

**APOYO ADMINISTRATIVO Y LOGÍSTICO A LA FUNDACIÓN COOMEVA PARA EL  
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS ASOCIADOS DE LA CIUDAD DE  
POPAYÁN**

**DAILY VANESSA ORDOÑEZ DELGADO**



**UNIVERSIDAD DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
POPAYÁN  
2011**

**APOYO ADMINISTRATIVO Y LOGÍSTICO A LA FUNDACIÓN COOMEVA PARA  
EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS ASOCIADOS DE LA CIUDAD  
DE POPAYÁN**

**DAILY VANESSA ORDOÑEZ DELGADO**

**INFORME FINAL DE PASANTÍA**

**Director**

**MG. REINALDO ERAZO RODRIGUEZ**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
POPAYÁN  
2011**

## CONTENIDO

	Pág.
<b>1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO</b>	<b>20</b>
1.1 INTRODUCCIÓN	20
1.2 JUSTIFICACION	21
1.2.1 Justificación Académica	21
1.2.2 Justificación Empresarial	22
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	22
1.3.1 Descripción del problema	22
1.3.2 Formulación del problema	23
1.4 OBJETIVOS DE ESTUDIO	23
1.4.1 Objetivo General	23
1.4.2 Objetivos Específicos	23
1.5 MARCO TEÓRICO	24
1.5.1 Definición de emprendimiento	24
1.5.2 Actividad emprendedora en Colombia	25
1.5.2.1 Relación de la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) con el desarrollo económico	25
1.5.3 Políticas de emprendimiento en Colombia	28
1.5.3.1 Iniciación Formal de la Actividad Empresarial	28
1.5.3.2 Financiamiento	28
1.5.3.2.1 Promover el desarrollo de fondos de capital semilla y de riesgo en etapa temprana	29
1.5.3.2.2 Fomentar el desarrollo de redes de inversionistas y ruedas de inversión para financiamiento de empresas en etapa temprana	29
1.5.3.2.3 Promover el desarrollo de fondos de capital de riesgo y de fondos de capital privado	29
1.5.3.2.4 Promoción del acceso a servicios financieros	29
1.5.3.2.5 Articulación: marco institucional de la política nacional de emprendimiento	30
1.5.3.3 Ejes transversales de la Política de Emprendimiento	30

1.5.3.3.1	Industria de soporte no financiero	30
1.5.3.3.2	Desarrollo de unidades de emprendimiento	30
1.5.3.3.3	Desarrollo de concursos de planes de negocios y ferias de emprendedores	31
1.5.3.3.4	Escenarios de formación para la cultura emprendedora	31
1.5.3.3.5	Programas y metodologías para la formación de formadores	31
1.5.3.3.6	Programas de apoyo a emprendedores de las cámaras de comercio	31
1.5.3.3.6.1	Divulgar información para promover la iniciación formal de la actividad Empresarial.	32
1.5.3.3.6.2	Participar activamente en las Redes Regionales para el Emprendimiento	32
1.5.3.3.6.3	Desarrollar programas de apoyo a emprendedores aprovechando la valiosa experiencia de modelos que han implementado algunas de las cámaras de comercio del país.	32
1.6	MARCO LEGAL	32
1.6.1	Ley 1014 de 2006 “De Fomento a la Cultura del Emprendimiento”	32
1.6.2	Principios Generales	33
1.6.3	Fomento de la cultura del emprendimiento	34
1.6.3.1	Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento	34
1.7	MARCO REFERENCIAL	34
1.7.1	Nombre, Ubicación y reseña histórica	34
1.7.2	Actividad e importancia en el contexto económico-social	34
1.7.3	Visión, Misión, Política, Objetivos y Valores de la Organización	35
1.7.3.1	Misión	36
1.7.3.2	Visión	36
1.7.3.3	Política de Calidad	36
1.7.3.4	Valores Corporativos	36
1.7.4	Estructura organizacional	36
1.8	MARCO CONCEPTUAL	37
<b>2.</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>40</b>
2.1	COMUNIDADES, REDES Y NUEVOS NEGOCIOS	40
2.2	ACOMPañAMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL	41
2.3	GESTIÓN PARA LA FINANCIACIÓN E INVERSIÓN	42

<b>3.</b>	<b>DESARROLLO DEL TRABAJO</b>	<b>44</b>
3.1	APOYAR LA COORDINACIÓN LOGÍSTICA DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO EMPRESARIAL	44
3.1.1	Eventos de Capacitación	46
3.1.1.1	Actualización en legislación laboral.	46
3.1.1.2	El Plan de negocios	51
3.1.1.3	Formación para formadores	55
3.1.1.4	Programación Neurolingüística	60
3.1.1.5	Finanzas para no Financieros	63
3.1.1.6	Gestión humana basada en competencias laborales	67
3.1.2	Eventos de Motivación	71
3.1.2.1	Gente super efectiva: no es lo mismo estar ocupado que estar produciendo	72
3.1.2.2	Aprenda a manejar el stress laboral	76
3.1.2.3	Creación de empresas: Aspectos legales, tributarios y laborales	81
3.1.2.4	Despertar en le Abundancia	85
3.1.2.5	Coaching Estratégico	89
3.1.2.6	El empleado y su Familia	92
3.1.2.7	Organice, no agonice.	95
3.2	APOYAR LA DIVULGACIÓN DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN	100
3.2.1	Telemercadeo	101
3.2.2	Campaña de Mailing	102
3.2.3	Resultados encuestas de satisfacción en eventos	103
3.3	REALIZAR TELEMERCADERO, CUANDO SEA NECESARIO, DE LAS ACTIVIDADES QUE SE REQUIERA	105
3.4	ATENDER EVENTOS DE FOMENTO EMPRESARIAL	107
3.4.1	Planeación de los eventos	107
3.4.2	Ejecución de los eventos de fomento empresarial. Para la ejecución de los eventos de motivación y capacitación atendidos se siguió el siguiente procedimiento:	116
3.5	APOYAR LA PROMOCIÓN Y VENTA DE EVENTOS DE MOTIVACIÓN Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL Y APOYAR LA COORDINACIÓN Y REALIZACIÓN DE CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE LOS EVENTOS	119

3.5.1	Telemercadeo	119
3.5.2	Correo electrónico	121
3.5.2.1	Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	121
3.5.2.2	Conferencia Gente súper efectiva	122
3.5.2.3	Conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	123
3.5.2.4	Seminario Formación para formadores	124
3.5.2.5	Conferencia Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales	125
3.5.2.6	Conferencia Despertar en la abundancia	126
3.5.2.7	Seminario Finanzas para no financieros	127
3.5.2.8	Conferencias Coaching estratégico empresarial y el empleado y su familia	128
3.5.2.9	Conferencias Organice... No agonice y Seminario Gestion Humana basada en competencias laborales	129
3.5.3	Boletines	130
3.5.4	Internet	132
3.5.4.1	Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	133
3.5.4.2	Evento: Conferencia Gente súper efectiva	133
3.5.4.3	Conferencia Aprenda a manejar es stress laboral	134
3.5.4.4	Seminario Formación para Formadores	134
3.5.4.5	Conferencia Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales	135
3.5.4.6	Conferencia Despertar en la Abundancia	135
3.5.4.7	Seminario Finanzas para no financieros	136
3.5.4.8	Conferencia El empleado y su familia	136
3.5.4.9	Conferencia Organice... No agonice	137
3.5.4.10	Seminario Gestión Humana basada en competencia laborales	137
3.5.5	Punto de atención de la fundación Coomeva	137
3.5.6	Resultados actividades de promoción de eventos	138
3.6	APOYAR LA LOGÍSTICA Y EJECUCIÓN DE COMITÉS REGIONALES Y ZONALES DE DESARROLLO EMPRESARIAL	140
3.6.1	Integración del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial	140
3.6.2	Funciones del comité Zonal de Desarrollo Empresarial	140
3.6.3	Logística para las reuniones del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial	141
3.6.4	Consolidado de reuniones	141

3.7	INTERACTUAR CON OTRAS INSTITUCIONES DE LA REGIÓN QUE APOYEN EL EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO	142
3.7.1	Convenio Fundación Coomeva – Universidad del Cauca	143
3.7.2	Red Regional de emprendimiento	148
3.7.3	Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca	155
3.8	APOYAR ACTIVIDADES DE RECEPCIÓN, ARCHIVO Y CORRESPONDENCIA	156
	<b>LIMITACIONES PARA EL ESTUDIO</b>	<b>158</b>
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>159</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>161</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>162</b>

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Temas de capacitación	45
Tabla 2. Asistencia al seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral según tipo de participante	47
Tabla 3. Proporción de inscripción y asistencia al seminario actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	48
Tabla 4. Calidad del contenido seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral	49
Tabla 5. Metodología seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral	49
Tabla 6. Suficiencia del contenido seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral	50
Tabla 7. Dominio amplio del tema seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral	50
Tabla 8. Receptividad a preguntas seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral	50
Tabla 9. Índice de satisfacción general del seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral	50
Tabla 10. Resumen de evaluación seminario actualización y nueva reglamentación de legislación laboral	51
Tabla 11. Asistencia al seminario el Plan de Negocios según tipo de participante	52
Tabla 12. Calidad del contenido seminario el Plan de Negocios	53
Tabla 13. Metodología seminario el Plan de Negocios	53
Tabla 14. Suficiencia del contenido seminario el Plan de Negocios	54
Tabla 15. Dominio amplio del tema seminario el Plan de Negocios	54
Tabla 16. Receptividad a preguntas seminario El Plan de Negocios	54



Tabla 17. Índice de satisfacción general del seminario El Plan de Negocios	54
Tabla 18. Resumen de evaluación seminario El Plan de Negocios	55
Tabla 19. Asistencia al seminario Formación para Formadores según tipo de participante	56
Tabla 20. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Formación para formadores	57
Tabla 21. Motivo Inasistencia al seminario Formación para Formadores	58
Tabla 22. Metodología seminario Formación para Formadores	59
Tabla 23. Suficiencia del contenido seminario Formación para Formadores	59
Tabla 24. Dominio amplio de tema seminario Formación para Formadores	59
Tabla 25. Receptividad a preguntas seminario Formación para Formadores	59
Tabla 26. Índice de satisfacción general del seminario Formación para Formadores	60
Tabla 27. Resumen de evaluación seminario Formación para Formadores	60
Tabla 28. Asistencia a la capacitación en programación neurolingüística según tipo de participante	61
Tabla 29. Calidad del contenido capacitación en Programación Neurolingüística	62
Tabla 30. Metodología capacitación en programación neurolingüística	62
Tabla 31. Suficiencia del contenido capacitación en programación neurolingüística	62
Tabla 32. Dominio amplio del tema capacitación en programación neurolingüística	62
Tabla 33. Receptividad a preguntas capacitación en programación neurolingüística	63
Tabla 34. Índice de satisfacción general capacitación en Programación Neurolingüística	63
Tabla 35. Resumen de evaluación capacitación en programación neurolingüística	63
Tabla 36. Asistencia al seminario Finanzas para no financieros según tipo de participante	64
Tabla 37. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Finanzas para no financieros	65

Tabla 38. Calidad del contenido seminario Finanzas para no financieros	66
Tabla 39. Metodología seminario Finanzas para no financieros	66
Tabla 40. Suficiencia del contenido seminario Finanzas para no financieros	66
Tabla 41. Dominio amplio del tema seminario Finanzas para no financieros	66
Tabla 42. Receptividad a preguntas seminario Finanzas para no financieros	67
Tabla 43. Índice de satisfacción general del seminario Finanzas para no financieros	67
Tabla 44. Resumen de evaluación seminario Finanzas para no financieros	67
Tabla 45. Asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales según tipo de participante	68
Tabla 46. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales	69
Tabla 47. Calidad del contenido seminario Gestión humana basada en competencias laborales	70
Tabla 48. Metodología seminario Gestión humana basada en competencias laborales	70
Tabla 49. Suficiencia del contenido seminario Gestión humana basada en competencias laborales	70
Tabla 50. Dominio amplio del tema seminario Gestión humana basada en competencias laborales	70
Tabla 51. Receptividad a preguntas seminario Gestión humana basada en competencias laborales	71
Tabla 52. Índice de satisfacción general del seminario Gestión humana basada en competencias laborales	71
Tabla 53. Resumen de evaluación seminario Gestión humana basada en competencias laborales	71
Tabla 54. Asistencia a la conferencia Gente super efectiva según tipo de participante	73
Tabla 55. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Gente super efectiva	74
Tabla 56. Calidad del contenido conferencia Gente super efectiva	75
Tabla 57. Metodología conferencia Gente super efectiva	75

Tabla 58. Suficiencia del contenido conferencia Gente super efectiva	75
Tabla 59. Dominio amplio del tema conferencia Gente super efectiva	75
Tabla 60. Receptividad a preguntas conferencia Gente super efectiva	76
Tabla 61. Índice de satisfacción general conferencia Gente super efectiva	76
Tabla 62. Resumen de evaluación conferencia Gente super efectiva	76
Tabla 63. Asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el stress laboral según tipo de participante	77
Tabla 64. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	78
Tabla 65. Calidad del contenido conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	79
Tabla 66. Metodología conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	79
Tabla 67. Suficiencia del contenido conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	79
Tabla 68. Dominio amplio del tema conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	80
Tabla 69. Receptividad a preguntas conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	80
Tabla 70. Índice de satisfacción general conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	80
Tabla 71. Resumen de evaluación conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	80
Tabla 72. Asistencia a la conferencia Creación de empresas según tipo de participante	82
Tabla 73. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Creación de empresas	82
Tabla 74. Calidad del contenido conferencia Creación de empresas	83
Tabla 75. Metodología conferencia Creación de empresas	83
Tabla 76. Suficiencia del contenido conferencia Creación de empresas	84
Tabla 77. Dominio amplio del tema conferencia Creación de empresas	84
Tabla 78. Receptividad a preguntas conferencia Creación de empresas	84
Tabla 79. Índice de satisfacción general conferencia Creación de empresas	84

