

**SISTEMATIZACION DE LA EXPERIENCIA PARA LA IMPLEMENTACION
DEL PROYECTO PRODUCTIVO DEL COMEDOR COMUNITARIO LA PLAYA
EN LA LOCALIDAD DE CIUDAD BOLIVAR**

YURID HERNANDEZ OSORIO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

FACULTAD
CIENCIAS EMPRESARIALES
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA SOCIAL

BOGOTA D.C. 2009

**SISTEMATIZACION DE LA EXPERIENCIA PARA LA IMPLEMENTACION
DEL PROYECTO PRODUCTIVO DEL COMEDOR COMUNITARIO LA PLAYA
EN LA LOCALIDAD DE CIUDAD BOLIVAR**

YURID HERNANDEZ OSORIO

DOCENTE
JOSE JOAQUIN BARON
ADMINISTRADOR PUBLICO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

FACULTAD
CIENCIAS EMPRESARIALES
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA SOCIAL

BOGOTA D.C. 2009

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
2.	MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.....	5
2.1	IDEOLOGÍA.....	5
2.2	TEMAS DE REFERENCIA.....	6
2.2.1	SISTEMATIZACIÓN.....	6
2.2.2	RESPONSABILIDAD SOCIAL.....	7
2.2.3	RESPONSABILIDAD SOCIAL PÚBLICA.....	7
2.2.4	VIABILIDAD AMBIENTAL.....	8
2.2.5	TRABAJO COMUNITARIO.....	8
2.2.6	CAPITAL SOCIAL.....	9
2.2.7	SEGURIDAD ALIMENTARIA.....	9
3.	ESTRATEGIA METODOLÒGICA.....	10
3.1	OBJETIVOS.....	10
3.1.1	OBJETIVO GENERAL.....	10
3.1.2	OBJETIVOS ESPECÌFICOS.....	10
3.2	IDENTIFICACIÒN DE LOS PROBLEMAS.....	10
3.2.1	FICHA DE CARACTERIZACIÒN.....	11
3.3	IDENTIFICACIÒN DE LOS ASPECTOS A SISTEMATIZAR.....	12
3.3.1	GRUPOS POBLACIONALES.....	12
3.3.2	INGRESOS FAMILIARES.....	13
3.3.3	PROCEDENCIA USUARIOS.....	14
3.3.4	PROCEDENCIA FAMILIA.....	15
3.3.5	ESCOLARIDAD USUARIOS.....	16
3.3.6	ESCOLARIDAD JEFE DEL HOGAR.....	17
3.3.7	TIPOLOGÌA FAMILIAR.....	18
3.3.8	PROYECTO DE CAPACITACIÒN.....	19
3.3.9	OCUPACIÒN DEL TIEMPO LIBRE.....	20
3.3.10	OCUPACIÒN USUARIO.....	21
3.3.11	OCUPACIÒN PADRES.....	22
3.4	CRONOGRAMA Y DESARROLLO CAPACITACIÒN.....	23

4.	CONTEXTO COMUNITARIO Y REGIONAL.....	57
5.	HISTORIA Y CARACTERÍSTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	59
6.	NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO.....	60
7.	CARACTERÍSTICAS DE LOS DONANTES.....	61
8.	IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO.....	62
9.	DESARROLLO DEL PROYECTO.....	63
10.	RESULTADOS E IMPACTO.....	64
11.	LISTA DE REFERENCIAS.....	66

DEDICATORIA

SEÑOR GRACIAS POR ESTAR A MI LADO CUANDO MAS TE NECESITE, A MI MADRE POR LAS ENSEÑANZAS HEREDADAS, A MIS HIJOS QUE SON MI GRAN MOTOR, A TI ALBERTO QUIEN ME ACOMPAÑO Y ANIMO DURANTE ESTA ETAPA DE MI VIDA.

1. INTRODUCCIÓN

La ciudadanía Bogotána y en general la colombiana necesita que tanto el Estado como los gobiernos, direccionen estrategias para solucionar sus problemáticas y enfrentar sus necesidades.

Para esto necesita elaborar programas encaminados a la solución de éstas, pero cada uno de ellos debe tener un objetivo y una población específica, por lo anterior y de acuerdo a la investigación realizada por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar en el año 2004 "Canasta básica de alimentos para el área urbana de Bogotá", el 40.2% de los hogares en Bogotá no alcanza a cubrir las necesidades de calorías y el 34% no cubre las necesidades de proteínas. Por lo tanto se debe mejorar el acceso de los hogares a los alimentos básicos para garantizar un buen nivel alimentario y nutricional.

Como respuesta a esta investigación se creó el programa "Bogotá sin Hambre" en la administración anterior, y en ésta nueva administración se dará continuidad a través del programa "Bogotá Bien Alimentada" con el propósito de promover la construcción de la política pública de seguridad alimentaria y nutricional para la ciudad.

Para dar respuesta a cada comunidad se crearon comedores comunitarios en sectores con un alto riesgo de vulnerabilidad y en el caso específico de Ciudad Bolívar se fortalecieron los comedores ya existentes como respuesta a la participación comunitaria y el fortalecimiento de redes se creó la Unión Temporal Alimentarte donde se unieron cuatro comedores ASODIC SIGLO 21, ubicado en el barrio Juan Pablo II; SECUDEC, ubicado en el barrio Potosí; ASOCIACIÓN INTEGRAL, ubicado en el barrio Nueva Argentina; LA PLAYA, ubicado en el barrio del mismo nombre; estos cuatro comedores se unieron con el fin de trabajar por un mismo objetivo como es el fortalecimiento de las organizaciones de base que es uno de los principales objetivos que tiene el programa de seguridad alimentaria.

El presente trabajo se desarrolló en el comedor La Playa ubicado en la UPZ Lucero en localidad 19 de Ciudad Bolívar dando respuesta al anexo técnico del programa de seguridad alimentaria, en la cláusula tercera habla de *Capacitación para producción y generación de ingresos* donde se debe llevar a cabo un proceso de capacitación y cualificación a por lo menos el 20% de la población, una vez desarrollada la propuesta se negoció el 10% de población capacitada teniendo en cuenta que la dinámica de la comunidad no permitía cumplir la meta planteada en el anexo técnico del contrato firmado por la Unión temporal Alimentarte con la Secretaria de Integración Social.

Teniendo en cuenta que la Inclusora Social desarrollo en el Comedor Comunitario La Playa la caracterización de la población, lo que le permitió observar de manera directa la necesidades de la comunidad usuaria del comedor, inició un proceso capacitación que permitió el fortalecimiento del proceso y la sistematización de la misma a través de la metodología de Sistematización del CELATS y como referencia temas como responsabilidad social, responsabilidad pública, capital social, seguridad Alimentaria, trabajo comunitario, viabilidad ambiental.

2. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1 IDEOLOGÍA

La cumbre mundial sobre la alimentación de noviembre de 1996 reafirmó el derecho de toda persona a tener acceso a una alimentación segura y nutritiva. Este derecho cobra importancia dado que las cifras entregadas por el *Ministerio de la Protección Social correspondientes al año 2005, indican que 12 de cada 100 niños y niñas menores de 5 años sufren de desnutrición crónica; el 44.7 % de las mujeres gestantes son anémicas o el 11 % darán a luz bebés con bajo peso, el 53 % de los menores de 6 meses de edad no reciben lactancia materna exclusiva, el 36 % de la población tiene una deficiente ingesta de proteínas, el 41 % del total de hogares colombianos manifiesta algún grado de inseguridad alimentaria, por lo que hay miles de familias donde no pueden satisfacer sus necesidades básicas como el consumo de alimentos vitales para el desarrollo de competencias físicas, intelectuales, sociales y afectivas* por lo anterior, la actual Administración Distrital plantea su plan de desarrollo Bogotá Positiva. 2008-2012, establece el programa Bogotá Bien Alimentada, que pretende agrupar, promover y liderar las acciones que le dan coherencia y articulación a la política y a la estrategia de seguridad alimentaria y nutricional, a través de varios componentes o campos de acción. El segundo de los cuales corresponde a las acciones de nutrición y alimentación y responsabilidad social, siendo en éste donde se ubica el proyecto comedores comunitarios, como un medio para restablecer el derecho a la alimentación, como una de las estrategias para lograr la seguridad alimentaria de la población mas vulnerable que se encuentra en los niveles de Sisbén uno y dos y / o estratos uno o dos prioritariamente con niños y niñas escolarizados y desescolarizados, mujeres gestantes y madres lactantes, adultos mayores, personas con limitaciones físicas, sensoriales y cognitivas, familias en situación de desplazamiento forzado o con jefatura única y habitantes de la calle, población sobre la cual el proyecto desarrolla un proceso de alimentación e inclusión social.

El antiguo Departamento Administrativo de Bienestar Social en el año 2006 consideró que en una lucha por los Derechos y la Inclusión Social contra la

pobreza se deben propiciar escenarios de participación de las comunidades en el ejercicio de sus derechos con el propósito de fortalecer tanto el ámbito individual como el colectivo para el restablecimiento de los mismos.

Lo anterior se propone a través de los componentes de Formación en ciudadanía y derechos; formación en alimentación y hábitos de vida saludables; referenciación a los servicios sociales básicas del estado y seguimiento a su gestión; caracterización de los comedores comunitarios; fortalecimiento de los procesos de organización de la población atendida en los comedores comunitarios; fortalecimiento de los procesos de organización y redes de las organizaciones operadoras.

La forma de operar de los comedores comunitarios es preferiblemente a través de organizaciones sin ánimo de lucro y comprometidas con la sostenibilidad del proceso comunitario, de allí surge la Unión Temporal Alimentarte como unión de cuatro comedores entre los cuales se encuentra el comedor La Playa.

La metodología implementada de Sistematización CELATS se toma teniendo en cuenta que Morgan y Quiroz (1988) *plantean que la sistematización del trabajo social permite manejar áreas tales como la teoría, metodología, el contexto institucional, las relaciones entre el agente externo y la agrupación popular y la descripción de los procesos de organización comunitaria y desarrollo incluyendo un análisis de los factores que obstaculizaron y facilitaron el trabajo del grupo y los resultados de la experiencia.*

2.2 TEMAS DE REFERENCIA

2.2.1. SISTEMATIZACIÓN

Morgan Y Quiroz (1988) definieron la sistematización como *un proceso continuo de reflexión participativa efectuado por diferentes facilitadores y participantes de un proyecto, incluyendo sus procesos y resultados. Actúa como un catalizador para mejorar la capacidad reflexiva, de aprendizaje y*

organizativa de las ONG,s y organizaciones populares en su afán por mejorar sus actividades de desarrollo.

2.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL

De acuerdo con la Cátedra Análisis de la Responsabilidad Social en el departamento de economía en la Universidad de Nebrija (2008) es un término que hace referencia al *conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, tanto nacionales como internacionales, que se derivan de los impactos que la actividad de la sociedad produce en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos.*

Todos sabemos que nuestra acción, individual o compartida, tiene eco en nuestros semejantes y en la dinámica que guía la colectividad humana de la que formamos parte. No somos islas ni podríamos vivir como tales. Pese a esto, cuesta que nuestra acción sea consecuente y nos hace falta recordar que somos responsables de los impactos sociales, económicos, culturales y medio ambientales de nuestras acciones. Somos **responsables a título individual**, como consumidores: el acto de comprar un producto o un servicio tiene repercusiones en el modelo de economía, de territorio, de cultura, de país y de mundo, en nuestro entorno próximo y en el más lejano. Detrás de cada producto hay unas determinadas condiciones laborales de producción, un impacto medioambiental concreto, unas relaciones comerciales particulares... y las opciones que ofrecen el comercio justo, el ahorro ético, el turismo responsable y los alimentos de agricultura ecológica y de proximidad están impregnadas de un compromiso social y solidario.

2.2.3. RESPONSABILIDAD SOCIAL PÚBLICA

Jaime Amaya Díaz en su Tesis de grado de la Universidad Santo Tomas (1998) habló que *cuando el estado no puede prestar un servicio que implique un derecho lo puede hacer a través de terceros con lo que se pretende promover la transparencia pública, promover la participación comunitaria, la fiscalización social y la responsabilidad en el financiamiento de las políticas, que consulte*

con las principales partes interesadas y las comprometa en el proceso de preparación de las estrategias nacionales de desarrollo.

