Dios le bendiga!

Anexo B.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



VISIÓN

En cinco (5) años ser líderes en la formulación y ejecución de proyectos tendientes al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del municipio de Floridablanca.

MISIÓN

Somos una organización de carácter asociativo, con cubrimiento en el área metropolitana de Bucaramanga; cuyo propósito fundamental es el apoyo al desarrollo integral de ser humano mediante procesos eficientes de formación y promoción, generando la satisfacción de nuestros clientes, mejorando la calidad de vida de los asociados y contribuyendo al desarrollo del país.

NUESTROS SERVICIOS

SUMINISTRO DE PERSONAL

Contamos con personal altamente calificado, confiable, en permanente formación técnica, laboral, en relaciones humanas, ética y valores.

- PERSONAL OPERATIVO: Servicios Generales, Servicios Técnicos, Operarios.
- PERSONAL ADMINISTRATIVO: En todas las áreas
- SERVICIOS PROFESIONALES

Costo por suministro de personal: \$47.000

SEMINARIOS Y CONFERENCIAS

La Gerencia actual requiere líderes que se encuentren a la vanguardia en formación técnica, ética e integral, por lo que se requiere no de mejores sistemas, sino de mejores personas que promuevan y sean gestores del desarrollo de su entorno.

Nuestros seminarios y conferencias están orientados a:

- La Persona
- La Familia
- Las Organizaciones

Costo hora seminario o conferencia: \$107.500

ASESORÍAS EMPRESARIALES

Las empresas deben alcanzar niveles superiores de productividad, competitividad y efectividad. La Fundación Crecer le brinda a su empresa la asesoría técnica, personalizada e integral para la promoción y fomento del desarrollo autogestionario.

Le apoyamos directamente en su empresa con programas y asesorías en las siguientes áreas:

- Administración
- Mercadeo
- Finanzas
- Sistemas
- Asuntos Legales

Costo por hora de asesoría: \$6.200

LITERATURA PARA LA SUPERACIÓN PERSONAL

Usted y el personal de su empresa podrán contar con las mejores lecturas seleccionadas, cuyo propósito es generar la motivación de la persona como miembro de la familia, de una organización, de una sociedad y protagonista del éxito.

Algunos de nuestros títulos:

- ¿Es pecado amarse a sí mismo?
- Entre el conflicto y la salud
- Sello de amor
- Cómo tener vuelo de águila imperial
- Agentes de cambio
- Teoterapia para padres
- Teoterapia para solteros