Tabla 80. Resumen de evaluación conferencia Creación de empresas	84
Tabla 81. Asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia según tipo de participante	85
Tabla 82. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia	86
Tabla 83. Calidad del contenido conferencia Despertar en la abundancia	87
Tabla 84. Metodología conferencia Despertar en la abundancia	87
Tabla 85. Suficiencia del contenido conferencia Despertar en la abundancia	87
Tabla 86. Dominio amplio del tema conferencia Despertar en la abundancia	88
Tabla 87. Receptividad a preguntas conferencia Despertar en la abundancia	88
Tabla 88. Índice de satisfacción general conferencia Despertar en la abundancia	88
Tabla 89. Resumen de evaluación conferencia Despertar en la abundancia	88
Tabla 90. Asistencia a la conferencia Coaching estratégico según tipo de participante	90
Tabla 91. Calidad del contenido conferencia Coaching estratégico	91
Tabla 92. Metodología conferencia Coaching estratégico	91
Tabla 93. Suficiencia del contenido conferencia Coaching estratégico	91
Tabla 94. Dominio amplio del tema conferencia Coaching estratégico	91
Tabla 95. Receptividad a preguntas conferencia Coaching estratégico	91
Tabla 96. Índice de satisfacción general conferencia Coaching estratégico	92
Tabla 97. Resumen de evaluación conferencia Coaching estratégico	92
Tabla 98. Asistencia a la conferencia El empleado y su familia según tipo de participante	93
Tabla 99. Calidad del contenido conferencia El empleado y su familia	94
Tabla 100. Metodología conferencia El empleado y su familia	94
Tabla 101. Suficiencia del contenido conferencia El empleado y su familia	94

Tabla 102. Dominio amplio del tema conferencia El empleado y su familia	94
Tabla 103. Receptividad a preguntas conferencia El empleado y su familia	95
Tabla 104. Índice de satisfacción general conferencia El empleado y su familia	95
Tabla 105. Resumen de evaluación conferencia El empleado y su familia	95
Tabla 106. Asistencia a la conferencia Organice, no agonice según tipo de participante	96
Tabla 107. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Organice, no agonice	97
Tabla 108. Calidad del contenido conferencia Organice, no agonice	97
Tabla 109. Metodología conferencia Organice, no agonice	98
Tabla 110. Suficiencia del contenido conferencia Organice, no agonice	98
Tabla 111. Dominio amplio del tema conferencia Organice, no agonice	98
Tabla 112. Receptividad a preguntas conferencia Organice, no agonice	98
Tabla 113. Índice de satisfacción general conferencia Organice, no agonice	98
Tabla 114. Resumen de evaluación conferencia Organice, no agonice	99
Tabla 115. Consolidado de asistentes a eventos de fomento empresarial	99
Tabla 116. Actividades realizadas para telemercadeo	101
Tabla 117. Actividades realizadas para campaña de Mailing	102
Tabla 118. Consolidado de respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio?	104
Tabla 119. Tipo de contacto establecido con los asistentes que respondieron afirmativamente a la pregunta: ¿Está interesado en tener su propio negocio?	104
Tabla 120. Actividades para las que se realizo telemercadeo	106
Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva	108
Tabla 122. Consolidado de respuestas a la pregunta: ¿Sobre cuál tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse o actualizarse?	115

Tabla 123. Lista de chequeo ejecución del evento	117
Tabla 124. Actividades promocionadas por Telemercadeo	120
Tabla 125. Consolidado de respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento?	139
Tabla 126. Asistencia y ausencias en reuniones del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial	142
Tabla 127. Reuniones Red de Regional de Emprendimiento	149
Tabla 128. Objetivos estratégicos de la Red Regional de Emprendimiento	151
Tabla 129. Relación de envíos y recepción de documentos	156

## LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Asistencia al seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral según tipo de participante	47
Gráfica 2. Potencial de participación en seminario actualización y nueva reglamentación en legislación laboral según tipo de participante	48
Gráfica 3. Proporción de inscripción y asistencia al seminario actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	49
Gráfica 4. Asistencia al seminario el Plan de Negocios según tipo de participante	53
Gráfica 5. Asistencia al seminario Formación para Formadores según tipo de participante	57
Gráfica 6. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Formación para Formadores	58
Gráfica 7. Motivo Inasistencia al seminario Formación para Formadores	58
Gráfica 8. Calidad del contenido seminario Formación para Formadores	59
Gráfica 9. Asistencia a la capacitación en programación neurolingüística según tipo de participante	61
Gráfica 10. Asistencia al seminario Finanzas para no financieros según tipo de participante	65
Gráfica 11. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Finanzas para no financieros	65
Gráfica 12. Asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales según tipo de participante	69
Gráfica 13. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales	69
Gráfica 14. Asistencia a la conferencia Gente super efectiva según tipo de participante	73

Gráfica 15. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Gente super efectiva	74
Gráfica 16. Asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el stress laboral según tipo de participante	78
Gráfica 17. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el Stress laboral	78
Gráfica 18. Asistencia a la conferencia Creación de empresas según tipo de participante	82
Gráfica 19. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Creación de empresas	83
Gráfica 20. Asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia según tipo de participante	86
Gráfica 21. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia	86
Gráfica 22. Asistencia a la conferencia Coaching estratégico según tipo de participante	90
Gráfica 23. Asistencia a la conferencia El empleado y su familia según tipo de participante	93
Gráfica 24. Asistencia a la conferencia Organice, no agonice según tipo de participante	96
Gráfica 25. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Organice, no agonice	97
Gráfica 26. Clasificación por sectores de las ideas presentadas al Concurso Ideas de negocio	145



## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Organigrama de la Fundación Coomeva	37
Figura 3. Pieza Publicitaria para campaña de Mailing	103
Figura 4. Control de asistencia eventos de fomento empresarial	118
Figura 6. Pieza publicitaria para campaña de Mailing Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	121
Figura 7. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Gente súper efectiva	122
Figura 8. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Aprenda a manejar el stress laboral	123
Figura 9. Pieza publicitaria para campaña de mailing Seminario Formación para formadores	124
Figura 10. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Creación de empresas	125
Figura 11. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Despertar en la abundancia	126
Figura 12. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Despertar en la abundancia	127
Figura 13. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Coaching estratégico empresarial y el empleado y su familia	128
Figura 14. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencias Organice, No agonice y Seminario Gestion Humana basada en competencias laborales	129
Figura 15. Boletín zonal Popayán Enero – Abril 2011 frente	130
Figura 16. Boletín zonal Popayán Enero – Abril 2011 reverso	131
Figura 17. Boletín zonal Popayán Mayo – Agosto 2011 frente	131

Figura 18. Boletín zonal Popayán Mayo – Agosto 2011 reverso	132
Figura 19. Publicación vigente en la web conferencia Faros	133
Figura 20. Publicación en la web conferencia Gente super efectiva	133
Figura 21. Publicación en la web conferencia Aprenda a manejar es stress laboral	134
Figura 22. Publicación en la web Seminario Formación para formadores	134
Figura 23. Publicación en la web conferencia Creación de empresas	135
Figura 24. Publicación en la web Conferencia Despertar en la abundancia	135
Figura 25. Publicación en la web Seminario Finanzas para no financieros	136
Figura 26. Publicación en la web Conferencia El empleado y su familia	136
Figura 27. Publicación en la web Conferencia Organice... No agonice	137
Figura 28. Publicación en la web Seminario Gestión Humana basada en competencia laborales	137
Figura 29. Publicación en punto de atención Fundación Coomeva	138

## LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Respuesta a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio?, por evento	165
Anexo B. Respuesta a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse?, por evento	168
Anexo C. Listas de chequeo y asistencia de evento de fomento empresarial	171
Anexo D. Desagregado de respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento?	179
Anexo E. Informe para Comité Zonal de Desarrollo empresarial del 25 de Mayo de 2011	183
Anexo F. Listados de asistencia de las reuniones del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial	184
Anexo G. Convenio Marco de Cooperación entre la Universidad del Cauca y la Fundación Coomeva	189
Anexo H. Piezas publicitarias para la VI versión de escenarios de emprendimiento y I concurso ideas de negocio	190
Anexo I. Fotos del Archivo de la Fundación Coomeva	192

## **1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO**

### **1.1 INTRODUCCIÓN**

La empresa Fundación Coomeva, es una entidad sin ánimo de lucro perteneciente al grupo empresarial Cooperativo Coomeva, la cual en la actualidad tiene presencia en todas las regionales del territorio Colombiano (Cali, Bogotá, Medellín, Caribe, Eje Cafetero y Palmira), pero a nivel de dichas regionales hay zonas en las cuales no se cuenta con presencia permanente de la Fundación; tal es el caso de la ciudad de Popayán, la cual no tenía una persona permanente que pudiera asesorar a los asociados sobre los servicios que ofrece la empresa; motivo por el cual se evidencio la necesidad de establecer en la ciudad un punto permanente de atención al público con el fin de aumentar el alcance y satisfacción de los asociados quienes ya tienen la posibilidad de acceder a los servicios de la Fundación.

Con el establecimiento del punto permanente de atención en la ciudad de Popayán la Fundación Coomeva seguirá en su camino para alcanzar logros importantes para el desarrollo empresarial de la región, ya que en años anteriores, a pesar de no tener un punto permanente de atención, se alcanzaron buenos resultados en la zona lo cual impulso a las directivas de la organización a tomar la decisión de establecerse permanentemente en la ciudad además, los asociados reclamaban presencia de la empresa en la ciudad. Fundación Coomeva espera seguir posicionándose en la zona, incrementando los resultados y se logrando cumplir a cabalidad los indicadores de gestión establecidos para lo que resta del 2011.

La presencia permanente de la Fundación Coomeva en Popayán ha logrado gestionar programas de promoción, formación, creación, fortalecimiento y apoyo al emprendimiento de los Asociados impactando al desarrollo socioeconómico del entorno.

Para poner en marcha el trabajo propuesto por el presente trabajo de pasantía, se debió realizar un completo estudio del portafolio de servicios de la empresa, su sistema de gestión de calidad y los procesos involucrados en cada macroproceso que lleva a cabo la organización, herramientas que permitieron realizar el trabajo de manera idónea y rigiéndose siempre por los parámetros establecidos en la empresa. Gracias al adecuado estudio se estuvo en capacidad de desarrollar todas las actividades involucradas en los macroprocesos y contribuir significativamente al logro de objetivos de la Fundación Coomeva.

Debido a que los asociados y las directivas de la organización solicitaron se le diera solución a la falta de presencia permanente de la Fundación en la ciudad de Popayán, se presentó la propuesta de trabajo, "Apoyo administrativo y logístico a la Fundación

Coomeva para el fortalecimiento empresarial de los asociados de la ciudad de Popayán”.

Los aspectos incluidos en el presente trabajo son la identificación del problema, marco teórico como fundamento de la propuesta, justificación metodológica y empresarial, marco legal y referencial, el trabajo contiene además objetivos, desarrollo del trabajo, limitaciones y conclusiones.

## **1.2 JUSTIFICACION**

A continuación se da a conocer la importancia de la ejecución del proyecto con argumentos desde la perspectiva académica y empresarial.

**1.2.1 Justificación Académica.** Apoyo administrativo y logístico a la Fundación Coomeva para el fortalecimiento empresarial de los asociados de la ciudad de Popayán, fue un ejercicio de práctica que sirvió de acercamiento para la aplicación de los diferentes conceptos y habilidades adquiridas a lo largo del proceso de formación profesional como Administrador de Empresas.

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores pues sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis.

El desarrollo de este proyecto logro poner en práctica los conocimientos y habilidades adquiridas en la academia, puesto que “aprender haciendo” es un factor clave para adquirir las competencias necesarias que permiten lograr un buen desempeño en la vida profesional, sin olvidar que las buenas prácticas se logran enfocándose e interesándose por la problemática social y económica.

Este tipo de ejercicios académicos hacen un aporte valioso a la formación de los estudiantes debido a que al involucrarse en el mundo empresarial se afianzan y adquieren las competencias que complementaran la formación como profesionales. Pues este mecanismo logra que los estudiantes confronten los constructos teóricos por medio de la prestación de sus servicios profesionales a una empresa basándose en los conocimientos que ha recibido durante su formación académica.

Este fue el ambiente propicio para adquirir experiencia y aplicar las teorías y conceptos estudiados en las aulas universitarias.

**1.2.2 Justificación Empresarial.** La Fundación Coomeva, consciente de que el país necesita impulsar la creación de fuentes de empleo sostenibles ofrece un completo portafolio de servicios donde empresarios y emprendedores asociados a Coomeva Cooperativa cuentan con apoyo constante en todo el proceso de formulación y puesta en marcha de las iniciativas empresariales.