Con representantes de la sociedad civil, incluidas ONG, asociaciones indígenas, coordinadores sociales de movimientos sociales, académicos y representantes del sector privado. Estas consultas, al igual que otras reuniones con dirigentes de movimientos cívicos, intelectuales, del sector financiero privado y la pequeña empresa, sirvieron como insumo

2.2.4. VIABILIDAD AMBIENTAL

La Norma ISO 14000 en el año 1992 define la viabilidad ambiental como

“El conjunto de aspectos ambientales o elementos de las actividades, productos y servicios de una organización que puedan interactuar con el medio ambiente, por ejemplo, Descarga de aguas de desperdicio. Por otro lado, Impacto Ambiental de desperdicio, Impacto Ambiental es cualquier cambio en el medio ambiente, ya sea adverso o benéfico, total o parcialmente resultante de las actividades, productos o servicios de una organización”.

2.2.5. TRABAJO COMUNITARIO

Velozo y Sánchez (2003) en su Tesis Reflexiones a cerca de un trabajo comunitario este se puede definir como

“La generación, mantenimiento, apoyo y vigilancia de un proceso de cambio social en una comunidad, en la cual el educador o investigador asumen el rol de agentes estimulantes de las transformaciones, nunca el de rectores de las mismas, El trabajo consiste en ayudar a que los miembros de la comunidad identifiquen las necesidades que sienten, evaluando e identificando los recursos de que disponen así las posibilidades de obtener o desarrollar otros, además de los medios para lograrlo en función de los objetivos que la propia comunidad se plantea, de tal manera que las necesidades latentes se convierten en necesidades manifiestas, por la formación de nuevos hábitos.

El trabajo comunitario como vía de solución a los problemas que más afectan a la población, y el trabajo preventivo como forma de enfrentamiento a las actividades delictivas, así como la necesidad de una mayor fiscalización evidencian la importancia del mismo en la sociedad.

El trabajo comunitario también puede ser tomado como vía de solución a los problemas que más afectan a la población, y el trabajo preventivo como forma de enfrentamiento a las actividades delictivas, así como la necesidad de una mayor fiscalización evidencian la importancia del mismo en la sociedad.”

2.2.6. CAPITAL SOCIAL

Jhon Durston (1999) define el capital social como un *elemento que contribuye a fortalecer los actores y redes sociales (sociedad civil), por tanto facilita un sistema transparente y eficiente en la gestión pública en todos los niveles de gobierno y hace más eficiente la lucha contra la pobreza y la exclusión social, ya que en el nuevo enfoque de las políticas sociales, los pobres dejan de verse como un problema para convertirse en actores protagónicos en la búsqueda de un mejor destino.*

2.2.7. SEGURIDAD ALIMENTARIA

FAO (2004) el concepto de seguridad alimentaría hace referencia cuando

“Existe seguridad alimentaría cuando toda la gente, en todo momento, tienen acceso físico y económico a suficiente alimento nutricional y en forma segura, con el fin de suplir sus necesidades dietéticas y preferencias alimenticias para una vida activa y saludable”.

3. ESTRATEGIA METODOLÒGICA

3.1 OBJETIVOS

3.1.1 OBJETIVO GENERAL

Capacitar 10 usuarios en los temas relacionados con la implementación y ejecución del proyecto productivo.

3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

*Realizar la caracterización de los usuarios del comedor y sus familias para identificar potencialidades que permitan la implementación del proyecto productivo.

*Proponer un programa de capacitación para los usuarios capacitados en la implementación del proyecto productivo del comedor La Playa.

*Elaborar el proyecto productivo para gestionar los recursos que permitan su implementación.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS PROBLEMAS ALREDEDOR DE LOS CUALES SE INICIÒ Y PLANIFICÒ EL PROYECTO

Después de realizar acercamiento con la comunidad e identificar que uno de los principales problemas era la falta de oportunidades laborales se procedió a realizar una encuesta diseñada por la Secretaria de Integración Social para determinar en que querían ser capacitados los usuarios del comedor y sus familias.

3.2.1 FICHA DE CARACTERIZACIÓN

Esta etapa se realizó del 15 de julio de 2007 al 5 de agosto de 2007

**DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE BIENESTAR SOCIAL – DABS
 PROYECTO COMEDORES COMUNITARIOS
 CIUDAD BOLIVAR
 FICHA CARACTERIZACIÓN**

COMEDOR _____

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL USUARIO

NOMBRE Y APELLIDOS _____ ESTADO CIVIL C ___ S ___ U.L. ___ SEP ___

EDAD _____ OCUPACIÓN _____ NIVEL EDUCATIVO _____

LUGAR DE PROCEDENCIA _____ TIEMPO DE PERMANENCIA EN BOGOTÀ _____

DIRECCIÓN Y TELEFONO: _____

II. COMPOSICIÓN FAMILIAR

NOMBRE Y APELLIDOS	EDAD	PARENTESCO	OCUPACIÓN	INGRESOS	PROCEDENCIA

III. PARA MEJORAR SU SITUACIÓN ECONOMICA ACTUAL EN QUE LE GUSTARIA CAPACITARSE?

- 1. Artesanías ___ 2. Modistería o Maquina Plana ___ 3. Floristería ___ 4. Construcción ___
- 5. Mecanica ___ 6. Carpintería ___ 7. Zapateria ___ 8. Ebanistería ___ 9. Lencería ___
- 10. Bisutería ___ 11. Belleza ___ 12. Panadería ___ 13. Primeros auxilios ___ 14. Guarnición ___
- 15. Piñateria ___ 16. Galleteria ___ 17. Chocolatería ___ 18. Reposteria ___ 19. Proyectos de agricultura urbana ___ 20. Lombricultura ___

IV. OCUPACIÓN DEL TIEMPO LIBRE

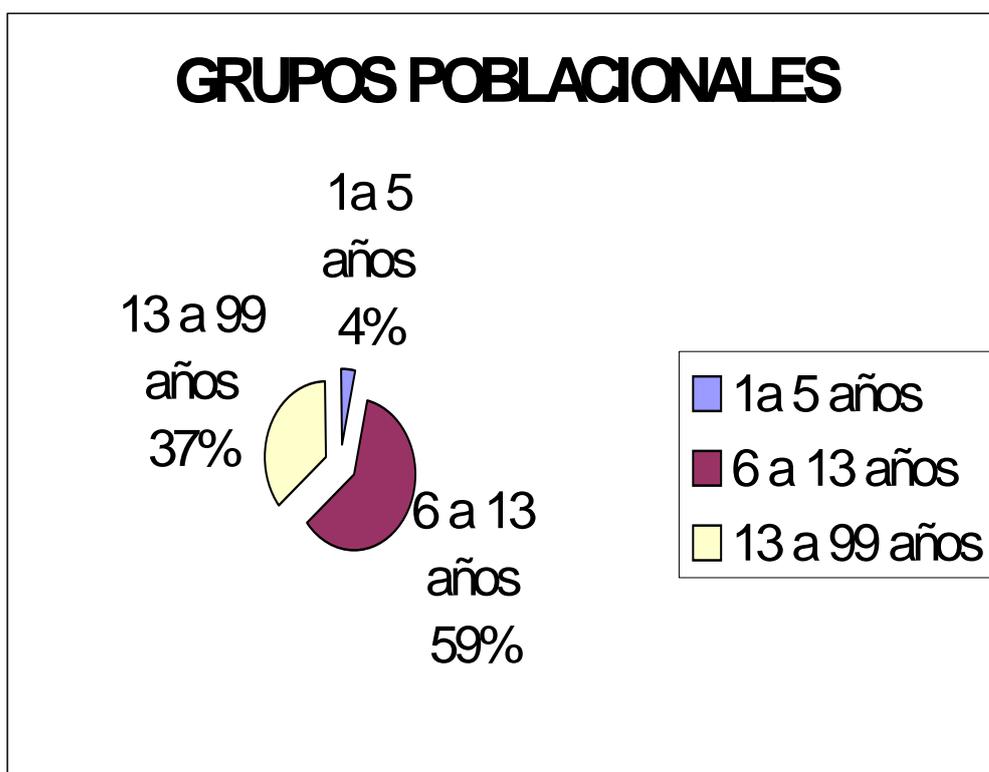
- 1. Teatro ___ Danzas ___ Musica ___ 4. Cuenteria ___ 5. Pintura ___ 6. Fomi ___ 7. Refuèrzo escolar ___ 8. Cine foros ___

 FIRMA DEL PROFESIONAL RESPONSABLE

Después de aplicada la encuesta se realizó el análisis de resultados entre el 6 y el 20 de agosto de 2007.