Tener presencia en la mayoría de zonas es una falencia que la empresa desea contrarrestar, estableciendo puntos permanentes de atención en las ciudades que aun no cuentan con personal de la Fundación Coomeva. Para el caso de Popayán, se contaba con una persona que se desplazaba desde Cali una semana al mes para atender al público de la capital Caucana; situación que genero descontento en los asociados de la ciudad que desean poner en marcha sus ideas o fortalecer sus empresas. Además, es importante que municipios como Popayán encuentren instituciones que logren cambiar en cierta medida la cultura conservadora y adversa al riesgo presente en la mayoría de ciudadanos; quienes en muchas ocasiones no se aventuran a emprender por el poco apoyo que encuentran en el medio.

Para la Fundación Coomeva es importante seguir haciendo presencia en la zona Popayán debido a que desea continuar consolidándose y brindando el apoyo necesario para el desarrollo empresarial de la misma y atacar la problemática social presente en la región debido a la falta de oportunidades laborales.

### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

**1.3.1 Descripción del problema.** La Fundación Coomeva es una empresa perteneciente al grupo Empresarial Cooperativo Coomeva cuyo objetivo fundamental es promover la creación, fortalecimiento y expansión de las empresas orientando los esfuerzos hacia la sostenibilidad de unidades productivas e innovadoras; que llevo a cabo sus funciones bajo tres macroprocesos primarios que soportan su razón de ser, dentro de los cuales encontramos: comunidades, redes y nuevos negocios, acompañamiento y desarrollo empresarial y finalmente, gestión para la financiación e inversión.

Esta organización presentaba una falencia a nivel de la Regional Cali, pues en la Zona Popayán, zona de la regional con mayor número de asociados, no contaba con presencia permanente que apoyara el logro de las metas propuestas y asesorara a los asociados sobre los servicios que ofrece la empresa, gran dificultad en cuanto al impacto que desea generar en todo el territorio Colombiano, puesto que los emprendedores y empresarios requieren del apoyo de instituciones como la Fundación Coomeva que les brinda un completo acompañamiento en el proceso de puesta en marcha o fortalecimiento de sus iniciativas empresariales.

Es por este motivo que la empresa decidió establecerse de manera permanente en la Ciudad de Popayán por medio de un colaborador que lleve a cabo las actividades necesarias para que la organización cumpla con su misión.

Con este trabajo de pasantía se pretendía apoyar efectivamente los macroprocesos de la Fundación Coomeva con el fin de promover y acompañar emprendedores y empresarios de Coomeva Cooperativa a través de programas de motivación, capacitación y asesoría, con lo cual se espera posicionarse en la zona como institución comprometida con el desarrollo empresarial sostenible.

### **1.3.2 Formulación del problema**

La Fundación Coomeva no hacía presencia permanente con acciones para la creación y fortalecimiento de unidades productivas en la ciudad de Popayán lo cual no hacía posible reconocimiento alguno por parte de los asociados quienes reclaman por los servicios de la organización, dicha inconformidad evidenció la necesidad de establecer en la zona un punto permanente de atención.

## **1.4 OBJETIVOS DE ESTUDIO**

A continuación se presentan los objetivos planteados previamente para la ejecución del proyecto denominado: “Apoyo administrativo y logístico a la Fundación Coomeva para el fortalecimiento empresarial de los asociados de la ciudad de Popayán”

### **1.4.1 Objetivo General**

- Promover y apoyar emprendedores y empresarios asociados a Coomeva a través de programas de motivación, capacitación y asesoría.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Apoyar la coordinación logística de los programas de fomento empresarial.
- Apoyar la divulgación del portafolio de servicios de la organización
- Realizar Telemercadeo, cuando sea necesario, de las actividades que se requiera.
- Atender eventos de fomento empresarial.
- Apoyar la promoción y venta de eventos de motivación y capacitación empresarial.
- Apoyar la logística y ejecución de comités regionales y zonales de desarrollo empresarial.
- Apoyar la coordinación y realización de campañas publicitarias de los eventos.

- Interactuar con otras instituciones de la región que apoyen el emprendimiento y empresarismo.
- Apoyar actividades de recepción, archivo y correspondencia.

## 1.5 MARCO TEÓRICO

**1.5.1 Definición de emprendimiento.** El concepto de emprendimiento como lo expresa la Licenciada Formicehella (2004, p. 10) en su escrito “El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local”: *“El término entrepreneur fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía”*.

Igualmente, la Licenciada Formicehella (2004, p. 10) remota a Cantillon quien define al *entrepreneur* como el *“agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”*. Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado”

Schumpeter (1950, p. 72) define el término “*enterpreneurship*” como: *“el hacer cosas que no son generalmente realizadas en el curso ordinario de las empresas, es esencialmente un fenómeno que está guiado por aspectos de liderazgo”*.

Timmons (1994) define el emprendimiento como la capacidad para crear algo partiendo desde cero, complementada con la destreza para conformar un equipo y liderarlo resaltando las habilidades de cada uno de sus miembros; la capacidad para conseguir y administrar recursos y finalmente, la pericia para tomar riesgos calculados.

Varela (2001) expresa: En el contexto latinoamericano enuncia una serie de características que han tenido los grupos humanos o los individuos que han creado las grandes transformaciones en la historia de la humanidad. Estas características son:

- La capacidad para identificar nuevas oportunidades de negocio.
- La habilidad para encontrar soluciones o respuestas a esas necesidades mediante procesos de innovación o creatividad.
- Los deseos de llevar a cabo esas soluciones o respuestas.

Por otra parte la licenciada Formichella (2004, p. 13) dice: *“Peter Drucker uno de los autores más importantes en el tema, define al entrepreneur como aquel empresario que es innovador (y al enterpreneurship como el empresariado innovador), y aclara la común confusión de creer que cualquier negocio pequeño y nuevo es un emprendimiento,*



*y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Destaca que, aunque quien abra un pequeño negocio corra riesgos, eso no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento”.*

Igualmente en el escrito “El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local” la Licenciada Formichella (2004, p. 14) expresa: *“Este autor afirma que el ser emprendedor no es un rasgo del carácter, sino una conducta. Según él, cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a ser un empresario innovador. Considera que la base del emprendimiento es teórica y no intuitiva. El emprendimiento resulta entonces un rasgo característico de un individuo o institución, pero no de personalidad”.*

Formichella (2004, p. 13) en su documento plasma: *“A su vez, destaca que las personas que necesitan certezas no poseen condiciones apropiadas para ser emprendedoras. Analiza como el entrepreneur observa el cambio como norma saludable, aunque no sepa exactamente qué ocurrirá a raíz de dicho cambio. Y aclara que, aunque no lo lleve a cabo él mismo, lo busca, responde ante éste y lo explota como una oportunidad. Por otra parte, Drucker analiza que el concepto de entrepreneur no debe estar limitado a la esfera económica porque está en relación con todas las actividades humanas”.*

## **1.5.2 Actividad emprendedora en Colombia**

1.5.2.1 Relación de la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) con el desarrollo económico. El grado de impacto de la actividad emprendedora sobre la economía en general depende de la fase de desarrollo económico en que se encuentra cada país. (Consortio Global Entrepreneurship Monitor)

El estudio GEM ha identificado que en aquellos países con niveles de desarrollo económico bajos, cuyas economías no posibilitan mantener elevados números de empleos en sectores de alta productividad, las tasas de emprendimiento motivado por necesidad son altas. Estos emprendimientos tienden a ser formas de autoempleo y conforman empresas de bajas aspiraciones de crecimiento. A medida que las economías se desarrollan, los sectores productivos crecen y ofrecen más oportunidades de empleo, de modo que los emprendimientos por necesidad disminuyen. El espacio de la actividad emprendedora pasa a registrar una mayor participación de los emprendimientos por oportunidad.

Por su parte, en los países con niveles de desarrollo económico elevado, los niveles de actividad emprendedora vuelven a incrementarse. La gran mayoría de la fuerza de trabajo es absorbida por las empresas en el sistema productivo, pero se abre espacio de nuevo para el emprendimiento, esta vez con un alto componente de elementos innovadores y de alto valor productivo. Esta transición de la relación entre el nivel de

desarrollo económico de los países y su actividad emprendedora se conoce como la relación en forma de “U”.

En el 2008, el GEM replantea la clasificación de los países que mantuvo hasta el 2007. Hasta ese año, el ingreso per cápita ajustado al poder adquisitivo fue el criterio básico de clasificación. A partir del 2008, los países se clasifican en tres categorías: países impulsados por los factores, países impulsados por la eficiencia y aquellos impulsados por la innovación. Esta clasificación facilita las comparaciones entre los resultados de GEM y los obtenidos por otros estudios internacionales sobre competitividad y ambiente de negocios, como el Global Competitiveness Report.

Los países impulsados por los factores son aquellos cuyas economías tienen un bajo nivel de desarrollo, los sectores agrícolas y extractivo tienen un elevado peso en la economía, muestran una concentración de gran parte de su población en el campo y una alta participación de los commodities en sus exportaciones. Los países que tienen las tasas más altas de actividad emprendedora a nivel mundial, son Bolivia, Angola y Ecuador, todos con TEA superior al 16%.

Por otro lado, los países cuyas economías poseen un mayor desarrollo gracias a la eficiencia, se caracterizan por presentar economías de escala en sus sectores industriales y manufactureros. En sus mercados, el apoyo institucional es importante y se orienta a sectores dinámicos e industriales con algún grado de sofisticación, eficiente mercado laboral e instituciones financieras eficientes. Colombia, país catalogado dentro de esta categoría, presentó en el 2008 una tasa de actividad emprendedora del 24,5%, que muestra un leve aumento respecto al 2006 y 2007 (23%). Este resultado indica que aproximadamente 6,5 millones de personas se encuentran en el proceso de creación de una nueva empresa.

Esta mayor actividad emprendedora se debe principalmente al aumento en el número de emprendedores nacientes, los cuales muestran un repunte después de la caída presentada en el 2007. De igual forma, se registra una reducción importante en el número de nuevos empresarios, pero al mismo tiempo se presenta un notable aumento en el número de empresarios establecidos (19,6%), lo cual puede significar que muchos de los nuevos empresarios (3 - 42 meses) se convirtieron en empresarios establecidos, lo que indicaría una mayor supervivencia de las iniciativas emprendedoras en los primeros tres años y medio de su actividad.

Colombia registra un importante aumento en el indicador de propietarios de empresas establecidas, pues de un 11,56% en el 2007 pasó a un 14,07%, en el 2008, es decir, aproximadamente uno de cada siete es propietario parcial o total, y participa en la administración de una empresa que ha estado en operación durante 42 meses o más. Un índice alto de empresas establecidas indica que una gran proporción de las empresas creadas ha logrado superar sus primeros tres años de vida, lo que elevaría

su probabilidad de supervivencia y llevaría a su mayor estabilidad en el tiempo (Headd, 2003; Arias y Quiroga, 2008).

Colombia, con el 7,1% de tasa de abandono, ocupa el décimo lugar de los 43 países que participan en el estudio GEM. Sin embargo, debe destacarse la tendencia a la disminución en la tasa de abandono que viene registrándose en Colombia desde 2006. Países latinoamericanos con menor actividad empresarial total (TEA + empresarios establecidos) que la colombiana, como Argentina y Perú, presentan mayores tasas de abandono, de 10,2% y 13,6% respectivamente.

Es importante ver cómo entre los países de niveles altos de desarrollo, con niveles de ingreso superiores a 25 mil dólares (PIB per cápita), hay dos tipos de situaciones. Por una parte, existe un grupo de países, como Bélgica, Alemania y Japón, que presentan tejidos empresariales de poca flexibilidad, tienen un alto número de empresas de gran tamaño que absorbe el grueso de la oferta de trabajo y exhiben bajas tasas de actividad emprendedora. Entre tanto, otras economías desarrolladas, como Estados Unidos y Noruega, cuentan con un mayor dinamismo y presentan mayores tasas de nueva actividad empresarial, con una amplia heterogeneidad del tamaño de inicio sus empresas y, además, presentan altos niveles de emprendimiento por oportunidad.

Resulta importante aclarar que este perfil de la curva en “U” es un patrón de comportamiento, pero no puede interpretarse como una relación causal y no explica por sí solo la compleja relación que existe entre el emprendimiento y el desarrollo económico. Es claro, entonces, que no todos los países tienen un mismo patrón de desarrollo a través del tiempo. Hay condiciones nacionales que desempeñan un papel determinante en la tasa de actividad emprendedora, como la demografía, la cultura y las características institucionales (Swedberg, 2000, 12; Verheul 2002,13; Wennekers, 2006,14). Se apreció que países caracterizados por antecedentes similares y proximidad geográfica tienden a estar agrupados. Por ejemplo, los países de América Latina se sitúan al lado izquierdo en la parte alta (bajo ingreso per cápita, alto nivel de TEA) y, en particular, los países andinos tienen unos niveles de TEA muy elevados. Entre tanto, los países de Europa Oriental y Asia Central, si bien cuentan con niveles de PIB per cápita similares a los de América Latina, tienen tasas menores de actividad emprendedora.

Lo anterior implica que la acción emprendedora debe estudiarse no solamente en sus relaciones con los niveles de ingreso y desarrollo económico, sino que probablemente debe tener en cuenta también las diferencias en los contextos sociales, e incluso debería explorar las tradiciones culturales implícitas en los patrones de comportamiento emprendedor asociados a la proximidad geográfica.

América Latina tiene los más altos resultados de actividad empresarial entre los países impulsados por la eficiencia. Colombia es uno de los dos únicos países a nivel mundial con una tasa de actividad empresarial total superior al 35% y presenta una

distribución bastante homogénea entre emprendedores nacientes, nuevos empresarios y establecidos.

**1.5.3 Políticas de emprendimiento en Colombia.** El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha asumido importantes retos relacionados con la aplicación de la Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento, la cual lo compromete como actor responsable de la política pública en la materia. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)

En respuesta a los ejes problemáticos identificados previamente, la política de emprendimiento en Colombia está soportada en tres pilares (objetivos estratégicos) que son: 1) facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial, 2) promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación y 3) promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.

Adicionalmente, la política tiene dos ejes transversales que son: 1) fomento de la industria de soporte “no financiero”, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha y 2) promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.

**1.5.3.1 Iniciación Formal de la Actividad Empresarial.** De acuerdo con este pilar, la política nacional de emprendimiento debe fomentar el inicio de las actividades empresariales que cumplan las obligaciones establecidas por la normatividad. Las obligaciones para el inicio formal de la actividad empresarial son, principalmente, las siguientes:

- Registro de la actividad empresarial ante las Cámaras de Comercio.
- Inscripción en los registros de impuestos, tanto nacionales como distritales y municipales.
- Registro de la Empresa ante una Administradora de Riesgos Profesionales.
- Registro de la Empresa ante el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Cajas de Compensación.
- Afiliación de los trabajadores ante las entidades correspondientes del Sistema de Seguridad Social.
- Cumplimiento de normas relacionadas con la apertura y funcionamiento de establecimientos de comercio (Sayco, normas sanitarias y de salud, normas de seguridad física, normas ambientales, usos de suelo, etc.)

**1.5.3.2 Financiamiento.** El objetivo de la política de emprendimiento, en materia de financiación, es generar las condiciones necesarias para promover una cultura de

inversión, así como facilitar el acceso a financiamiento por parte de emprendedores y empresas de reciente creación.

Según el tipo de emprendimiento y la etapa del proceso de desarrollo empresarial en que se encuentre, se han desarrollado diferentes instrumentos para atender las necesidades de financiamiento, como:

1.5.3.2.1 Promover el desarrollo de fondos de capital semilla y de riesgo en etapa temprana. A través de esta estrategia se busca: i) desarrollar programas que inviertan en este tipo de fondos ii) promover ajustes en la normatividad, y iii) desarrollar programas de apoyo no financiero que contribuyan a la formación de gestores, inversionistas y emprendedores.

1.5.3.2.2 Fomentar el desarrollo de redes de inversionistas y ruedas de inversión para financiamiento de empresas en etapa temprana. A través de esta estrategia se pretende generar espacios de encuentro entre inversionistas y emprendedores que promuevan la inversión y faciliten el acceso a financiamiento por parte de emprendedores.

1.5.3.2.3 Promover el desarrollo de fondos de capital de riesgo y de fondos de capital privado. A través de esta estrategia se busca: i) desarrollar programas que inviertan en este tipo de fondos ii) promover ajustes en la normatividad, y iii) desarrollar programas de apoyo no financiero que contribuyan a la formación de gestores, inversionistas institucionales y emprendedores iv) promover la madurez de la industria mediante la creación de la asociación colombiana de fondos de capital privado. v) monitorear los factores que inciden en el desarrollo de un ambiente de negocios propicio para el desarrollo de la industria (Índice LAVCA) vi) desarrollar programas que reduzcan las fallas de información existentes entre inversionistas y empresas.

1.5.3.2.4 Promoción del acceso a servicios financieros (Banca de las Oportunidades). La Banca de las Oportunidades es una política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros de toda la población del país, con énfasis en aquella de bajos ingresos, con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico colombiano.

El objetivo de la política de la Banca de las Oportunidades es crear las condiciones necesarias para que toda la población colombiana, especialmente la de menores ingresos tenga la posibilidad de acceder al sistema financiero formal, mediante productos sobre los cuales generalmente han sido excluidas. Para cumplir este

objetivo, se están diseñando los instrumentos para facilitar el acceso a crédito, ahorro, pagos, manejo de remesas y seguros.

1.5.3.2.5 Articulación: marco institucional de la política nacional de emprendimiento. En Colombia se han creado organizaciones y programas que tienen dentro de su misión el fomento del emprendimiento en el país o en las regiones. Si bien se han alcanzado logros significativos en esta materia, los esfuerzos institucionales en la gran mayoría de los casos continúan siendo aislados.

Con el fin de satisfacer la necesidad de articular la oferta institucional para el apoyo a la creación de empresas, la Ley 1014 de 2006, de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, tiene como uno de sus objetivos principales establecer instancias de coordinación entre los diferentes actores involucrados en el fomento del emprendimiento en el país. De esta forma, la Ley establece la creación de una Red Nacional para el Emprendimiento y de Redes Regionales para el Emprendimiento, responsables de (i) definir las políticas y directrices que en esta materia se implementen en el país y en los departamentos y (ii) desarrollar acciones conjuntas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos.

### 1.5.3.3 Ejes transversales de la Política de Emprendimiento

1.5.3.3.1 Industria de soporte no financiero. El soporte no financiero provee el acompañamiento a emprendedores desde la concepción de su iniciativa empresarial hasta la puesta en marcha de la empresa.

1.5.3.3.2 Desarrollo de unidades de emprendimiento. La promoción de la cultura del emprendimiento requiere de un trabajo articulado entre diferentes actores, especialmente de las personas y entidades vinculadas al sector académico cuya responsabilidad institucional es fomentar acciones relacionadas con la formación y la generación de capacidad. Para este propósito las Instituciones de Educación Superior (IES) han establecido espacios como: unidades, oficinas o centros de emprendimiento, vinculados al entorno académico y al que hacer institucional.

Como parte de los ejes transversales de la política es importante llevar a cabo iniciativas para fortalecer las unidades de emprendimiento existentes tanto en el SENA como en las demás instituciones educativas. Lo anterior, a partir de la formación de asesores o responsables de las dependencias de emprendimiento para diferentes temáticas (según el análisis de las necesidades para cada caso en particular) y demás actividades que les permitan cumplir con su propósito de fomentar la cultura del emprendimiento en el país.

1.5.3.3.3 Desarrollo de concursos de planes de negocios y ferias de emprendedores. La estimulación a los emprendedores y el acompañamiento en su proceso de conceptualización de la iniciativa empresarial, elaboración del plan de negocio y proceso de mentoría especializada e incluso la participación en ruedas de inversionistas, son servicios que se pueden (ofrecer en el proceso de Concurso Nacional de emprendedores, que busque un efectivo aporte así como una objetiva evaluación de los participantes.

A través de las Redes para el Emprendimiento (tanto nacional como regionales) se organizarán las ferias de emprendedores a nivel local y nacional, con el propósito de compartir experiencias, promover las iniciativas de los emprendedores, fomentar la innovación y propiciar las ruedas de negocios.

1.5.3.3.4 Escenarios de formación para la cultura emprendedora. La articulación entre educación y trabajo es quizá uno de los temas más críticos de la política educativa para el desarrollo empresarial. Estas herramientas deben garantizar el desarrollo de competencias en materia de emprendimiento en el sistema educativo, generando elementos de productividad y considerando como mínimo: (i) la utilidad del conocimiento impartido, (ii) la aplicabilidad del conocimiento evaluado, (iii) y el desarrollo del pensamiento asertivo para el emprendimiento.

De la misma manera la política educativa debe sugerir las orientaciones asociadas al desarrollo de las competencias básicas, que promueven específicamente en las instituciones educativas las competencias en emprendimiento y empresarismo.

Adicionalmente, desde la educación superior en el marco de su autonomía, se debe desarrollar el fomento de la cultura del emprendimiento.

1.5.3.3.5 Programas y metodologías para la formación de formadores. La metodología de estas dinámicas de formación colectiva de expertos formadores debe basarse en sesiones teórico -prácticas, que permitirán adquirir conocimientos específicos sobre emprendimiento pero además aprovechar el uso de herramientas y fuentes para la actividad docente en emprendimiento.

1.5.3.3.6 Programas de apoyo a emprendedores de las cámaras de comercio. Las Cámaras de Comercio son actores fundamentales en la implementación de política nacional de emprendimiento. Su participación puede materializarse principalmente en las siguientes líneas de acción:

1.5.3.3.6.1 Divulgar información para promover la iniciación formal de la actividad Empresarial. Facilitar a los empresarios el acceso a información necesaria para iniciar y desarrollar sus emprendimientos desde la formalidad.

1.5.3.3.6.2 Participar activamente en las Redes Regionales para el Emprendimiento. Asumir las secretarías técnicas de las Redes Regionales de Emprendimiento y garantizar la articulación de los planes estratégicos con las políticas de productividad y competitividad regional.

1.5.3.3.6.3 Desarrollar programas de apoyo a emprendedores aprovechando la valiosa experiencia de modelos que han implementado algunas de las cámaras de comercio del país. Dentro de los programas relacionados están: (i) programa para impulsar el emprendimiento en el departamento al cual pertenece la cámara, incorporando al interior de la cámara una unidad de emprendimiento, (ii) programa de franquicias y de emprendedores franquiciados, (iii) programas de rutas para la formalización (v) fortalecimiento de los CAE, entre otros.

## **1.6 MARCO LEGAL**

### **1.6.1 Ley 1014 de 2006 “De Fomento a la Cultura del Emprendimiento”**

La ley de fomento a la cultura del emprendimiento tiene por objeto: (Secretaría del Senado República De Colombia)

- a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.
- b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.
- c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.
- d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.
- e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación



básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento.

- f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas.
- g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo;
- h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.
- i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.
- j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

**1.6.2 Principios Generales:** Los principios por los cuales se regirá toda actividad de emprendimiento son los siguientes:

- a) Formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo a la investigación y aprendizaje permanente.
- b) Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo en torno a proyectos productivos con responsabilidad social.
- c) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad.
- d) Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.

### **1.6.3 Fomento de la cultura del emprendimiento**

#### **1.6.3.1 Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento. Son objetivos específicos de la formación para el emprendimiento:**

- a) Lograr el desarrollo de personas integrales en sus aspectos personales, cívicos, sociales y como seres productivos;
- b) Contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas en las personas, que les permitan emprender iniciativas para la generación de ingresos por cuenta propia;
- c) Promover alternativas que permitan el acercamiento de las instituciones educativas al mundo productivo;
- d) Fomentar la cultura de la cooperación y el ahorro así como orientar sobre las distintas formas de asociatividad.

### **1.7 MARCO REFERENCIAL**

**1.7.1 Nombre, Ubicación y reseña histórica.** La Fundación Coomeva fue creada en 1989 por la Cooperativa Médica del Valle y de los profesionales de Colombia COOMEVA y tiene su centro de operación en la sede nacional de Coomeva Cooperativa, Santiago de Cali, Calle 13 # 57- 50.

Esta institución nace con el propósito de proyectarse socialmente a la comunidad y hacia sujetos de acción diferentes a sus asociados. En julio de 2002 y de acuerdo con el redireccionamiento estratégico de Coomeva y de la Fundación, fueron trasladadas a esta última las áreas de educación y desarrollo empresarial de Coomeva por considerar a la Fundación como la instancia más adecuada para implementar estos procesos, y para fortalecer el área de proyección a la comunidad con actividades de educación y fomento empresarial.

En el mes de agosto de 2005 el Consejo de Administración de Coomeva y la gerencia general corporativa toman la decisión de trasladar el área de educación de la Fundación a la Cooperativa con el fin de centralizar en la Unidad de Gestión de Asociados todo el proceso de vinculación, ingreso y mantenimiento de los asociados. Como resultado la Fundación Coomeva queda con una sola área de gestión que es la de desarrollo empresarial cuyo objetivo fundamental es el de fomentar la creación y el fortalecimiento de las empresas de los asociados.

**1.7.2 Actividad e importancia en el contexto económico-social.** La fundación Coomeva es la empresa del grupo empresarial cooperativo Coomeva que se dedica a apoyar los proyectos e iniciativas empresariales de los asociados, es la puerta de entrada al mundo del emprendimiento, una institución para que los asociados quienes

tienen una idea de negocio y buscan información para materializarla, así como para empresarios que quieren hacer prosperar su negocio o invertir para crecer.

El objetivo de la Fundación Coomeva es brindar un completo portafolio de servicios que permita entregar las herramientas necesarias para mejorar la competitividad de las empresas, fortalecer su posición en el mercado y ayudarlas a crecer en la gestión interna como en el entorno de negocios en que éstas se desenvuelven.

En esta institución se encuentra el apoyo necesario para comenzar un negocio, desarrollar y fortalecer la empresa. Asimismo, cuenta con una línea de Financiamiento con condiciones propicias para el emprendimiento.

La Fundación Coomeva consciente de que muchas veces las empresas son incapaces de cumplir con el exceso de regulaciones existentes y algunas se desarrollan en el sector informal de la economía, ofrece a los asociados a la cooperativa el acompañamiento necesario para formalizar y crear unidades productivas sostenibles. Por este motivo es importante apoyar el emprendimiento y facilitar a los emprendedores la tarea de crear su propia empresa y la apertura de nuevos negocios.