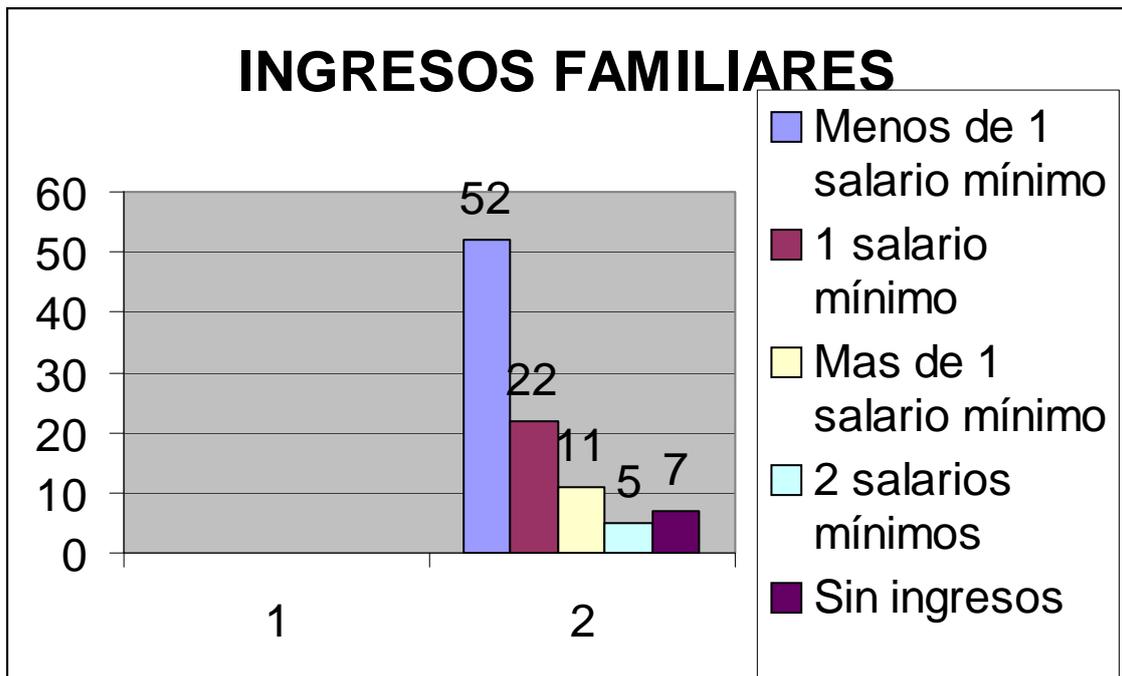
3.3 IDENTIFICACIÓN DE LOS ASPECTOS A SISTEMATIZAR

3.3.1



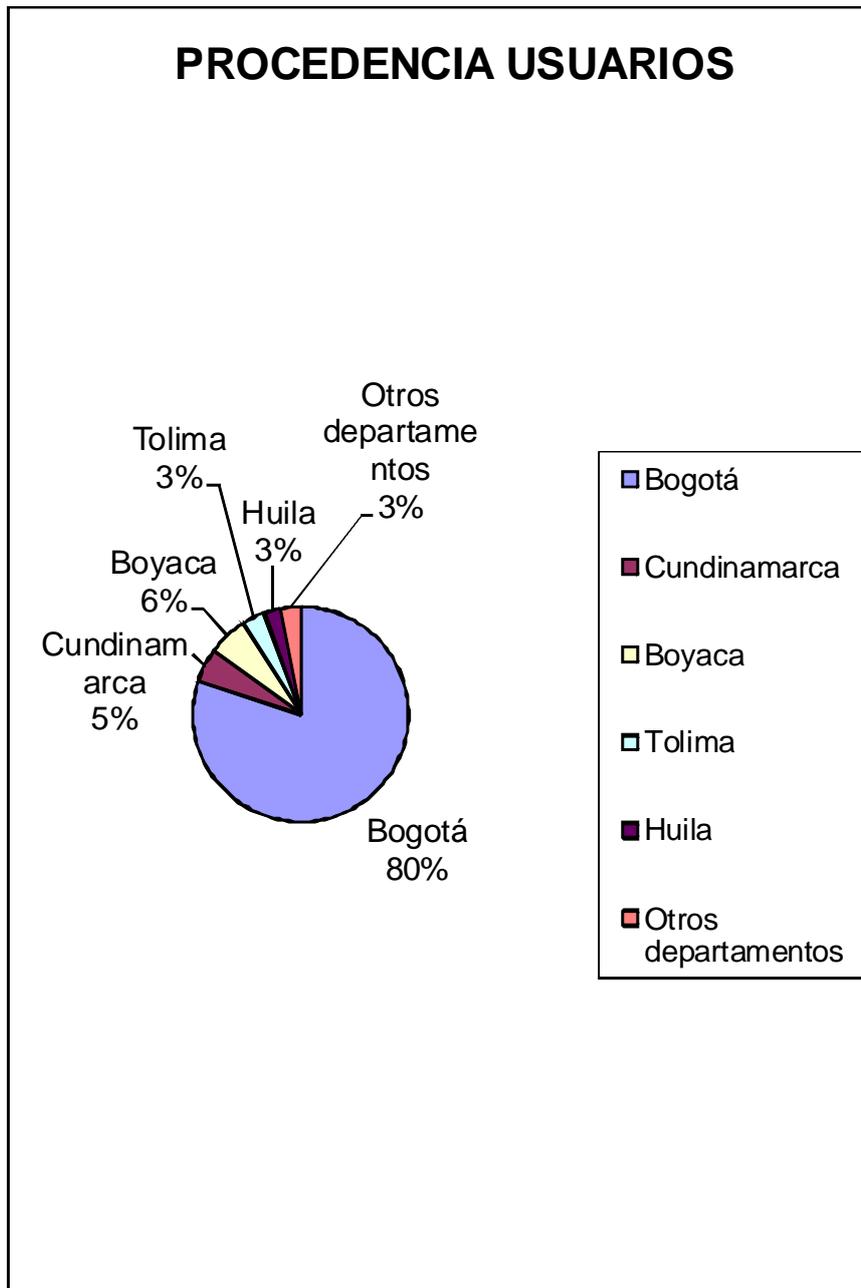
El cuadro anterior muestra que la población del comedor está representada en su gran mayoría por niños y jóvenes, por lo que se debe trabajar en torno a la recuperación de los derechos y la programación de actividades de este grupo poblacional teniendo en cuenta que se encuentran en una edad de alta vulnerabilidad y riesgo social.

3.3.2



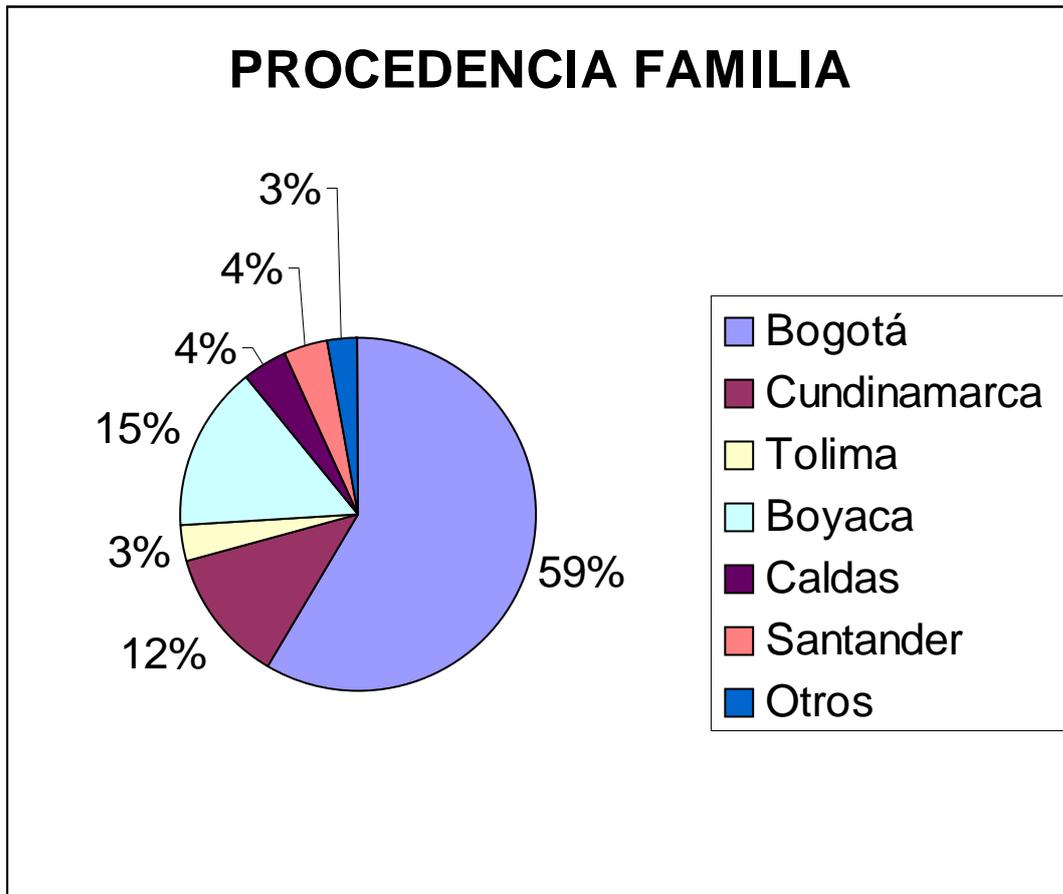
Como se puede observar las familias de nuestros usuarios en su gran mayoría tienen un ingreso inferior a un salario mínimo lo cual hace que no tengan las mejores condiciones de vida, esto hace que se hayan interesado por un proyecto productivo que les haga mejorar sus condiciones económicas para que les permita un mejor cubrimiento de sus necesidades básicas, en segundo lugar se encuentran los que ganan un salario mínimo, después los que tienen mas de un salario mínimo y por ultimo con un porcentaje muy bajo los que ganan dos salarios mínimos, los que no presentan ingresos son adultos mayores que por su situación de salud y avanzada edad no pueden trabajar por lo que están a cargo de los vecinos o familiares que les colaboran con su cuidado personal.

3.3.3



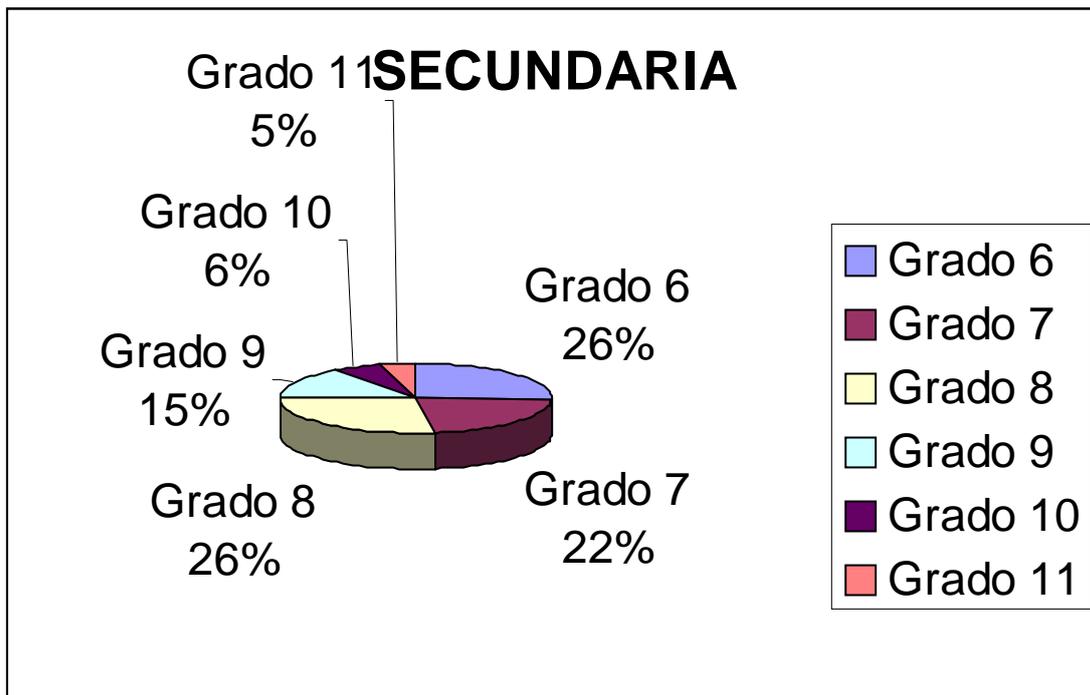
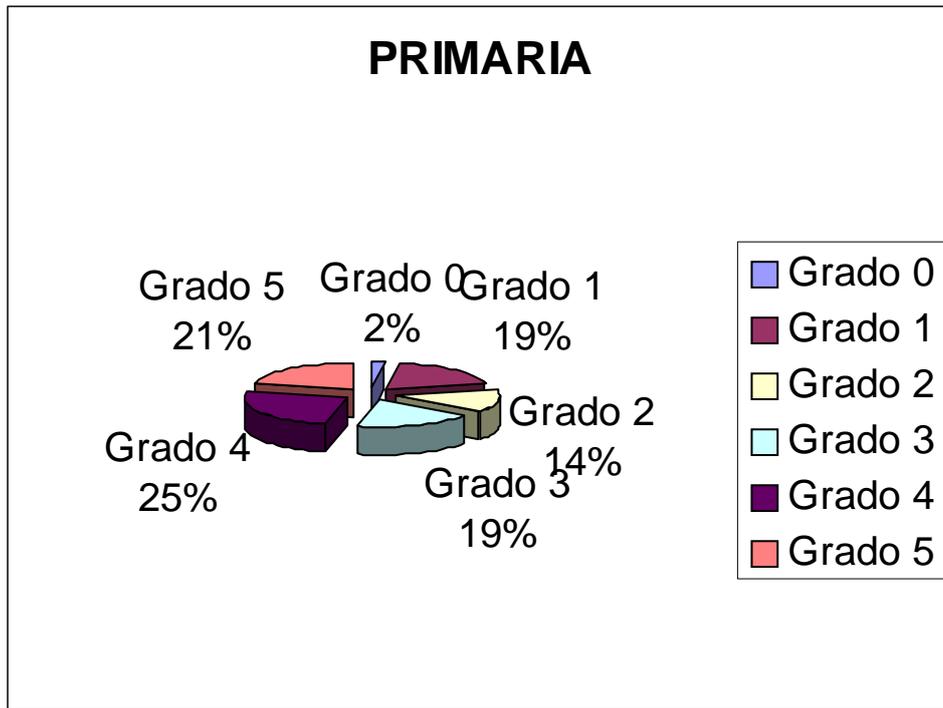
La mayoría de nuestros usuarios son niños y jóvenes se concluye que han nacido en Bogotá de acuerdo con los resultados obtenidos, seguido por Cundinamarca y Boyacá por lo que conservan las costumbres del altiplano Cundí-boyacense de acuerdo con el lugar de procedencia de su familia, además sus actividades académicas y sociales las han desarrollado en esta ciudad.

3.3.4



La procedencia de las familias de los usuarios son a nivel general es del altiplano cundí-boyacense por lo que conservan costumbres y tradiciones culturales y alimenticias de esta zona del país, seguidos en menor número por algunas familias de la zona cafetera y los santanderes, lo anterior genera una dinámica particular por el intercambio de estas culturas en un sitio de encuentro como es el comedor.