En nuestro país se requiere de ciertos procedimientos para empezar un nuevo negocio, lo cual involucra tiempo y costo, por tal motivo debemos avanzar en este sentido y acompañar a los emprendedores en todo este proceso pues cabe señalar que las empresas de reciente creación se deben enfrentar a un sin número de situaciones que no favorecen su supervivencia pues a manera de ejemplo, respecto del sector financiero, cabe señalar que las empresas pequeñas y medianas son para los bancos deudores más caros por cada peso prestado, por razones de costos fijos y de riesgo, se cobran tasas de acuerdo al riesgo, a mayor riesgo, mayor tasa. Esta situación excluye del mercado, de manera automática, a las empresas nacientes, que no cuentan con respaldo para entregar en garantía.

En este contexto, es importante apoyar a los emprendedores desde la motivación hasta la puesta en marcha y sostenibilidad de las empresas creadas para lo cual se debe avanzar en el fomento a la cultura emprendedora mediante programas e instituciones que promuevan y apoyen a las personas dispuestas a crear y fortalecer unidades productivas; es tiempo de que Colombia siga apostándole al emprendimiento.

**1.7.3 Visión, Misión, Política, Objetivos y Valores de la Organización.** A continuación se presenta el direccionamiento estratégico de la Fundación Coomeva.

1.7.3.1 Misión. Promover y apoyar emprendedores y empresarios en Colombia a través de programas de formación y apalancamiento financiero.

1.7.3.2 Visión. El sueño posible: Ser reconocidos en Colombia por el fomento al emprendimiento sostenible, a través de la responsabilidad social empresarial.

1.7.3.3 Política de Calidad. Comprometidos con la promoción de la cultura del emprendimiento y el fortalecimiento de empresas en Colombia a través del mejoramiento continuo en la gestión de nuestros procesos.

#### 1.7.3.4 Valores Corporativos

**Solidaridad:** Aportamos y potencializamos esfuerzos y recursos para resolver necesidades y retos comunes; la solidaridad es la que nos lleva a unirnos para crecer juntos y a interesarnos por lo que le pasa a los demás, para lograr una mejor calidad de vida, un mundo más justo y el camino hacia la paz.

**Honestidad:** Somos coherentes con el pensar, decir y actuar, enmarcados dentro de los principios y valores empresariales. La honestidad es un valor que manifestamos con actitudes correctas, claras, transparentes y éticas.

**Servicio:** Satisfacemos y superamos las expectativas de quienes esperan una respuesta de la empresa, generando un ambiente de tranquilidad, confianza mutua y fidelidad.

**Trabajo en equipo:** Somos un grupo de personas que se necesitan entre sí; actuamos comprometidos con un propósito común y somos mutuamente responsables por los resultados.

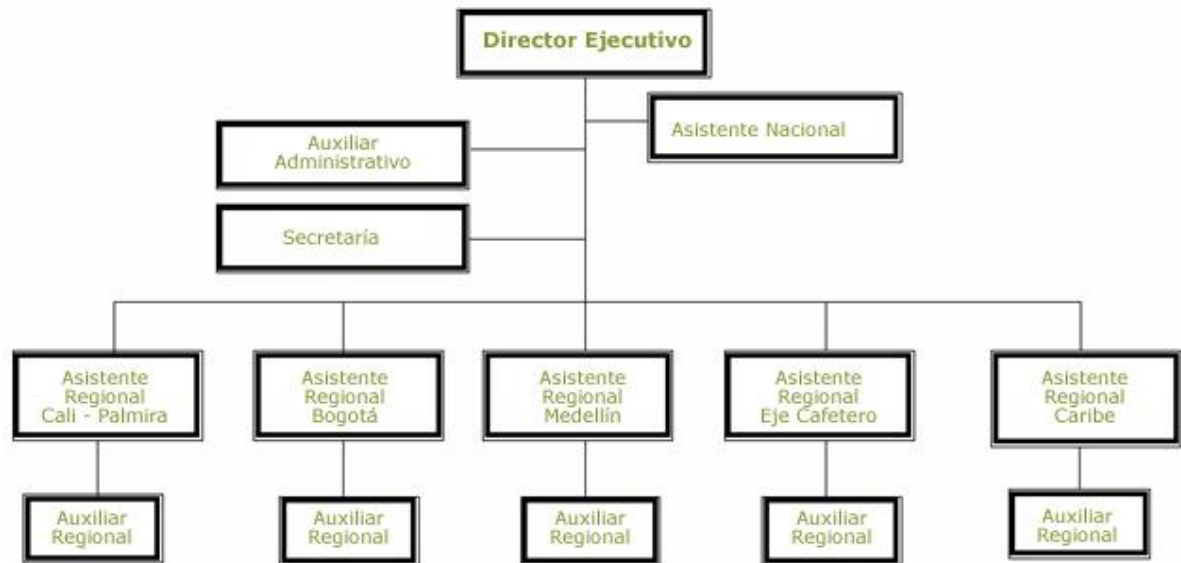
**Cumplimiento de compromisos:** Somos conscientes y responsables por el cumplimiento de los resultados esperados, por la satisfacción del asociado, por el compromiso con el entorno y el desarrollo personal de los colaboradores y de las empresas del grupo.

**Confianza:** Sentimiento de credibilidad construido y generado por la organización frente a sus asociados, clientes y colaboradores. Capacidad para decidir y actuar individualmente o en grupo, sin reserva, dentro de la ética y la moral.

**1.7.4 Estructura organizacional.** La Fundación Coomeva coordina todas sus actividades mediante departamentalización geográfica debido al tamaño del grupo

empresarial Cooperativo Coomeva y a que sus servicios se ofrecen en todo el territorio nacional.

**Figura 1. Organigrama de la Fundación Coomeva**



Fuente: Fundación Coomeva

## 1.8 MARCO CONCEPTUAL

A continuación se presentan los conceptos más relevantes relacionados con el desarrollo del presente trabajo de pasantía.

**Economía Solidaria:** es el sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias, solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía. (Información jurídica Colombiana)

**Cooperativismo:** El Cooperativismo es una doctrina socio-económica que promueve la organización de las personas para satisfacer, de manera conjunta sus necesidades. El Cooperativismo está presente en todos los países del mundo. Le da la oportunidad a los seres humanos de escasos recursos, tener una empresa de su propiedad junto a otras personas. Uno de los propósitos de este sistema es eliminar la explotación de las personas por los individuos o empresas dedicados a obtener ganancias.

La participación del ser humano común, asumiendo un rol protagonista en los procesos socio-económico en la sociedad en que vive, es la principal fortaleza de la doctrina cooperativista.

El cooperativismo se rige por valores y principios basados en el desarrollo integral del ser humano. (Liga de Cooperativas de Puerto Rico)

**Cooperativa:** Una cooperativa es una asociación autónoma de personas agrupadas voluntariamente para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa que se posee en conjunto y se controla democráticamente. Las cooperativas se crean por necesidades económicas y sociales, operan sin fines de lucro. Su gobierno se establece sobre bases democráticas, cada socio puede llegar a ser un director. No se especula con las acciones de los socios, las economías se les devuelven a los socios a base del patrocinio de cada uno. En efecto, la identidad del sistema cooperativo se fundamenta en los principios y valores. El cooperativismo es la puesta en práctica de los valores de igualdad, justicia, ayuda mutua, esfuerzo propio, honestidad, responsabilidad social, democracia, constructividad, sacrificio y solidaridad. Lo más importante en la organización cooperativa es el ser humano. (Liga de Cooperativas de Puerto Rico)

**Desarrollo empresarial:** Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. (Red de cajas de herramientas Mypime)

**Sistema de gestión de calidad:** conjunto de elementos interrelacionados de una empresa u organización por los cuales se administra de forma planificada la calidad de la misma, en la búsqueda de la satisfacción de sus clientes. (Pontificia universidad Javeriana).

**Macroproceso:** Conjunto de Procesos interrelacionados y con un objeto general común. (Información para personas de habla hispana)

**Sostenibilidad:** Característica o estado según el cual pueden satisfacerse las necesidades de la población actual y local sin comprometer la capacidad de generaciones futuras o de poblaciones de otras regiones de satisfacer sus necesidades. (Hechos sobre la salud y el medio ambiente)

**Telemercadeo:** El Telemercadeo o Telemarketing es una actividad de mercadotecnia que permite un contacto instantáneo, en vivo y bidireccional entre el proveedor y el consumidor.

El Telemercadeo ahorra costosas visitas personales, se contactan más prospectos al día y se mantiene satisfechos a los clientes, con base en una buena atención, y la oportunidad de respuesta ante la competencia. (Ricoverti marketing, publicidad y mercadeo)

**Comité:** las empresas de economía solidaria dentro de su estructura general de gestión cuentan con organismos que buscan construir una unidad organizativa; dentro de estos órganos se encuentran la asamblea general, el Consejo de Administración, la Gerencia y los Órganos de Control.

La Asamblea General es el organismo máximo y soberano de la empresa asociativa y solidaria. Representa al conjunto de sus asociados. Sus acuerdos, mandatos o determinaciones obligan a todos los miembros presentes o ausentes, siempre que se hayan tomado de conformidad con los estatutos y demás disposiciones legales.

El consejo de administración Es el órgano directamente responsable de la Gestión Empresarial. Sus integrantes son elegidos por la Asamblea General, quienes dirigen la marcha administrativa de acuerdo con la Ley, los estatutos y decisiones de la Asamblea General.

Finalmente, para desarrollar su labor, el órgano administrativo puede crear comités de trabajo, los cuales son organismos dependientes y auxiliares del Consejo de Administración, que le permiten desarrollar y evaluar funciones específicas. Los más comunes son los siguientes:

- Comité de Educación.
- Comité de Crédito, en las cooperativas que tengan esta sección.
- Comité de compras y ventas, en las cooperativas de consumo.
- Comité de Producción, en las cooperativas que tengan esta especialidad.
- Comité de Solidaridad.
- Comité de Presupuesto.
- Los demás que se crean convenientes o aconsejables de acuerdo con las características de cada entidad o exigencias de las normas legales.

En los estatutos se ha de indicar cuáles comités especiales tendrá la organización, lo mismo que el organismo que lo nombre. Su reglamentación particular será dada por el Consejo de Administración o Junta Directiva. (Fundación Universitaria Luis Amigó)

## 2. METODOLOGÍA

Para el logro de los objetivos de estudio, se debió acudir al empleo de diferentes técnicas que facilitaron las actividades a desarrollar para el logro de las metas propuestas, a continuación se describe la metodología, registros y software aplicativos que se consideraron y emplearon para la ejecución de cada proceso asociados a los macroprocesos de: i) comunidades, redes y nuevos negocios, ii) acompañamiento y desarrollo empresarial y finalmente, iii) gestión para la financiación e inversión.

### 2.1 COMUNIDADES, REDES Y NUEVOS NEGOCIOS

Este proceso tiene como finalidad ofrecer a los asociados y comunidad en general cursos, charlas, seminarios, talleres y diplomados permanentes enfocados a fomentar la iniciativa empresarial de nuestros asociados, creación de empresas y la generación de fuentes de empleo; para ofrecer este servicio de manera idónea se siguió la metodología utilizada por la Fundación Coomeva y que se describe a continuación:

- Planificación de la realización del producto: A través de los procesos, procedimientos, instructivos, planes de calidad, metas, indicadores y flujogramas. Se definen en estos las etapas y recursos para la realización de los eventos de motivación y capacitación.  
**Registro:** Documento de Eventos de motivación.

- Determinación de los requisitos relacionados con el producto: Se brinda al asociado información sobre los eventos para el fomento del emprendimiento empresarial además se da la oportunidad que manifieste sus necesidades en cuanto temas de capacitación, sugerencias que son diligenciadas en el sistema de educación Coomeva con el fin de conocer las expectativas y necesidades a través de la encuesta Foro/Conferencia.  
**Registro:** Encuesta Foro/Conferencia.  
**Aplicativo:** Sistema de Educación Coomeva (SIE).

- Revisión de los requisitos relacionados con el producto: Se hace la revisión de los insumos necesarios para la ejecución del evento teniendo en cuenta: temas del evento de motivación, capacitador, contenido temático del evento a realizar.  
**Registro:** Hoja de vida del capacitador, término de referencia, evaluación y selección facilitador/conferencista, lista de chequeo ejecución del evento.
- Comunicación con el cliente: Se realiza mediante los diferentes medios: teléfono, correo electrónico, atentos, boletines, internet, la encuesta Foro/Conferencia y los diferentes puntos de atención de la Fundación.



- **Compras:** Se sigue el procedimiento de evaluación y seguimiento a proveedores, alineado con el programa corporativo de aseguramiento de proveedores.  
**Registro:** Evaluación y seguimiento proveedores.
- **Control de la producción y de la prestación del servicio:** Se controla a través del plan de calidad. Para la ejecución de los eventos, se establecen los términos de referencia. Previo al evento, se publica la información de este por varios medios como indica comunicación con el cliente, se controla la logística con la lista de chequeo. Los eventos en todas sus fases se registran en el SIE.  
**Registro:** Término de referencia, lista de chequeo ejecución del evento.  
**Aplicativo:** Sistema de Educación Coomeva (SIE).
- **Validación de los procesos de la producción y la prestación del servicio:** La validación del proceso se hace a través de los siguiente elementos: 1. variables y parámetros definidos en los plan de calidad, 2. término de referencia, 3. lista de chequeo ejecución del evento, 4. indicadores, 5. modelo de operación de competencias (calificación del personal), y documentación del proceso  
**Registro:** Autoevaluación de desempeño, término de referencia, lista de chequeo ejecución del evento, eventos de motivación.
- **Preservación del producto:** El almacenamiento de la información de la prestación del servicio queda archivada en las oficinas de la Fundación de acuerdo a los lineamientos del listado maestro de registros del macroproceso. La información sobre los eventos queda resguardada en el aplicativo SIE por tiempo indefinido.
- **Control de los equipos de seguimiento y medición:** Se realiza seguimiento y medición sobre los sistemas de información de apoyo a la operación a través del proveedor por medio del acuerdo de servicio.
- La realización de todos los eventos de motivación y capacitación se registrará con fotos y algunos videos.