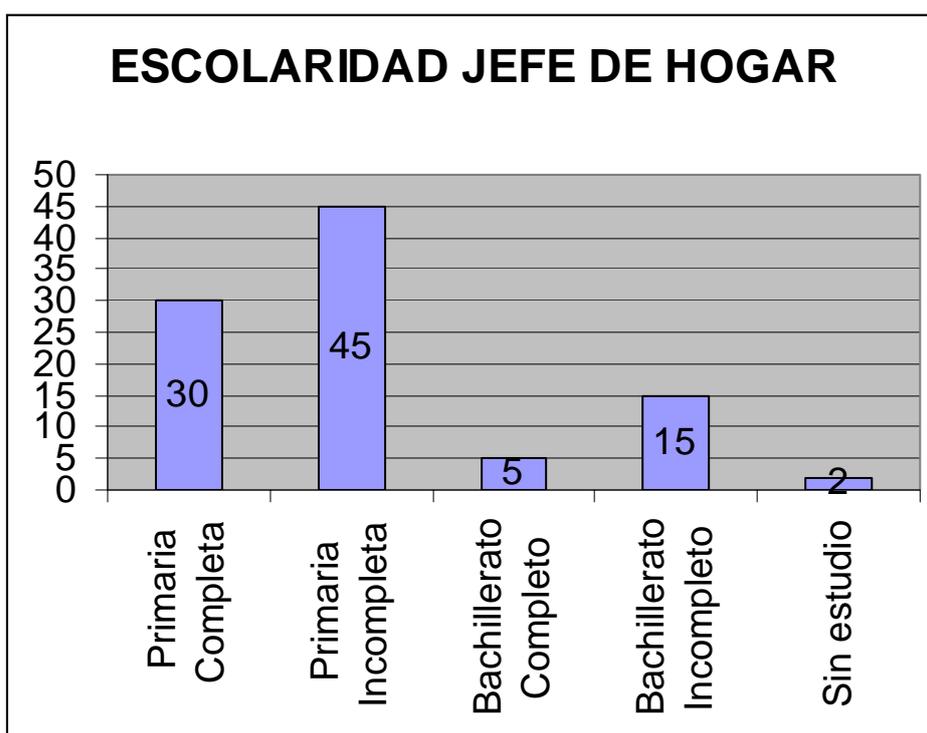
3.3.5 ESCOLARIDAD USUARIOS



Se evidencia un alto nivel de escolaridad en primaria como secundaria teniendo en cuenta que el mayor porcentaje de usuarios son niños y adolescentes solo dos usuarios que son desplazados no se encuentran escolarizados, están a la espera de la asignación de cupo por parte del CADEL, otros dos usuarios están

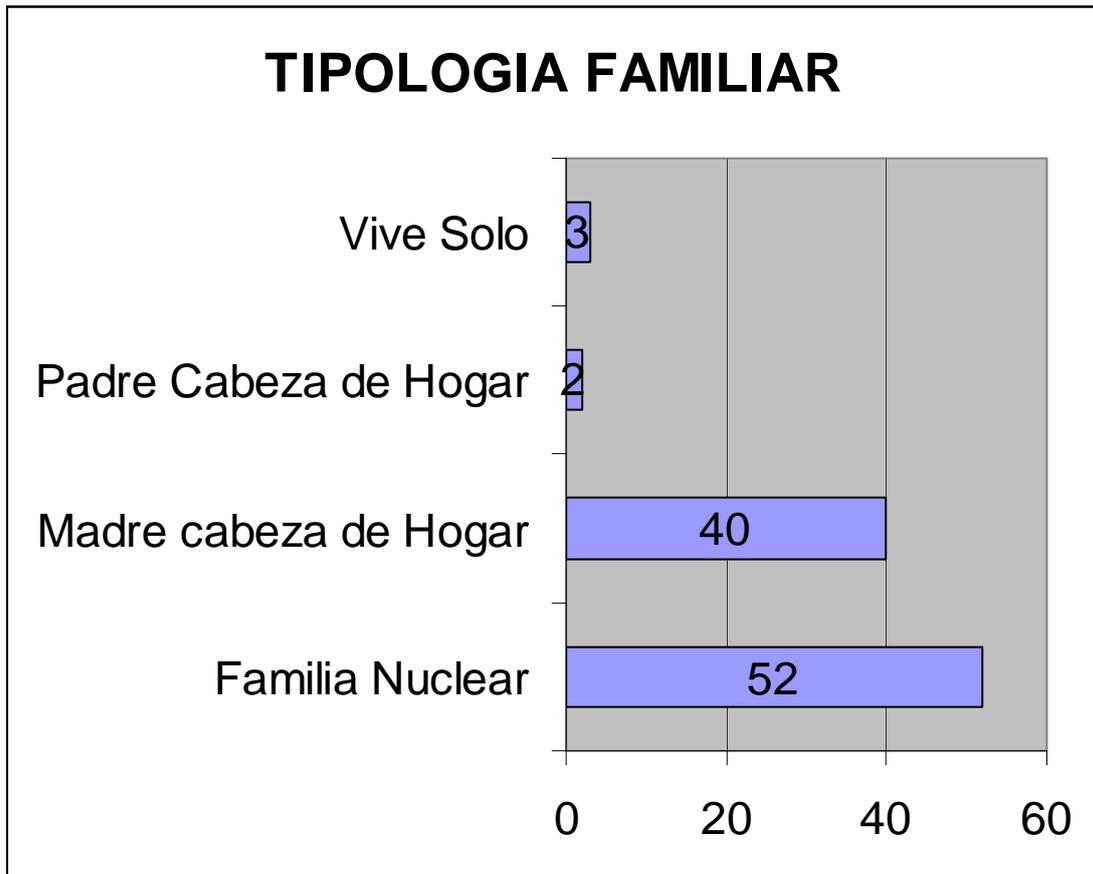
en educación especial por lo que no se les pudo definir el grado de escolaridad, pero a nivel general los usuarios del comedor en edad escolar no tienen vulnerado el derecho a la educación.

3.3.6



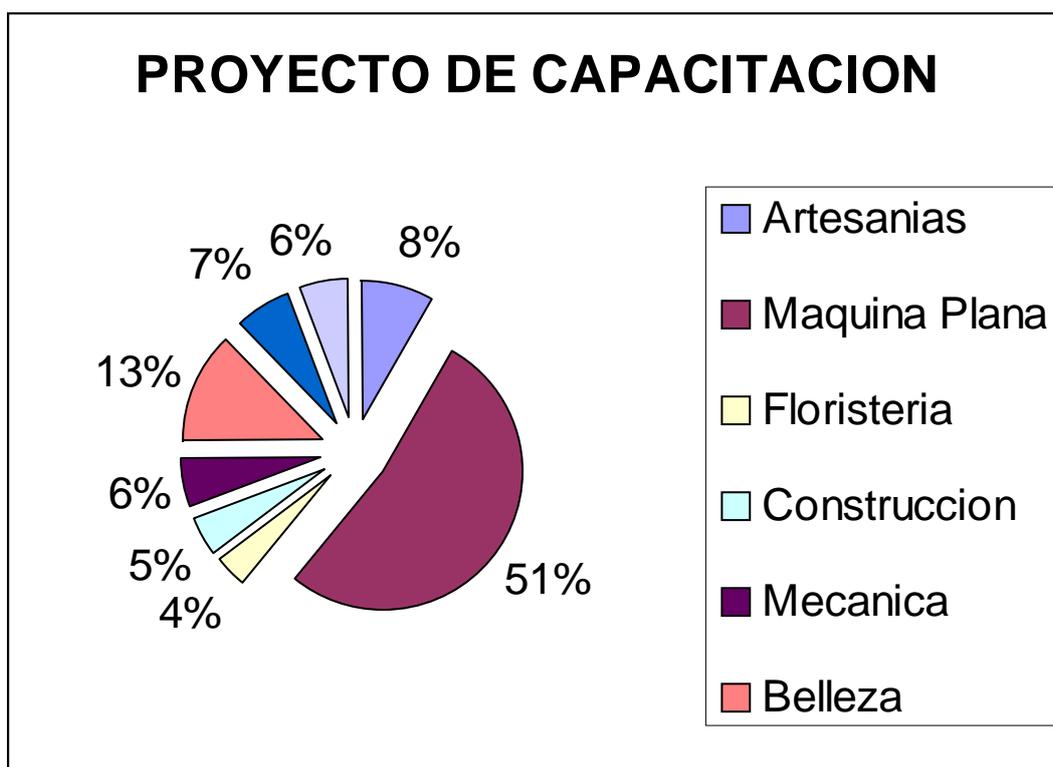
El nivel de escolaridad está muy relacionado con los ingresos que perciben las familias y al analizar estos dos aspectos se observa que el bajo nivel educativo no le da mayores oportunidades de trabajo a los jefes de hogar por lo que tienen que desempeñarse en lo que les salga por no estar catalogados como mano de obra calificada, lo anterior impide que puedan acceder a un mejor trabajo que les permita mejorar sus actuales condiciones de vida, las dos personas sin estudio son adultos mayores que en su momento para la familia no fue importante brindarles educación, también se resalta que los padres que tienen bachillerato completo son relativamente jóvenes.

3.3.7



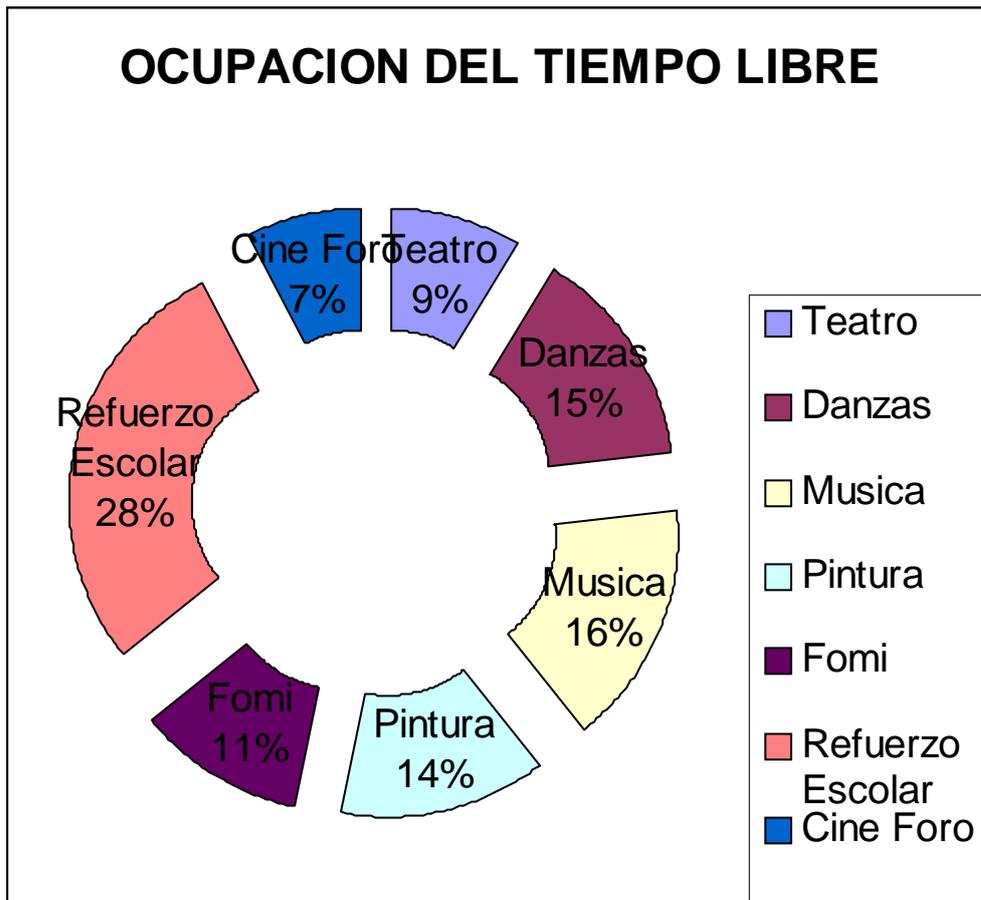
Predomina la familia nuclear por lo que se presume que se conserva la unidad familiar y esto beneficia el estado emocional de todos los miembros de la familia aspecto positivo si se tiene en cuenta que 40 hogares están en cabeza de la madre y dos del padre, lo que ocasiona que los miembros de estos hogares permanezcan durante más tiempo solos porque la gran mayoría no tienen red de apoyo familiar, en cuanto a las tres personas que viven solas son adultos sin la ayuda de su familia.