## 2.2 ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL

El objetivo de este proceso es facilitar a los asociados y a la comunidad el acceso a procesos de asesoría, consultoría y acompañamiento empresarial. La metodología que se utilizara se describe a continuación:

- **Determinación de los requisitos relacionados con el producto:** A través del seguimiento a las empresas apoyadas por créditos de creación de empresas o COE se trata de conocer las expectativas o cuando el asociado emprendedor presenta su necesidad de asesoría en la formulación del plan de negocio; se ofrece las diferentes alternativas de acompañamiento de consultorías.

- Registros:** Bases de Datos suministradas (Cooameva Financiera, Fundación Coomeva), solicitud de servicio.
- Revisión de los requisitos relacionados con el producto: Se realizan preguntas al emprendedor para determinar el tipo y condiciones del servicio a prestar y determinar la naturaleza de su solicitud.
 

**Registro:** Solicitud de servicio, encuesta de diagnóstico, plan de intervención, matriz diagnóstico.
  - Comunicación con el cliente: Se utilizan medios como teléfono, correo electrónico, internet y los diferentes puntos de atención de la Fundación Coomeva.
 

**Registro:** Acta de visita, plan de trabajo, cierre consultoría, seguimiento consultorías, calificación consultoría.
  - Compras: Al igual que en el macroproceso de comunidades, redes y nuevos negocios se realiza evaluación y seguimiento a proveedores.
  - Control de la producción y de la prestación del servicio: se realiza seguimiento al servicio de asesoría y el acompañamiento a través de la definición de planes de trabajo y seguimiento con actas de visita. También con la generación de entregables (informes). Se aseguran los consultores idóneos para la prestación del servicio
 

**Registro:** Acta de visita, plan de trabajo, trazabilidad empresas patrocinadas, consultoría especializada.

### 2.3 GESTIÓN PARA LA FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

Este macroproceso tiene como finalidad respaldar empresarios y emprendedores a través de la promoción, análisis de viabilidad y gestión para la financiación e inversión de planes de negocio y empresas solicitantes. Igualmente, evaluar, analizar y recomendar la viabilidad financiera de los planes de negocio presentados por los asociados o los generados a través de la asesoría brindada por Coomeva Fundación. Este macroproceso involucra las siguientes actividades:

- Determinación de los requisitos relacionados con el producto: Cuando el cliente externo presenta su necesidad de asesoría o capacitación para la formulación del plan de negocio se le ofrece las diferentes alternativas de acompañamiento y la guía para la elaboración del plan de negocio durante la ejecución del seguimiento y la orientación.
 

**Registro:** Seguimiento orientación, presentación del negocio, relación muebles y enseres.
- Control de la producción y de la prestación del servicio: Cuando se recibe el plan de negocio para su análisis se registra en el inventario de planes de negocio y se le entrega al cliente carta de confidencialidad.
 

**Registro:** Carta de confidencialidad, inventario de planes de negocio regional, inventario de planes de negocio dirección nacional, evaluación planes de negocio.
- Comunicación con el cliente: cuando se recibe de la Regional la notificación de aprobación, corrección o negativa del plan de negocio presentado, se utilizan

medios como correo electrónico, teléfono o punto de atención de la fundación para darle a conocer al cliente la decisión tomada por las directivas de la fundación.

La gestión realizada se evidenciará por medio de los informes de ejecución, indicadores de gestión, seguimiento a planes de acción, registros fotográficos y algunos videos.

### **3. DESARROLLO DEL TRABAJO**

A continuación se presenta el trabajo realizado en Fundación Coomeva, se relacionan los objetivos planteados con las actividades realizadas para cada uno.

#### **Objetivos**

Los objetivos que se planteados para el trabajo de pasantía, fueron:

- Apoyar la coordinación logística de los programas de fomento empresarial.
- Apoyar la divulgación del portafolio de servicios de la organización
- Realizar Telemercadeo, cuando sea necesario, de las actividades que se requiera.
- Atender eventos de fomento empresarial.
- Apoyar la promoción y venta de eventos de motivación y capacitación empresarial.
- Apoyar la logística y ejecución de comités regionales y zonales de desarrollo empresarial.
- Apoyar la coordinación y realización de campañas publicitarias de los eventos.
- Interactuar con otras instituciones de la región que apoyen el emprendimiento y empresarismo.
- Apoyar actividades de recepción, archivo y correspondencia.

#### **3.1 APOYAR LA COORDINACIÓN LOGÍSTICA DE LOS PROGRAMAS DE FOMENTO EMPRESARIAL**

El portafolio de servicios de la Fundación Coomeva ofrece tanto a asociados como a no asociados, eventos de fomento empresarial que tienen como fin motivar hacia el emprendimiento y capacitar a los asistentes en diferentes temáticas relacionadas con el manejo y sostenimiento de unidades productivas; siempre enfocando los esfuerzos hacia el fomento de la cultura empresarial para estimular la creación y el fortalecimiento de empresas sostenibles y sustentables con responsabilidad social, a través de programas capacitación y motivación empresarial.

Los programas de capacitación empresarial incluyen seminarios de actualización profesional los cuales tienen una duración de cuatro (4) horas y se certifica la participación. Los temas que se ofrecen siempre están enfocados a fortalecer las competencias empresariales necesarias para el desarrollo de una actividad empresarial y la identificación de oportunidades de negocio; a continuación se relaciona la temática que maneja la Fundación Coomeva:

**Tabla 1. Temas de capacitación**

<b>TEMAS DE CAPACITACIÓN</b>	
Como realizar un estudio de mercado	Como incrementar sus ventas
Actualización en derecho laboral	Como iniciar su propio negocio
Actualización tributaria	Construcción de indicadores de gestión
Administración de ventas	Construcción y consolidación de una ORG
Administración del tiempo	Contabilidad Financiera
Análisis de la inversión	Control interno
Aprenda a construir su riqueza financiera	Costos ABC para microempresarios
Aprenda a invertir en mercados financieros de manera legal	Costos y presupuestos
Asociatividad	Cultura del servicio y la atención
Buenas prácticas de manufactura	Derecho laboral
Coaching personal	Direccionamiento estratégico
Comercio electrónico	Dirigencia cooperativa y económica
Como administrar con excelencia	Diseño, formalización y legalización de la empresa
Como convertirse en vendedor exitoso	Disminuya sus riesgos laborales
Como crear pymes y famiempresas	Educación financiera
Como exportar e importar	Empresas Familiares ¿Cómo administrarlas?
Diagnostico financiero	Finanzas para no financieros
Clínica de ventas	Formas de contratación de personal
Gerencia estratégica	Franquicias "Una oportunidad de desarrollo empresarial"
Gerencia publica	Fundamentos de mercadeo
Retención en la fuente sobre ingresos laborales	Servicio al cliente
Sensibilización del talento humano	Tramites laborales de obligatoriedad
Gestion de calidad	Liquidación de nomina
Gestion de la innovación y desarrollo	Logística internacional
Gestion de la logística empresarial	Outdoor Training
Habilidades de negociación	Plan estratégico de mercados
Habilidades gerenciales	Inversión en bolsa
Inteligencia de mercados	Investigación de mercados
Legislación laboral	Principios de mercadeo relacional
Gestion de calidad: herramientas practicas para la mejora	Programas de formación exportadora
Valoración de empresas	Reforma tributaria
Reglamento legislación laboral	

**3.1.1 Eventos de Capacitación.** A continuación se presentan los eventos programados desde el primer mes de trabajo hasta el mes seis (6), donde se analiza la participación de Asociados y No Asociados y los índices de satisfacción en cada uno de los eventos programados.

#### 3.1.1.1 Actualización en legislación laboral.

**Justificación:** En el medio laboral el Recurso Humano es el potencial más importante de la organización, además de ser su protagonista. Las condiciones y características que le son propias al desempeño llevan a desarrollar un proceso relacionado con el desarrollo de las organizaciones.

Contribuir a los futuros empresarios que están organizando su plan de negocios como refuerzo en el tema de los gastos de personal y dirigido todas las personas que están directamente relacionados con el área de Recursos Humanos, Nomina, seguridad social.

**Objetivo:** Dar a conocer los últimos cambios en materia de legislación laboral dados por el ministerio de la protección social, la corte constitucional, aplicándolos en forma práctica en la liquidación de nomina y sus derivados.

**Perfil de participantes:** Asociados, No Asociados, profesionales, técnicos, de interés general.

**Perfil del Facilitador:** Aracelly Plaza Rojas con estudios en Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia, Tecnóloga en Sistematización de Datos de la Fundación Universitaria F-idci de Cali, con diplomados en Legislación laboral certificado por Universidad del Rosario-Bogotá, Universidad Nacional de Colombia – Bogotá, Tribunal Superior del distrito Judicial –Buga, Heinsohn Software House-Bogotá, con especialización en Seguridad Social Integral, Derecho Laboral, entrevista y selección de personal. Cuenta con más de 20 años de experiencia en manejo de nomina, seguridad social, prestaciones sociales, aplicación de la ley 50 y de la ley 100, salarios, bienestar social, salud ocupacional, control de presupuestos, capacitación y asesorías en empresas como: Ingenio Pichichi S.A. -Buga, Purina Colombiana S.A. – Bogotá, Staff Temporales y Merchandising Integral -Bogotá, Heinsohn Software House – Bogotá, SQL Software S. A., Coomeva Fundación, Ascoop, asesoría personalizada en Colombina del Cauca, Directora de Nomina ASWEB Soluciones Integrales Ltda.- Servicios de nominas en outsourcing.

#### **Contenido temático**

- Clases de contratos de trabajo.
- Causales para terminación del contrato.
- Remuneración, sueldo y salario, auxilio de transporte y dotaciones.

- Devengado y descuentos.
- Prestaciones sociales: cesantías, intereses de cesantías, prima legal, liquidación de vacaciones compensadas y en dinero, liquidación final de contrato de trabajo.
- Aportes parafiscales: apropiación de prestaciones sociales, contabilización de la nómina.

**Metodología:** Los temas estuvieron a cargo de una profesional experta para proporcionar un conocimiento práctico de la interpretación y aplicación de las normas laborales relacionadas con los contratos de trabajo, prestaciones sociales, seguridad social, retención en la fuente laboral, quien a su vez complementó su aporte teórico con situaciones reales y vivencias compartidas por los participantes

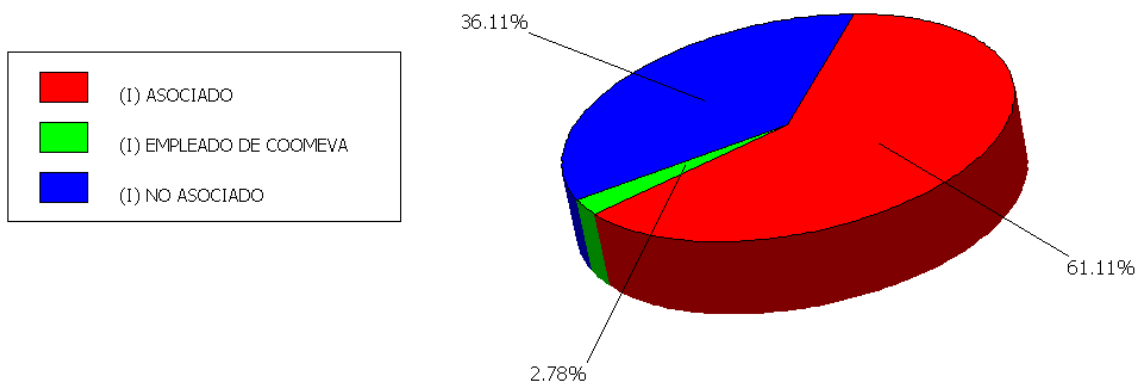
**Participación en el evento:** los eventos que ofrece la Fundación Coomeva están abiertos tanto a Asociados como No Asociados, a continuación se relaciona el tipo de personas que asistieron al evento, diferenciando entre Asociados, No asociados y colaboradores capacitados.

**Tabla 2. Asistencia al seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral según tipo de participante**

Participante	Numero	Porcentaje
Asociado	22	61.11%
No Asociado	13	36.11%
Empleado de Coomeva	1	2.78%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 1. Asistencia al seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral según tipo de participante**

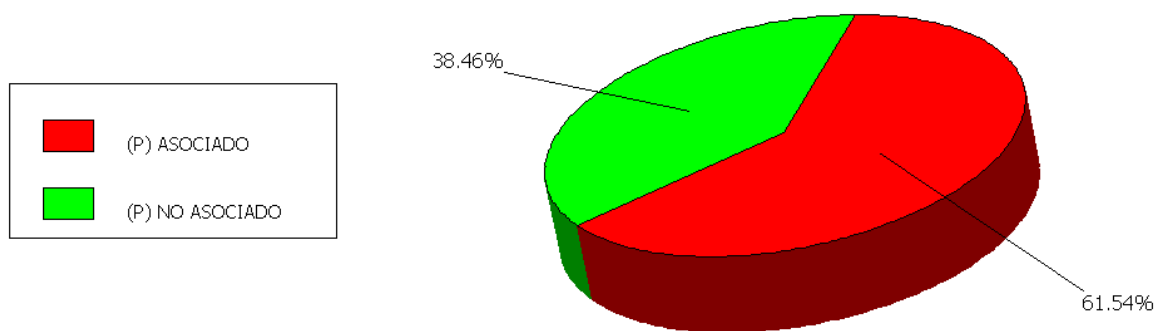


Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Se puede evidenciar que en este evento la mayor proporción de asistentes fueron asociados a la Cooperativa con un 61.11%, los no asociados representan el 36.11% de participación y el 2.78% fueron colaboradores del grupo empresarial; vale aclarar que el total de colaboradores capacitados fue de 5 personas, de las cuales 4 se incluyeron en el tipo de participante asociado.