3.3.8



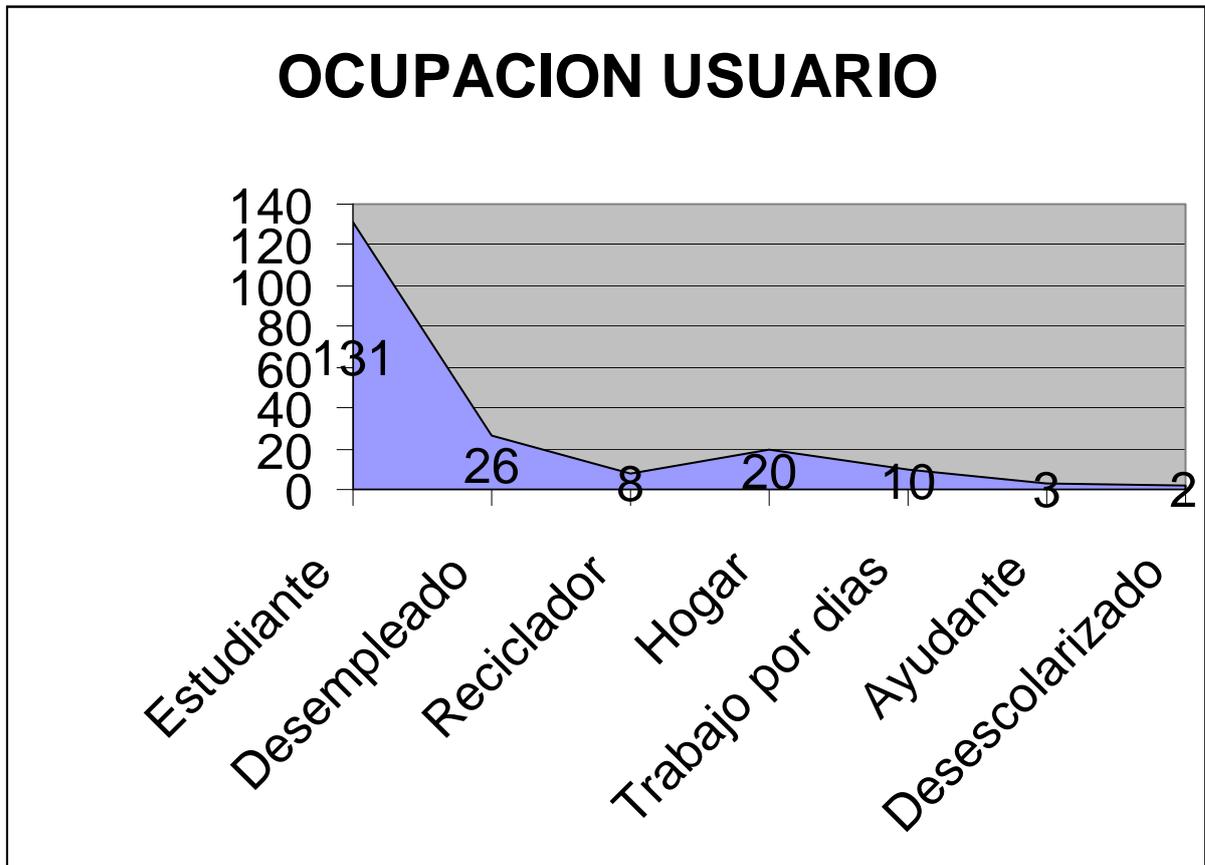
En el cuadro aparecen las capacitaciones mas relevantes elegidas por las familias de los usuarios, esto da la base para la elaboración del proyecto productivo, teniendo en cuenta que el porcentaje mas alto esta en modistería maquina plana y esto se da al alto porcentaje de mujer cabeza de familia que está a cargo de su hogar y ven en esta capacitación la posibilidad de generar mayores ingresos porque consideran que este oficio es bien pago, el segundo lugar es ocupado por belleza y se repite que las que mujeres son las que escogieron esta capacitación por la facilidad de hacer domicilios lo que no les genera mayor inversión, el tercer lugar lo ocupa artesanías que fuè escogida por mujeres que no consideran necesitar mejorar sus ingresos lo hacen por aprender algo nuevo, después se eligieron las capacitaciones propias de los hombres como son mecánica, zapatería, y panadería pero en menor porcentaje.

3.3.9



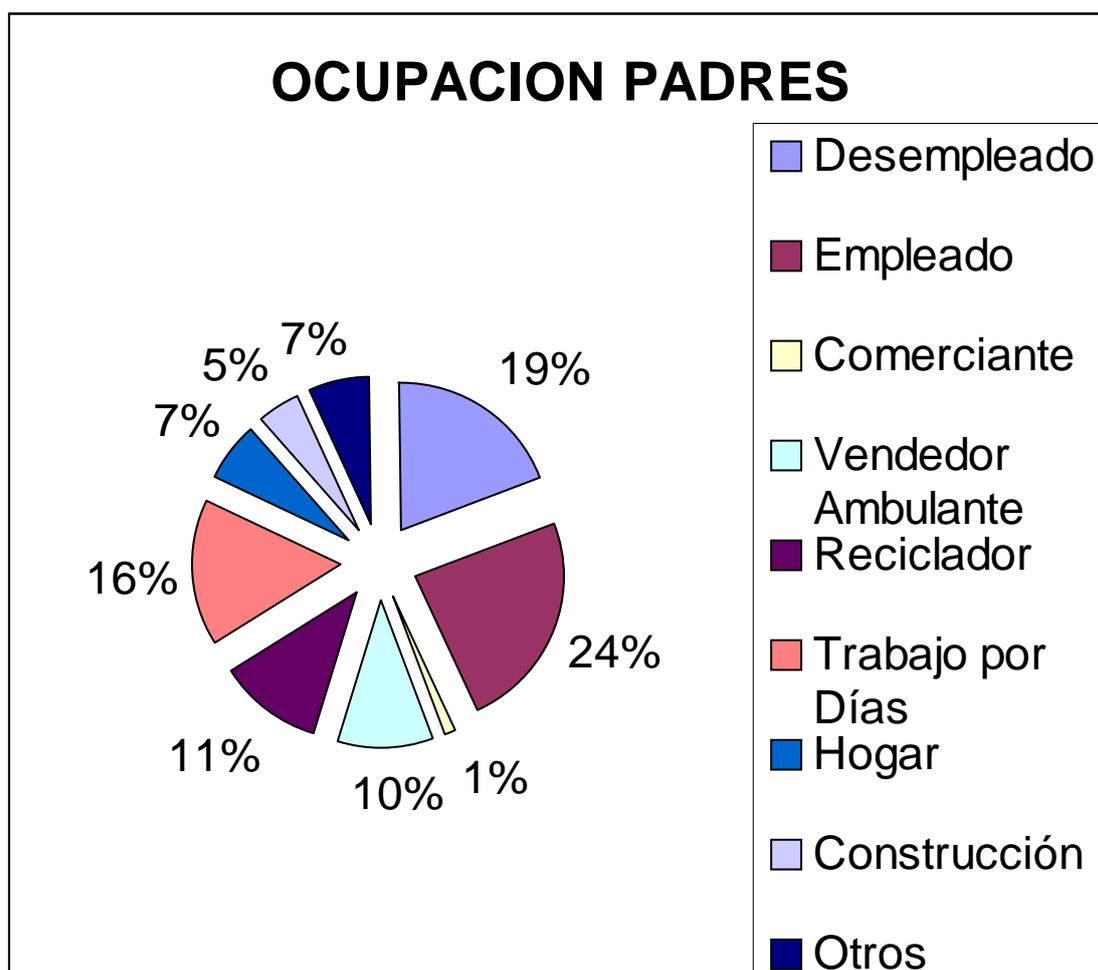
Para la ocupación del tiempo libre los padres en compañía de sus hijos eligieron en primer lugar refuerzo escolar y esto se debe al bajo rendimiento académico que presentan los usuarios del comedor y sus padres no los pueden ayudar porque ellos no tienen el suficiente conocimiento para hacerlo, música, pintura y danzas son las actividades que ocuparon el siguiente puesto en orden de votación por lo que se generara un proyecto alterno con una de estas actividades o si es posible se integraran.

3.3.10



Este cuadro corrobora de nuevo que los usuarios en edad escolar están asistiendo a una de las instituciones educativas del sector solo hay dos desescolarizados que están a la espera de asignación de cupo, los desempleados corresponden a personas mayores que no están en posibilidad de ejercer actividades productivas por edad, salud o condiciones físicas, las personas cuya ocupación es el reciclaje dos de ellas son relativamente jóvenes y los otros son adultos mayores que no tienen otra posibilidad de percibir ingresos por su edad, en cuanto a las mujeres una están dedicadas al cuidado de su familia y otras trabajan por días en lugares distantes del sitio de vivienda, en menor porcentaje se encuentran tres personas que se desempeñan como ayudantes de lo que les coloque para hacer.

3.3.11



Se puede observar que la mayoría de los padres están empleados pero estos empleos son de medio tiempo o por labor realizada lo que no les permite tener en su gran mayoría un ingreso del salario mínimo, en segundo lugar se puede observar un alto porcentaje de desempleados pero este grupo a pesar de no tener un ingreso fijo realizan diversas actividades que le permiten obtener un ingreso así sea mínimo cabe anotar que este grupo se incrementa por los adultos que no están en edad productiva y no tienen oportunidad laboral, para las mujeres es mas fácil realizar trabajo por días pues este les permite organizar algunos días de la semana para desempeñar esta labor, también se puede observar que hay un alto numero de vendedores ambulantes, posteriormente se encuentran actividades como hogar, independiente, construcción, comerciante y reciclador este ultimo desempeñado en su mayoría por adultos mayores como única oportunidad de generar ingresos.

Una vez analizadas las posibles capacitaciones a través del método DOFA se concluyó que no se tenía dinero para implementar el proyecto con máquina plana y la Secretaría de Integración no apoyaba en dinero por lo que la comunidad debía buscar como sostener el proyecto productivo elegido, después de analizar todas las propuestas presentadas se determinó buscar algo sencillo y fácil de manejar pero con los saberes de los asistentes al comedor, de allí surgió la idea de trabajar los postres de leche ya que se encontraron dos usuarias que sabían elaborar arequipe y otra panelitas de leche.

También se determinó que se realizaría una capacitación en fortalecimiento empresarial y para el desarrollo del proyecto un enfoque participativo en todas las actividades que se desarrollarán de allí en adelante, después de visitar otras experiencias productivas de los comedores comunitarios de la localidad se encontró que han realizado diferentes productos (alimentos, artesanales, de aseó, etc) pero estos no tienen mercado por lo que no se produce en gran cantidad o solo se dejó planteado el proyecto, esto hizo ver la ventaja que se tiene en este proyecto cuando de entrada se tienen asegurado el mercado de 4 comedores correspondientes a 1200 postres semanales. Por lo anterior se ve con mayores posibilidades el logro de los objetivos propuestos.

3.4 CRONOGRAMA Y DESARROLLO CAPACITACIÓN

Este proceso se desarrolló de la segunda semana de septiembre de 2007 al mes de abril de 2008

CRONOGRAMA CAPACITACION FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

TEMA	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR
1. Que es una empresa	■							
2. Relación de las empresas		■						
3. Situación jurídica de las empresas			■					
4. Como manejar una empresa				■				
5. Mercadeo					■			
6. Manejo de resistencias						■		
7. Manejo de la contabilidad							■	
8. Costos y gastos de la empresa								■
9. Flujo diario de caja								
10. Registro de bancos								
11. Registro de compras								
12. Registro de ventas								
13. Cuentas por pagar								
14. Cuentas por cobrar								
15. Muebles y enseres								
16. Inventario del producto								
17. Gastos								
18. Balance								
19. Estado de resultados								
20. Utilidad bruta								
21. Elaboración muestras de producto y estudio de costos								

TALLER No. 1

3.4.1 QUE ES UNA EMPRESA

Lea primero los conceptos sobre que es una empresa y luego encierre en un círculo el que le parece mas apropiado, escríbalo en el recuadro y explíquelo:

Es una organización económica que administra recursos (humanos, financieros, materiales, legales, etc.) para producir y vender bienes y servicios.

Es una sociedad mercantil o industrial en la cual intervienen varias personas con el objetivo de satisfacer necesidades humanas.

Es un conjunto de personas que utilizan y aprovechan los recursos naturales, materiales y económicos para producir y vender bienes y servicios.



TALLER No. 2

3.4.2 RELACION DE LA EMPRESA SEGÚN SU FUNCIÓN

SEGÚN SU FUNCION PRODUCTIVA	
<p>1. MANUFACTURAS: Son las que transforman las materias primas.</p> <p>María, Juana y Pepita, son vecinas y mientras cumplen con las obligaciones de su casa, ellas compran la parafina y demás aditivos y están haciendo veladoras y esfermas decorativas que venden en diferentes negocios y a personas que usan y consumen estos productos.</p>	<p>2. COMERCIALES: Son las que se dedican a la compra y venta de productos y servicios.</p> <p>Pedro, Juan y Pancracio, fueron al SENA e hicieron un curso de reparación de electrodomésticos y luego se idearon una forma de obtener recursos. Montaron una empresa que recoge, compra, repara y vende electrodomésticos de segunda en buen estado.</p>



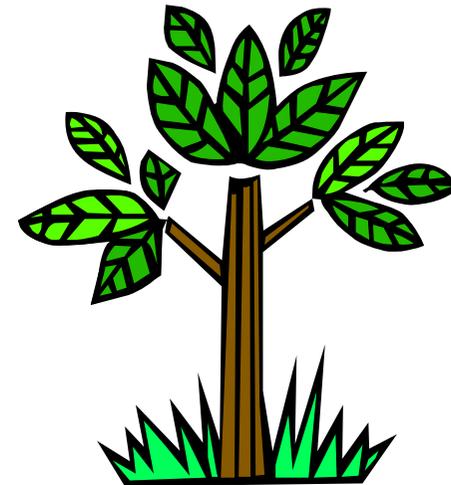
3. AGROINDUSTRIALES: Son las que transforman los productos agrícolas o pecuarios en nuevos productos.

- * Con la carne de conejo se hacen deliciosos embutidos
- * Con su piel se hacen lindos bolsos
- * Con su orina atractivos perfumes
- * Del pino podemos extraer deliciosas fragancias para jabones y desinfectantes y también sensacionales perfumes.



4. AGROPECUARIAS: Son las que cultivan especies agrícolas y animales.

Doña Josefa mientras realiza las labores de la casa cultiva plantas ornamentales en su patio para vender en las oficinas, casas colegios y universidades y su esposo cría codorniz



Ahora usted haga una relación de las empresas según su función productiva y al frente de otro ejemplo diferente a los ya mencionados.

EMPRESAS	EJEMPLOS
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

C. POR SU SITUACIÓN JURÍDICA PUEDEN SER:	
<p>LEGALES</p> <p>Las legítimamente constituidas, pública o privadamente, registradas en la cámara de comercio y vigiladas por entidad gubernamental.</p>	<p>LAS DE HECHO</p> <p>Constituidas por formalismos legales por razón de su naturaleza o su cuantía.</p>

TALLER No. 3

3.4.3 SITUACIÓN JURÍDICA DE LAS EMPRESAS

Escriba en la línea el tipo de empresa que corresponda

*Juan y yo decidimos montar un negocio para comprar y vender frutas y verduras en nuestra casa y con servicio a domicilio. Cada uno aportó \$ 300.000 pesos, yo presté mi casa que tiene un buen espacio y Juan aportó unos estantes y vasijas que tenía desde hace tiempo sin utilizar.

Esta es una empresa: _____

*Fernando, Pedro y Teresa crearon una empresa Asociativa de trabajo con estatutos y con documento privado para prestar los servicios de limpieza de parques, jardines y hogares y la registraron ante la cámara de comercio de Bogotá.

Esta es una empresa: _____

B. SEGÚN SU CAPITAL	
EMPRESA CAPITALISTA	EMPRESA SOLIDARIA
<ul style="list-style-type: none">* Empresa Unipersonal* Sociedad anónima* Sociedad Limitada* Sociedad en comandita simple* Sociedad en comandita por acciones* Sociedad de hecho	<ul style="list-style-type: none">* Precoperativas* Cooperativas* Fondo de empleados* Asociaciones mutuales* Empresas comunitarias* Cooperativas de trabajo asociado* Otras asociaciones (mujeres, jóvenes, gremiales, etc)

CARACTERÍSTICAS GENERALES

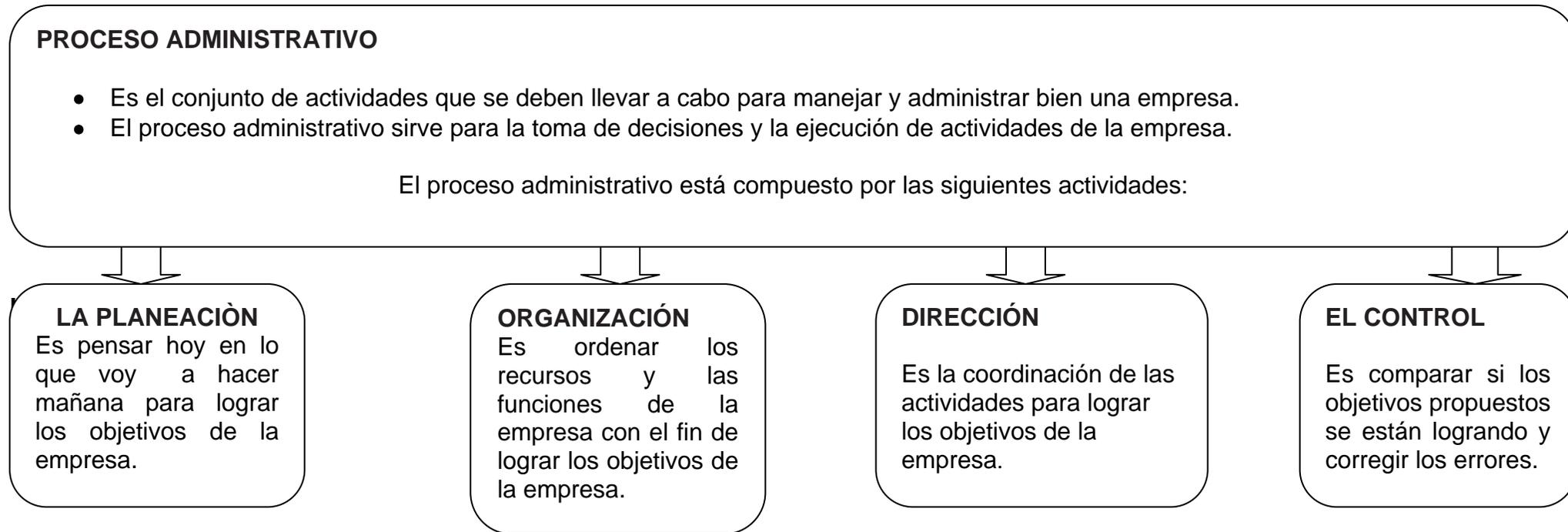
- * La propiedad individual o de los accionistas.
- * La mano de obra es contratada por el empleador.
- * Las utilidades se denominan ganancias.
- * El fin de la empresa es el ánimo de lucro y la acumulación de riqueza, pero estas pueden tener fines de beneficio social o no.
- * La dirección, manejo y control está en las manos de dueños o accionistas.
- * El poder de decisión lo da el monto de capital, las acciones equivalen a un voto.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

- * La propiedad sobre la empresa es siempre colectiva.
- * En las cooperativas de trabajo asociado la mano de obra, es aportada por los asociados.
- * Parte de los excedentes se distribuyen entre los asociados y otra vez se reinvierte de acuerdo a los proyectos de la empresa.
- * Exenta de renta en cuanto haga distribución de excedentes de acuerdo a la ley.
- * El fin de la empresa solidaria es el interés social del grupo y la prestación de servicios.
- * La dirección, manejo y control está en manos de los asociados y de los grupos dirigentes.
- * El poder de decisión esta en los asociados y por cada socia se da un voto.

TALLER No. 4

3.4.4. COMO MANEJAR UNA EMPRESA

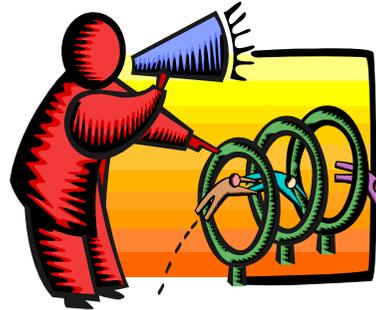


El proceso administrativo está compuesto por las actividades de:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____ y este sirve para _____

TALLER No. 5

3.4.5 EL MERCADEO



Es el conjunto de actividades que un empresario tiene que hacer para mejorar sus ventas. Hoy los empresarios no pueden sentarse a esperar que lleguen los clientes a comprar, tienen que atraer y llegar hasta donde están los clientes.

Con las siguientes palabras complete las frases según corresponda.

*El mercado	*Identificar	*El producto o servicio	*El precio que los clientes	*Haga	*Atraiga
*Los gastos	A las personas distribuidoras	*Rodea la empresa	*Prestar	*Vendedores	*Calidad

1. Identificar _____ objetivo del producto.
2. _____ lo que los clientes necesitan.
3. Brindar _____ que sus clientes necesiten.
4. Fijar _____ estén dispuestos y que dejen una utilidad.
5. _____ que el producto o servicio siempre este disponible.

6. _____ al cliente con buenas estrategias de mercadeo y ventas promociones, descuentos, rifas, etc.
7. Reduzca _____ de la intermediación.
8. Organice la comercialización vendiendo directamente _____ o consumidores.
9. Conocer el medio que _____.
10. _____ un buen servicio a los clientes.
11. Ser buenos _____.
12. Fabricar productos de calidad _____.

ESTAS ACTIVIDADES TENEMOS QUE REALIZAR PARA SER COMPETITIVOS EN EL MERCADO, VEAMOS ALGUNOS CONCEPTOS QUE SON IMPORTANTES.

LOS PRODUCTOS: Son bienes y servicios que satisfacen necesidades o deseos de los clientes.

El producto debe reunir las siguientes condiciones de:

- Buena calidad
- Buena presentación
- Buen precio o precio competitivo
- Ser atractivos o buena presentación (tamaño, empaque, envase, etc)
- Ofertar volúmenes requeridos por el cliente

LOS CLIENTES: Son hombres, mujeres, niños, jóvenes, adultos o empresas que nos compran con frecuencia nuestros productos. La empresa debe girar en torno a la satisfacción de los clientes.

LA COMPETENCIA: Está constituida por otras empresas o personas que ofrecen al mercado el mismo producto parecido o sustituto.

Para competir en el mercado debemos conocer las estrategias de la competencia:

- ¿Cómo presenta el producto en el mercado?
- ¿Cómo vende el producto?
- ¿En dónde vende el producto?
- ¿Qué cantidades produce?
- ¿A qué precio vende?

LA PUBLICIDAD Y PROMOCION. Es a través de las cual doy a conocer a mis clientes y al mercado mis productos.

Se necesita dar una excelente imagen de la empresa a través de:

- Un nombre atractivo, agradable, corto, apropiado a la empresa
- Excelentes mensajes publicitarios y medios de comunicación adecuados.

- Una buena disposición de los productos
- Prestar un buen servicio al cliente

LA VENTA

Es la fase del proceso de mercadeo en donde vendedores y compradores llegan a un acuerdo sobre el precio y condiciones del producto, mediante una transacción comercial.

AHORA VEAMOS ALGUNAS TÉCNICAS DE VENTAS...

Para vender es conveniente tener una técnica efectiva de ventas.

Veamos la siguiente **TÉCNICA** denominada DAR – DESARROLLANDO ARGUMENTOS CONTRA LAS RESISTENCIAS CLIENTE. Esta nos sirve para contrarrestar las resistencias más comunes del cliente con argumentos sólidos y convincentes.

El éxito de esta técnica de ventas está en construir argumentos con base en las necesidades del cliente, respondiendo sus inquietudes en su mismo lenguaje.