De igual manera, se debe considerar que el potencial de participantes fue de 49 personas de las cuales 13 realizaron su preinscripción al evento pero no asistieron. De los 13 que se inscribieron pero no asistieron el 61,54% corresponde a Asociados a la cooperativa y el restante 38,46% fueron No Asociados, como lo evidencia el grafico:

**Gráfica 2. Potencial de participación en seminario actualización y nueva reglamentación en legislación laboral según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Si se analiza la relación de las personas que se inscriben y asisten contra las personas que se inscriben y no asisten, entonces podemos ver que el porcentaje de asistencia fue del 73.47% lo cual indica que se debe plantear una estrategia para lograr mejorar ese indicador.

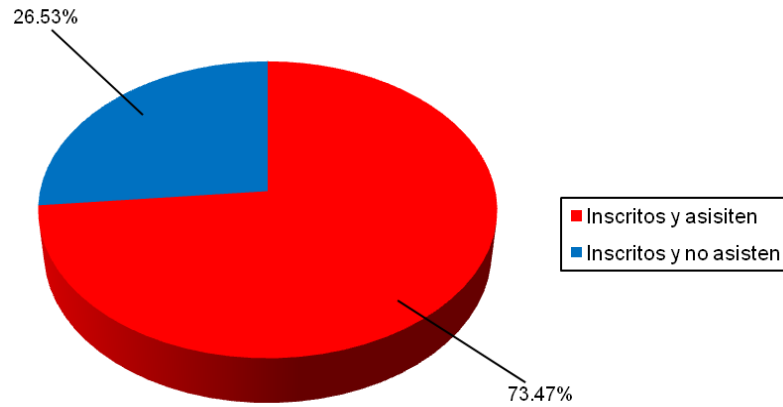
**Tabla 3. Proporción de inscripción y asistencia al seminario actualización y nueva reglamentación en legislación laboral**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	36	73.47%
Inscritos y no asisten	13	26.53%
<b>Total</b>	49	100%

Fuente: Propia del estudio



**Gráfica 3. Proporción de inscripción y asistencia al seminario actualización y nueva reglamentación en legislación laboral**



Fuente: Propia del estudio

**Evaluación del evento:** a continuación se presentan los resultados obtenidos en la evaluación del evento, de acuerdo a los datos obtenidos mediante la encuesta Foro/Encuesta y procesados en el Aplicativo SIE (Sistema de educación Coomeva)

**Tabla 4. Calidad del contenido seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral**

Respuesta	Total	%
BUENO	15	34%
EXCELENTE	29	66%
<b>Total general</b>	<b>44</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 5. Metodología seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	1	3%
REGULAR	8	21%
BUENO	22	58%
EXCELENTE	7	18%
<b>Total general</b>	<b>38</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 6. Suficiencia del contenido seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	3%
REGULAR	5	13%
BUENO	17	45%
EXCELENTE	15	39%
<b>Total general</b>	<b>38</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 7. Dominio amplio del tema seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	3%
REGULAR	4	11%
BUENO	17	45%

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 8. Receptividad a preguntas seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	5%
REGULAR	1	3%
BUENO	14	37%
EXCELENTE	21	55%
<b>Total general</b>	<b>38</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 9. Índice de satisfacción general del seminario actualización y nueva reglamentación el legislación laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NI SATISFECHO NI INSATISFEC	2	5%
SATISFECHO	23	61%
MUY SATISFECHO	13	34%
<b>Total general</b>	<b>38</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 10. Resumen de evaluación seminario actualización y nueva reglamentación de legislación laboral**

<b>Pregunta</b>	<b>Índice de satisfacción</b>
Calidad del contenido	100%
Metodología	76%
Suficiencia del contenido	84%
Dominio amplio del tema	45%
Receptividad a preguntas	92%
Califique en forma general la actividad	95%

Fuente: Propia del estudio

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede afirmar que en general la actividad fue satisfactoria pues el índice general de satisfacción fue del 95%, pero hay indicadores que no obtuvieron buena calificación como es el caso de la metodología 76%, suficiencia del contenido 84% y dominio amplio del tema 45%. Los anteriores indicadores están directamente relacionados con el facilitador, lo cual muestran que la persona escogida tiene aspectos que debe mejorar para próximas capacitaciones.

### 3.1.1.2 El Plan de negocios

**Justificación:** Es creencia generalizada que los planes de negocios son útiles solo a operaciones industriales que requieren hacer presentaciones a bancos, o conseguir dinero de inversionistas externos pero el plan de negocios es indispensable para las empresas pequeñas, quizás más importante que para las grandes empresas que invierten millones en desarrollarlos, utilizando diversos expertos en variadas áreas del conocimiento empresarial.

Se ha dicho insistentemente que un plan de negocios es la herramienta más poderosa que puede utilizar una empresa operando en la actual economía de mercado globalizada ya que al igual que un mapa guía a un viajero, el plan de negocios permite determinar anticipadamente donde queremos ir, donde nos encontramos y cuanto nos falta para llegar a la meta fijada.

Las principales aplicaciones que presenta un Plan de Negocio son las siguientes:

- Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de emprendedores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión.
- Facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.
- Puede facilitar la negociación con proveedores.

- Captación de nuevos socios o colaboradores.

**Objetivo:** Generar gran sensibilización hacia la importancia de formular el plan de negocios como combustible necesario para alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que se pretende poner en marcha.

**Perfil de participantes:** Estudiantes de Gestión Empresarial y Gestión Comercial de la institución universitaria Colegio Mayor del Cauca.

**Perfil del Facilitador:** Juan Felipe Vallejo Matus, Economista Bilingüe, Especialista en gerencia de la calidad, diplomado en alta gerencia de empresas de economía solidaria con las herramientas necesarias para dirigir empresas, instituciones comerciales e industriales del sector Público y Privado, capaz de elaborar y evaluar planes y proyectos de Inversión en busca del desarrollo empresarial en el ámbito nacional e internacional, preparado para diseñar e implantar programas y soluciones a empresas o instituciones con el fin de involucrar las mismas en un entorno altamente competitivo, planteando y resolviendo problemas de tipo económico con una visión global de la realidad económica y social del país

**Contenido temático**

- Definición de plan de negocios
- Importancia del plan de negocios
- Beneficios del plan de negocios
- Módulos del plan de negocios

**Metodología:** Exposición magistral dando espacio a los participantes de expresar sus dudas o comentarios para fomentar la participación activa de los asistentes.

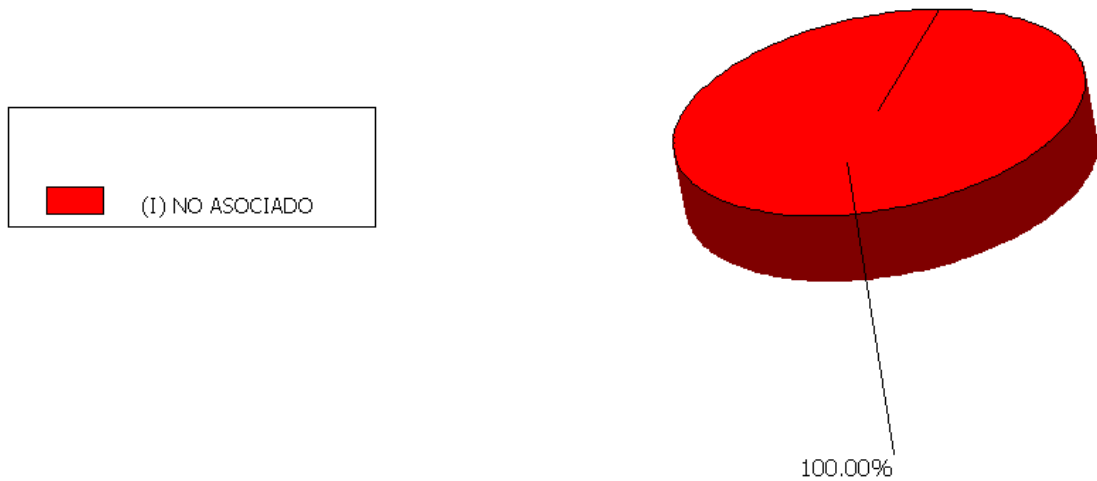
**Participación en el evento:** para el caso de este evento, participaron los estudiantes de la Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca debido a que en el año 2010 la Fundación Coomeva apoyo el concurso iniciativas empresariales de dicha institución y se comprometió a ofrecer capacitación a estudiantes con idea de empresa.

**Tabla 11. Asistencia al seminario el Plan de Negocios según tipo de participante**

Participante	Numero	Porcentaje
No Asociado	74	100%

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 4. Asistencia al seminario el Plan de Negocios según tipo de participante**



**Fuente:** Sistema de educación Coomeva SIE

Se puede evidenciar que el 100% de los estudiantes capacitados no son asociados a la cooperativa pero tienen el perfil para asociarse, situación que muestra el potencial de asociados que hay en las instituciones de educación superior, además, estos estudiantes tienen idea de empresa la cual se podría materializar en el momento en que se asocien a la cooperativa y puedan acceder a los servicios de la Fundación Coomeva.

**Evaluación del evento:** los resultados de la evaluación de este evento fueron los siguientes

**Tabla 12. Calidad del contenido seminario el Plan de Negocios**

Respuesta	Total	%
REGULAR	1	1%
BUENO	20	27%
EXCELENTE	52	71%
<b>Total general</b>	<b>73</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 13. Metodología seminario el Plan de Negocios**

Respuesta	Total	%
REGULAR	9	12%
BUENO	32	44%
EXCELENTE	32	44%
<b>Total general</b>	<b>73</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 14. Suficiencia del contenido seminario el Plan de Negocios**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
REGULAR	4	5%
BUENO	32	44%
EXCELENTE	37	51%
<b>Total general</b>	<b>73</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 15. Dominio amplio del tema seminario el Plan de Negocios**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
REGULAR	2	3%
BUENO	16	22%
EXCELENTE	55	75%
<b>Total general</b>	<b>73</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 16. Receptividad a preguntas seminario El Plan de Negocios**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	3	4%
A MEJORAR	1	1%
REGULAR	8	11%
BUENO	29	40%
EXCELENTE	32	44%
<b>Total general</b>	<b>73</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 17. Índice de satisfacción general del seminario El Plan de Negocios**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
MUY INSATISFECHO	1	1%
NI SATISFECHO NI INSATISFEC	3	4%
SATISFECHO	49	70%
MUY SATISFECHO	17	24%
<b>Total general</b>	<b>70</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 18. Resumen de evaluación seminario El Plan de Negocios**

<b>Pregunta</b>	<b>Índice de satisfacción</b>
Calidad del contenido	98%
Metodología	88%
Suficiencia del contenido	95%
Dominio amplio del tema	97%
Receptividad a preguntas	84%
Califique en forma general la actividad	94%

Fuente: Propia del estudio

En términos generales, la actividad fue satisfactoria porque podemos ver como todos los indicadores están por encima del 80% lo cual es alentador; pero también se refleja que hay aspectos que se deben mejorar como la metodología y la receptividad a preguntas del facilitador. Para este caso en particular, debido al tiempo no se pudo dar espacio para que los estudiantes manifestaran todas sus dudas, motivo por el cual el facilitador se puso a disposición para que vía correo electrónico le hicieran llegar sus inquietudes.

### 3.1.1.3 Formación para formadores

**Justificación:** Para generar emprendimiento se tiene que preparar a profesores, personas conocedoras de administración de empresas, y de planes de negocios para que a través de técnicas sencillas como: esquemas esenciales y dinámicas, sepan llegar a la comunidad y no solo capacitar a personas universitarias sino a toda la sociedad para que aprendan como desarrollar un plan de negocios.

Con estos conocimientos podrán definir una idea de un producto o servicio, identificar un mercado, cliente, realizar un estudio de mercado para luego determinar cuáles son los esquemas de procesos, que podrían aplicar a su modelo e identificar que oportunidades presenta el entorno y cuál es su viabilidad e impacto.

**Objetivo:** Crear capacidades para el desarrollo de la cultura emprendedora asegurando que los formadores tengan las competencias pedagógicas necesarias para facilitar un ambiente favorable hacia el emprendimiento.

**Perfil de participantes:** Asociados, No Asociados, profesionales, técnicos, de interés general.

**Perfil del Facilitador:** Christian Burbano, Profesional en mercadeo y negocios internacionales con énfasis en mercadeo proyectivo – Universidad Autónoma de Occidente (Cali), especialista en Administración – Universidad Icesi (Cali), maestría en dirección de marketing y comunicación.