TALLER No. 6

3.4.6. PRACTICANDO EL MANEJO DE LAS RESISTENCIAS

En grupo ANALICE las posibles resistencias que el cliente le pondrá al vender su producto o servicio, luego al frente coloque los argumentos para contrarrestarlas con respeto y profesionalismo.

POSIBLES RESISTENCIAS DEL CLIENTE A SU PRODUCTO	ARGUMENTOS PARA CONTRARRESTAR LAS RESISTENCIAS CON RESPETO Y PROFESIONALISMO

TALLER No. 7

3.4.7. TALLER DE CONTABILIDAD

Vamos a suponer que su empresa _____ durante el periodo comprendido del _____ al _____ de 2007 ha realizado las siguientes transacciones.

1. Según consignación No. 0010 se deposita en la cuenta de ahorros del banco el porvenir \$ _____ pesos de un préstamo que hizo la cooperativa prosperar de Colombia.
2. Los socios aportaron en efectivo \$ _____ pesos.
3. Se compra un computador Compaq 5500 por un valor de \$ 1.500.000 pesos factura No. 3215.
4. Se gira el cheque No. 001 para cancelar la primera cuota del préstamo que se hizo a la cooperativa Prosperar Colombia, por valor \$ 1.000.000
5. Según facturan No. 1786 se compran 1.500 libras de café por valor de \$ 3.750.000. El 60% se paga en efectivo y el otro 40% en cheque No. 002 a 10 días a nombre de Distribuidora Mundial.
6. Se realizan ventas por valor de \$2.800.000 pesos, según factura 9010.
7. Se compra una resma de papel carta por valor de \$ 9.500 pesos.
8. Se realizan ventas de café a crédito por valor de \$ 1.120.000 pesos, según factura No. 9011.
9. Se compran en efectivo 1.000 libras de panela por valor de \$ 350.000 pesos.
10. Cancelan la factura 9011.
11. Se gira cheque No. 003 para cancelar la segunda, tercera y cuarta cuota a la cooperativa Prosperar Colombia por un valor de \$3.000.000.

12. Se venden 800 libras de panela a \$ 550 pesos, según factura No. 9021
13. gira al almacén Metálicas del Norte el cheque No. 004 para pagar un escritorio y tres sillas de oficina por valor de \$2.300.000.
14. Pago de energía, factura No. 9876 por \$ 45.000; pago de agua, factura 9987 por \$ 40.000; pago del gas, factura No. 9999 \$14.500; salario auxiliar \$ 450.000; salario administrador propietario \$ 700.000 pago de EPS y Pensión.

TALLER No. 8

3.4.8. COSTOS Y GASTOS DE LA EMPRESA

La separación de los costos y los gastos

Los costos y los gastos son diferentes

LOS COSTOS

Son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de fabricación o por la prestación del servicio.

- Mano de obra al destajo
- Sueldos y salarios del personal de planta
- Materias primas
- Materiales de consumo e insumos
- Mercancías
- Fletes
- Arrendamiento del local de planta
- Servicios públicos
- Depreciación de maquinas y equipos
- Daños y reclamos
- Otros

LOS GASTOS

Son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa

- Sueldos y salarios del personal administrativo
*Gerente *Secretaria *Mensajero *Aseadora
- Vendedores
- Arrendamiento de la oficina
- Papelería
- Correo y teléfono
- Gastos de publicidad
- Transporte
- Mantenimiento del vehículo
- Depreciación de muebles y enseres de oficina
- Capacitación



Con base en la siguiente información cálculo los costos de variables del siguiente producto de la empresa de calzado Superior.

- Nombre del producto: Calzado la hebilla
- Referencia: 5900
- Unidad de costeo: Un par
- Unidades producidas cada mes: 150 pares
- Mano de obra al destajo: \$ 1.000 por par
- Empaques: \$170 por par
- Precio de venta: \$ 9.600

LISTA DE MATERIAS PRIMAS				
Materia Prima	Unidad de Compra	Costo por Unidad	Unidades Utilizadas	
Nombre del producto: _____		Unidad de costo: _____		
Referencia: _____				
Precio de venta: \$ _____		Unidades vendidas en el mes: _____		
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO

COSTO TOTAL DE LAS MATERIAS PRIMAS	
OTROS COSTOS VARIABLES	<ul style="list-style-type: none"> *Mano de obra al destajo *Empaques *Comisiones por ventas
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES	
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas + otros costos variables)	

TALLER No. 18

3.4.18. EL BALANCE

Nos permite saber en un periodo determinado: ¿Qué tenemos? ¿Qué debemos? y que es REALMENTE de la empresa. Este ejercicio se realiza cada mes, o cada dos meses y al final de cada año al cierre anual. La cuenta de cierre anual se denomina BALANCE GENERAL, y es obligatorio para todas las empresas legalmente constituidas.

EL BALANCE sirve para establecer de manera detallada:

¿CUÁNTO TIENE LA EMPRESA?

- *En la caja
- *En el banco
- *En cuentas por cobrar
- *En inventarios

¿CUANTO DEBE LA EMPRESA?

- * A proveedores
- * Bancos
- * Particulares

Y CUANTO ES LO SUYO

LO QUE USTED TIENE

- *Dinero en efectivo Caja
- *Dinero en el banco..... Bancos
- *Clientes que le deben..... Cuentas por cobrar
- *Mercancías o productos para la venta..... Inventario de productos
- *Terrenos, casas, edificios, etc..... Inventario de propiedades
- *Escritorios, sillas, etc..... Muebles y enseres
- *Computador, maquina, horno..... Maquinaria y equipo

SE LLAMA ACTIVO

LO QUE USTED DEBE

- *A proveedores por concepto de créditos..... Cuenta por pagar
- *A bancos por concepto de préstamos..... Cuentas por pagar
- *A particulares por concepto de préstamos..... Cuentas por pagar

SE LLAMA PASIVO

LO QUE ES SUYO

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ACTIVO} & - & \text{PASIVO} & = & \text{PATRIMONIO} \\ \$ & & \$ & & \$ \end{array}$$

SE LLAMA PATRIMONIO

ESTO QUIERE DECIR:

Que todo lo que tiene en su empresa, es igual a lo que debe más su patrimonio o sea

$$\begin{array}{ccccccc} \text{ACTIVO} & = & \text{PASIVO} & + & \text{PATRIMONIO} \\ \$ & & \$ & & \$ \end{array}$$

TALLER No. 19

3.4.19. EL ESTADO DE RESULTADOS

Es una relación de cuentas que nos permite saber en un periodo determinado si la empresa ganó o perdió. Esta cuenta debe realizarse mensualmente o bimensualmente y al cierre contable de cada año. Algunas empresas realizan esta cuenta al finalizar el ciclo productivo.

AHORA ANALICEMOS CADA UNA DE ESTAS CUENTAS DE DONDE RESULTA

VENTAS: Es el valor de los productos vendidos durante el periodo definido para el ejercicio. Este valor esta disponible en el saldo del **REGISTRO DE VENTAS**.

COSTO DE VENTAS: Este valor lo hallamos al realizar las siguientes operaciones:

Mas	Inventario inicial.....
	Compras.....
Productos disponibles	_____

(Primer inventario de productos)
(Compras realizadas durante el periodo del ejercicio.)
Este valor esta disponible en REGISTRO DE COMPRAS

TALLER No. 20

3.4.20. UTILIDAD BRUTA

	Ventas totales.....\$
MENOS	Costo de los productos vendidos.....\$
	Utilidad bruta.....\$ _____

La utilidad bruta es la que se obtiene sin descontar los gastos incurridos para realizar el proceso.

Ahora obtengamos la UTILIDAD NETA

	Utilidad bruta.....\$
MENOS	Gastos.....\$ (Este valor se obtiene del registro de ventas)
	UTILIDAD NETA.....\$

AHORA PROCEDAMOS A DETERMINAR CUAL ES LA UTILIDAD BRUTA Y LA UTILIDAD NETA

VENTAS - COSTO DE VENTAS = UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD BRUTA - GASTOS = UTILIDAD NETA
--	--

4. CONTEXTO COMUNITARIO Y REGIONAL

El comedor comunitario La PLAYA pertenece a la UNION TEMPORAL ALIMENTARTE y pertenece a la UPZ 67 - Lucero la cual hace parte de las 8 UPZ's de la localidad 19 Ciudad Bolívar, según la oficina de planeación Local figuran 73 desarrollos urbanísticos entre barrios de origen ilegal, urbanizaciones y otros loteos, el estrato predominante es 1, aunque algunos barrios están clasificados en estrato 2.

La UPZ está ubicada en la parte media del suelo urbano de Ciudad Bolívar; tiene 581,61 Ha, equivalentes al 16.89 % del total del suelo urbano de esta localidad, lo que la ubica como la más extensa de las UPZ residenciales de urbanización incompleta. Tiene un área sin desarrollar de 18 Ha y no cuenta con superficie de zonas protegidas en suelo urbano.

Los límites de la UPZ son:

*Norte Quebrada Peña Colorada, costado sur de los desarrollos Sauces y Acacias, Av. Boyacá.

*Oriente: Río Tunjuelito, Costado sur del desarrollo de México, Av. Boyacá.

*Sur: Futura avenida Pasquilla, Sur Zanjón la Represa, costado norte del desarrollo Tierra Linda.

*Occidente: Limite occidental del desarrollo Bella Flor, Limites sur y occidental de los desarrollos el Paraíso y el Mirador, Quebrada Peña Colorada y el Camino a Quiba.

El proceso de urbanización de esta UPZ puede dividirse en dos etapas; en la primera los asentamientos se dieron sobre todo en las partes bajas y planas de otros barrios como vista hermosa. La segunda etapa que es la de urbanización se inicia en los años ochenta, cuando se urbanizan las partes altas de la UPZ, surgen entonces barrios como Naciones Unidas, Cordillera, Alpes, Juan Pablo II, Paraíso y el Mirador.

La UPZ Lucero está clasificada como "Residencial de urbanización incompleta tipo 1" Que corresponde a sectores periféricos no consolidados, con uso

residencial predominante, de estratos 1 y 2, que presentan deficiencias en infraestructura, accesibilidad, equipamientos y espacio público.

La conexión y accesibilidad a la UPZ se garantizan por los actuales corredores de la Av. Boyacá y la Av. al Llano, el POT contempla la construcción de nuevos corredores.

No todos los barrios de la UPZ Lucero se encuentran legalizados en este momento se encuentran en este proceso (Bella Flor y Alameda II Sector), además existen tres barrios que para los cuales fuè negada la legalización por encontrarse ubicados totalmente en la zona de la ronda y manejo de preservación ambiental del Río Tunjuelito (Meissen, La playa I y la Playa II) En general los barrios legalizados cuentan con la totalidad de redes de acueducto, pero existen deficiencias en las redes de alcantarillado pluvial y sanitario.

La recolección de basuras la realiza el consorcio Ciudad Limpia. Existe una buena cobertura del servicio de tres días a la semana, sin embargo en los sectores más altos de la UPZ, dadas las condiciones Topográficas del sector y el total de las vías aún no están pavimentadas, existen lugares de difícil acceso del carro recolector.

El servicio de telefonía es prestado en su gran mayoría por la ETB para los habitantes del sector.

La mayor parte de las zonas verdes son de carácter residual, las de mayor área están principalmente localizadas en zonas de rondas de las quebradas, las otras zonas verdes en algunos sitios se encuentran contaminadas debido a la exposición de basuras, presentándose en estos sectores problemas de vandalismo debido a la poca vigilancia que allí se presenta.

Según investigación del Departamento de Análisis de Riesgo de la localidad 19 Ciudad Bolívar en el barrio la Playa se caracteriza por:

* Estrato: 1 y 2

- * Área: 3,84
- * Población: 1.184 habitantes
- * Densidad: 82.81

El estado actual del proceso de legalización del barrio ha sido negado por encontrarse en zona de inundación del río Tunjuelito con fecha del 18 de diciembre de 1999.

Lo anterior trae como consecuencia que se presente deficiencia en la prestación de algunos servicios públicos, como el agua, alcantarillado y las líneas telefónicas.

El barrio cuenta con adecuadas vías de acceso, donde se evidencia más de dos rutas que le permiten a la población desplazarse por cualquier sector de la ciudad sin problema.

Con relación a las actividades encontradas a nivel de obtención del recurso económico la zona se caracteriza por tener fábricas de curtiembre y un alto número de locales con actividad informal como cabinas telefónicas, fotocopias, misceláneas y tiendas de abarrotes sencillas, dando respuesta a la actividad del hospital de Meissen que se encuentra dentro del mismo sector.

5. HISTORIA Y CARACTERÍSTICAS DE LA ORGANIZACIÓN POPULAR Y SUS MIEMBROS.

Los comedores comunitarios siempre han existido en los diferentes barrios de la ciudad y venían siendo manejados por líderes de la comunidad quienes de manera voluntaria y sin ánimo de lucro conseguían el alimento para sus comunidades, cuando la administración de Luis Eduardo Garzón quiso implementar el programa Bogotá sin Hambre encontró muchas falencias físicas y administrativas en los comedores por lo que se creó la figura de “Empresas Paraguas” que eran empresas con mayor experiencia quienes tomaron la administración de los comedores en las diferentes localidades de Bogotá y realizaron las adecuaciones necesarias para implementar el servicio de alimentos y a la vez enseñaron a las comunidades a manejar la parte administrativa en el caso de Ciudad Bolívar le correspondió a la Caja de Compensación Familiar CAFAM, ésta empresa los acompañó durante tres años en los cuales capacitó a los administradores de los comedores y a los comités de usuarios sobre la forma de administrar los mismos, llegado el momento de retirarse la entidad encargada de liderar dicho proceso se ve la necesidad de crear la Unión Temporal Alimentarte y a este proceso se unieron cuatro comedores comunitarios para contratar directamente, este reto al que se enfrentó la Unión Temporal Alimentarte tomó mucha importancia dentro de la localidad ya que fueron los primeros en dar este paso para demostrar que las organizaciones pequeñas si podían responder ante la contratación y lograr la autosostenibilidad de los proyectos productivos.

6. NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO

El proyecto se originó como respuesta a un requerimiento contractual del proyecto de comedores donde se debería implementar un proyecto de fortalecimiento empresarial, para ello se aplicó una encuesta y una vez analizados los resultados a través de la metodología DOFA se encontró que por falta de recursos no eran viables las propuestas seleccionadas por los usuarios y se determinó realizar una actividad acorde con los saberes de los usuarios del comedor o sus familias, después se formuló el proyecto con una metodología participativa en la que se encontró falencias en el curso de Manipulación de Alimentos y exámenes requeridos por la Secretaria de Salud para la realización del producto, en segundo lugar se encontró que ninguno de los participantes tenía experiencia en Fortalecimiento Empresarial por lo que se buscó ayuda de la Universidad Militar Nueva Granada con unos tesisistas de Economía quienes realizaron la implementación de los módulos y la capacitación en Fortalecimiento Empresarial.

Una vez finalizada la capacitación el grupo tenía una visión mas clara de hacia donde ir, se pudo realizar con ellos el estudio de costos donde cada uno asumió el costeo de un producto que sería utilizado en la producción de las panelitas y los arequipes, durante el desarrollo de este proceso llegó a la localidad la Fundación Social a conocer los proyectos productivos de los comedores para invitar a participar con el ánimo de conseguir recursos para ejecución del proyecto, la Unión Temporal participó con los cuatro comedores y el comedor la playa recibió la suma de \$ 2.400.000 para iniciar el proyecto productivo, los mecanismos implementados para mantener la sostenibilidad del proyecto es sin lugar a duda el mercado asegurado que se tienen de entrada con los cuatro comedores de la unión temporal Alimentarte.

7. CARACTERÍSTICAS DE LOS DONANTES

La Fundación Social Fundada en 1911 por el Padre José María Campoamor, sacerdote Jesuita español, es desde el punto de vista jurídico, una entidad civil, sin ánimo de lucro, de utilidad común, de carácter fundacional, cuya Misión es *Trabajar por modificar las causas estructurales de la pobreza en Colombia, para promover la construcción de una sociedad más justa, más humana y más próspera.*

Para intervenir estructuralmente en la sociedad, ha desarrollado, a lo largo de la historia, un modelo de actuación constituido por 3 instrumentos:

- Las empresas
- Los proyectos sociales directos
- El Macroinflujo

Las empresas de la Fundación Social operan y compiten principalmente en el sector financiero así como en el sector previsional, bajo las marcas COLMENA y CAJA SOCIAL. Todas las empresas combinan su eficiencia económica con una sólida responsabilidad social.

Los Proyectos Sociales Directos son el instrumento fundacional que trabaja directamente con los pobres en su vida cotidiana para que ellos desarrollen proyectos que les permitan superar la exclusión y construir una paz estable. Su labor se concreta en dos grandes líneas de Intervención: La promoción del Desarrollo Integral Local y la Construcción de la Paz y la Promoción de los Derechos Humanos. El trabajo directo de los proyectos sociales se potencia con un influjo paralelo en la opinión y la política pública.

El Macroinflujo como instrumento de promoción y convocatoria a la sociedad colombiana y sus líderes, al debate y análisis público de ideas, decisiones, acciones y propuestas que contribuyan a la transformación de la sociedad, a la superación de la pobreza y la exclusión y a la construcción de la paz y la democracia. A través del conjunto empresarial, con los Proyectos Sociales, y en concertaciones con otras entidades de la sociedad, se busca afectar

decisores y actores políticos, sociales, económicos y culturales para el cumplimiento de la misión.

Una vez entregados los recursos la Fundación Social da un plazo de tres meses para que este se implemente y así demostrar la inversión de los recursos y la implementación del proyecto.

8. IMPLEMENTACION DEL PROYECTO

Esta etapa se realizó entre el 1 y el 25 de agosto de 2008, el método utilizado para el desarrollo del proyecto fue la metodología participativa en la cual todos los participantes del proyecto estaban en el desarrollo de todas las actividades propuestas teniendo esto como efecto la generación sentido de pertenencia al proyecto y se conociera por todos su diseño.

La propuesta de la implementación del proyecto surgió del grupo de usuarios asistentes a una reunión programada para mirar la viabilidad de las propuestas realizadas por la Secretaria de Integración Social a través de la aplicación del DOFA durante la reunión se encontraron no viables estas propuestas por costos y desplazamientos para capacitación por lo que se buscó otra iniciativa productiva a través de los saberes del grupo y de allí surgieron las dos propuestas de elaboración de las panelitas de leche y arequipe.

La Inclusora Social del comedor al ver el entusiasmo presentado, propuso elegir el grupo que se encargará de participar en el diseño e implementación del proyecto.

Una vez iniciada la capacitación algunas personas se retiraron por no cumplir con las tareas asignadas y así se fue reduciendo el grupo, razón por la cual se terminó trabajando solo con diez personas a pesar del entusiasmo generado por la comunidad usuaria del comedor.

El grupo final se comprometió a desarrollar la propuesta y siempre se mostró comprometido con el proceso razón por la cual el proyecto tuvo éxito y posterior respaldo de la comunidad aledaña al comedor y los usuarios de éste.

Las personas encargadas de evaluar el proyecto fue la gerente de la Subdirección Local de Integración Social, el coordinador local de comedores y la Secretaria de Integración Social.

9. DESARROLLO DEL PROYECTO

En ésta etapa se tuvo en cuenta la participación de la comunidad a través del método DOFA para la elección del proyecto y con el fin de generar sentido de pertenencia y se aprendiera a elaborar un proyecto se trabajó la elaboración de éste en compañía de los usuarios participantes en el proyecto, se determinó trabajar conjuntamente para que estos fueran entendiendo la magnitud del proyecto y que implicaba su elaboración con el fin de que éstos tuvieran conocimiento de su elaboración y se prepararan para presentar futuros proyectos a medida que la propuesta así lo requiera, el efecto obtenido fue un grupo interesado en capacitarse, dispuesto a dar lo mejor de sí y aprendieran a elaborar un proyecto.

Dentro de las actividades más destacadas de esta etapa cabe anotar el papel de la Gerente Social fue clave en el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta que fue la encargada de elaborar el proyecto y generar el sentido de pertenencia hacia este, como se tenía un contacto diario con los participantes esto facilitó la revisión constante de las tareas asignadas y lo más importante fue que la comunidad aun con todas las falencias de algunos no saber escribir y otros tener poca educación buscaban los medios para plasmar lo que cada uno deseaba del proyecto, se realizaban reuniones semanales que permitían revisar los avances que cada uno tenía y se realizaban los aportes de los miembros del grupo con el fin de enriquecer la propuesta.

Para evaluar el desempeño de cada uno de los miembros en la propuesta se implementó la reunión semanal para ver los avances de cada uno en el desarrollo de la propuesta y el grupo era el encargado de llamar la atención de los que no aportaban y finalmente la exclusión de quienes no asumieron el nivel de compromiso exigido por el grupo.

Las actividades que se planificaron desde el inicio del proyecto fueron cumplidas pero no como lo requerían los términos de referencia sino como se fueron dando en la dinámica del comedor por ejemplo la Secretaría de Integración Social exigía un mínimo de 20 personas dentro del proyecto

productivo del comedor, inicialmente hubo 25 asistentes pero a medida que se empezaban a asignar responsabilidades las personas no volvían o el grupo los retiraba por incumplimiento quedando al final 10 usuarios liderando el proceso, el error que se cometió fue el aceptar una meta tan alta para iniciar el proyecto y una vez que ésta no se pudo cumplir entrar a negociar con la secretaria y la interventoría quienes inicialmente no querían aceptar pero después de argumentar que un proyecto productivo con mucha gente sin compromiso está destinado al fracaso se dejó la inquietud de eliminar metas en este punto para próximas licitaciones.

10. CONCLUSIONES

- * Todos los objetivos propuestos se cumplieron.
- * Un objetivo que se cumplió sin estar definido desde la formulación del proyecto fuè la financiación por parte de la Fundación Social de los proyectos productivos de los comedores que ganaran el concurso.
- * Se logró generar sentido de pertenencia de los usuarios del comedor hacia el proyecto.
- * Al recibir ingresos aunque mínimos en un principio, hizo que los participantes se proyectaran como personas útiles y productivas para su núcleo familiar.
- * En la comunidad se dio a conocer el producto y las tiendas del barrio se ofrecieron para comercializar el producto en el sector.
- * El proyecto se hizo auto sostenible por tener asegurado el mercado en los cuatro comedores de la Unión Temporal.
- * El grupo quedó con la capacidad de elaborar nuevos proyectos y buscar recursos para la ejecución de éstos.
- * Se compartió la experiencia en una feria de proyectos exitosos organizada por la Subdirección Local y el resultado fuè la motivación de otros comedores a implementar su proyecto productivo.
- * Se deben reformular los lineamientos del proyecto ya que las metas propuestas desde la Secretaria de Integración Social son muy altas y estas se realizan sin conocer las dinámicas de las comunidades.

LISTA DE REFERENCIAS

ANDER Egg Ezequiel. Metodología del Trabajo Social. Instituto de Ciencias Sociales Aplicadas. España. 1982.

AMAYA Díaz Jaime. Bogotá. Tesis de grado Universidad Santo Tomás (1998)

BOTERO Jorge H. Ministerio de Industria y Comercio. 2008

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA. 1991. Artículo 27

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE BIENESTAR SOCIAL DEL DISTRITO CAPITAL. Derechos E Inclusión Social Contra La Pobreza. 2006.

DURSTON, J. (1999). Santiago de Chile. Construyendo Trabajo Social Comunitario. Revista CEPAL 20,21.

MORGAN Y QUIROZ. Sistematización de Proyectos de Desarrollo. Celats 1988

SENA, Corfas. Curso de acciones empresariales. Bogotá. 2007.

Septiembre 12, 2008, WWW.nfed.org/biblio/socialcapital. Redes iniciativas de capital social

Septiembre 12, 2008, WWW.Portal del mundo de la psicología. Reflexiones acerca del trabajo comunitario

NORMA ISO 14.000. Año 1992

UNIVERSIDAD de Nebrija (2008). Responsabilidad Social. Departamento de economía.