**Contenido temático**

- Valores del emprendimiento
- Trabajo en equipo
- Valores, cultura y motivaciones
- Filosofía gana – gana
- El proceso creativo y la innovación
- Generación de ideas de negocio
- Técnicas para generar ideas de negocio
- El concepto del negocio
- Identificación de oportunidades
- El modelo de negocio
- Plan de negocio

**Metodología:** Participativa, exposición magistral por parte del facilitador con ejemplos ilustrativos, videos y talleres fomentado la participación activa de los asistentes.

**Participación en el evento:** para este evento se convoco a todos los asociados docentes de la Ciudad de Popayán, los resultados de participación fueron los siguientes:

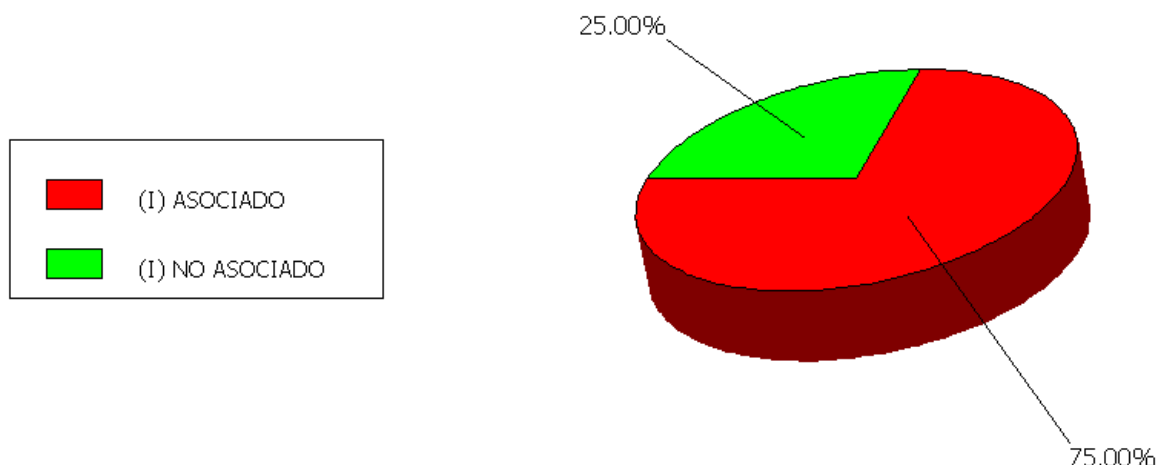
**Tabla 19. Asistencia al seminario Formación para Formadores según tipo de participante**

<b>Participante</b>	<b>Numero</b>	<b>Porcentaje</b>
Asociado	6	75%
No Asociado	2	25%
<b>Total</b>	8	100%

Fuente: Propia del estudio



**Gráfica 5. Asistencia al seminario Formación para Formadores según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Aunque la participación en el evento no fue muy significativa, del total de participantes, el 75% son asociados a la cooperativa y solo el 25% no son asociados a la cooperativa. En este evento no se tuvo participación de los colaboradores del grupo empresarial Cooperativo.

En cuanto al potencial de participación del evento, se esperaba contar con la participación de 20 personas; esto quiere decir que el porcentaje de participación fue bajo, por tal motivo se contacto a las personas que no asistieron y el 64% sugirió cambiar el día de realización de los eventos ya que los días viernes y sábado no son adecuados para este tipo de eventos.

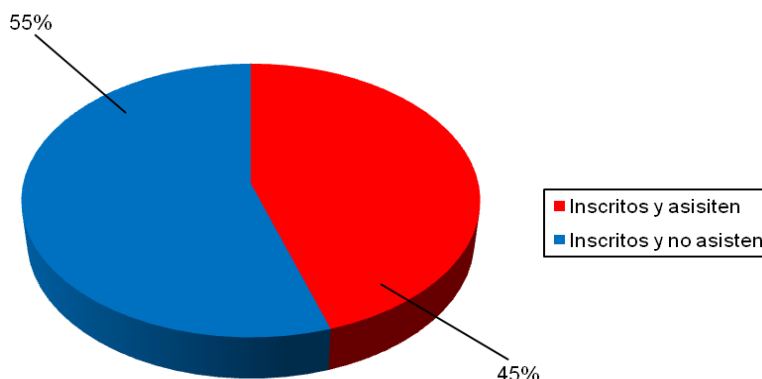
A continuación se presenta la relación del porcentaje de asistencia al evento de las personas inscritas:

**Tabla 20. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Formación para formadores**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	8	45%
Inscritos y no asisten	11	55%
<b>Total</b>	20	100%

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 6. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Formación para Formadores**



Fuente: Propia del estudio

Podemos ver como el porcentaje de participación fue solamente del 45%, por este motivo se tomo la decisión de programar eventos los días miércoles y jueves, esperando que el porcentaje de participación sea mas alto.

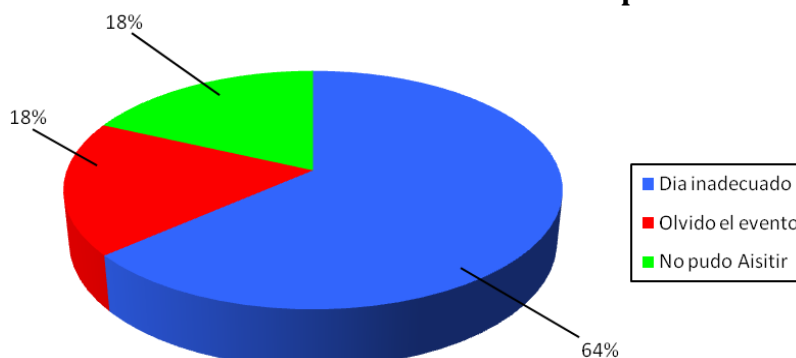
Al contactar a las personas que se inscribieron y no asistieron, se encontró los siguientes motivos de inasistencia

**Tabla 21. Motivo Inasistencia al seminario Formación para Formadores**

Motivo inasistencia	Número	Porcentaje
Día inadecuado	7	64%
Olvido el evento	2	18%
No pudo Asistir	2	18%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 7. Motivo Inasistencia al seminario Formación para Formadores**



Fuente: Propia del estudio

**Evaluación del evento.** El seminario “Formación para formadores” obtuvo los siguientes resultados

**Gráfica 8. Calidad del contenido seminario Formación para Formadores**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	8	100%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 22. Metodología seminario Formación para Formadores**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	8	100%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 23. Suficiencia del contenido seminario Formación para Formadores**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	8	100%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 24. Dominio amplio de tema seminario Formación para Formadores**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	8	100%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 25. Receptividad a preguntas seminario Formación para Formadores**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	8	100%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 26. Índice de satisfacción general del seminario Formación para Formadores**

Respuesta	Total	%
MUY SATISFECHO	7	100%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 27. Resumen de evaluación seminario Formación para Formadores**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	100%
Metodología	100%
Suficiencia del contenido	100%
Dominio amplio del tema	100%
Receptividad a preguntas	100%
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

El seminario obtuvo excelente calificación, los resultados de la encuesta Foro/Conferencia muestran que la satisfacción fue del 100% en todos los aspectos a evaluar del evento.

#### 3.1.1.4 Programación Neurolingüística

**Justificación:** la programación neurolingüística hoy día es utilizada como sistema genérico de aprendizaje o como terapia; a través de este sistema, se logra resultados eficaces, tales como: automotivarse y motivar, perder los miedos, generar confianza en uno mismo, relaciones interpersonales armónicas, relaciones sexuales placenteras, dejar malos hábitos o vicios, y hasta curar algunas enfermedades.

La PNL es una herramienta idónea para vivir en libertad, es un instrumento adecuado para transformar las situaciones vitales que marcaron nuestra identidad durante la infancia o la adolescencia, para rescribir la historia de nuestra vida, revivir de manera consciente los episodios de nuestra existencia. Revivir una situación traumática, nos permite obtener conclusiones diversas para ser trabajadas a través de la herramienta PNL y de esta manera cambiar nuestra vida futura.

**Objetivo:** Activar en los participantes habilidades claves para la obtención de resultados en equipo, orientación al servicio y coordinación relacional. Libera el potencial de pertenencia y confianza entre los colaboradores

**Perfil de participantes:** Colaboradores de Coomeva Eps

**Perfil del Facilitador:** Néstor Jose Cobo Vasquez, Administrador De Empresas-Usaca Cali. Estudios en: Marketing Estratégico, con especialización en docencia universitaria de la Universidad Cooperativa De Colombia y Maestría en educación: Desarrollo humano, Universidad San Buenaventura Cali.

**Metodología:** Participativa, exposición magistral por parte del facilitador con ejercicios prácticos de programación neurolingüística.

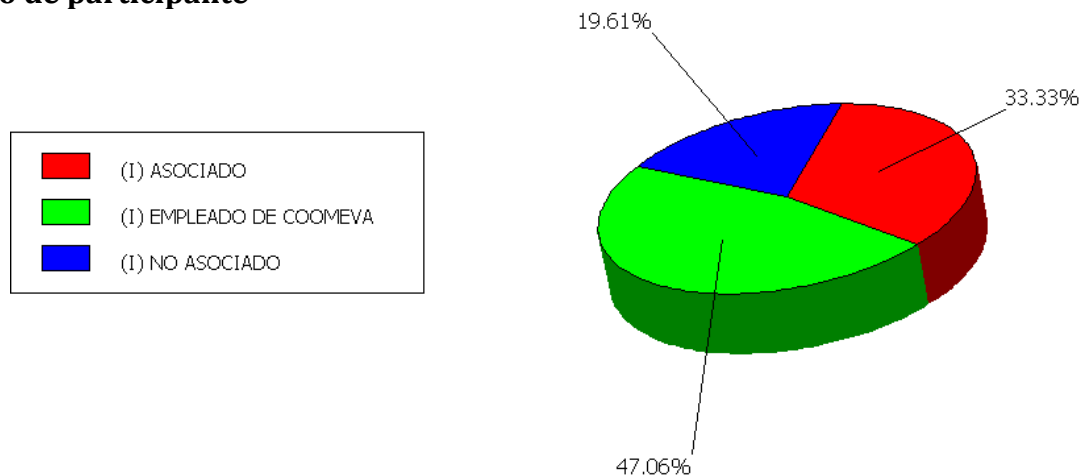
**Participación en el evento:** la capacitación en programación neurolingüística se impartió a los colaboradores de Coomeva Eps de la ciudad de Popayán. A continuación se muestran las cifras de participación del evento:

**Tabla 28. Asistencia a la capacitación en programación neurolingüística según tipo de participante**

Participante	Numero	Porcentaje
Asociado	17	33%
No Asociado	10	20%
Empleado	24	47%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 9. Asistencia a la capacitación en programación neurolingüística según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Del total de participantes al evento, el 33% son asociados a la cooperativa, el 47% son empleados de Coomeva Eps y el restante 20% no son asociados. Esto indica que solamente el 33% además de ser empleados de Coomeva Eps, están asociados a la cooperativa; el restante 67% aun no están asociados a la cooperativa, son potenciales asociados y usuarios de los servicios de la Fundación Coomeva.

## Evaluación del evento

**Tabla 29. Calidad del contenido capacitación en Programación Neurolingüística**

Respuesta	Total	%
BUENO	1	2%
EXCELENTE	50	98%
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 30. Metodología capacitación en programación neurolingüística**

Respuesta	Total	%
EXCELENTE	51	100%
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 31. Suficiencia del contenido capacitación en programación neurolingüística**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	1	2%
BUENO	1	2%
EXCELENTE	49	96%
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 32. Dominio amplio del tema capacitación en programación neurolingüística**

Respuesta	Total	%
EXCELENTE	51	100%
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 33. Receptividad a preguntas capacitación en programación neurolingüística**

Respuesta	Total	%
EXCELENTE	49	96%
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 34. Índice de satisfacción general capacitación en Programación Neurolingüística**

Respuesta	Total	%
SATISFECHO	3	7%
MUY SATISFECHO	42	93%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 35. Resumen de evaluación capacitación en programación neurolingüística**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	100%
Metodología	100%
Suficiencia del contenido	98%
Dominio amplio del tema	100%
Receptividad a preguntas	96%
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

La capacitación a los Colaboradores de Coomeva Eps obtuvo una excelente calificación, todos los aspectos a evaluar obtuvieron un índice de satisfacción por encima del 95%.

### 3.1.1.5 Finanzas para no Financieros

**Justificación:** En las condiciones actuales de la economía globalizada, los capitales siempre están en continuo movimiento, los inversionistas desplazan diariamente grandes cantidades de dinero entre compañías, industrias y países diferentes, esperando obtener el mejor rendimiento con el menor nivel de riesgo. Vale entonces la pregunta ¿Cómo pronosticar un alto volumen de utilidades sin incurrir en un porcentaje elevado de riesgo? Una vía para aproximarse a este fin es analizar la

información contable para una compañía específica en el contexto de su escenario industrial teniendo en cuenta que la meta de la contabilidad es proporcionar información útil a las personas que toman decisiones, en especial decisiones de inversión

**Perfil de participantes:** El evento esta dirigido a Asociados y no asociados, profesionales, técnicos, tecnólogos y empresarios de la ciudad de Popayán.

**Perfil del Facilitador:** Julio Millán Solarte: Contador Público, Especialista en Finanzas Universidad del Valle. Candidato a Msc. Maestría en Organizaciones. Asesor Financiero, Contable y Tributario. Revisor Fiscal. Profesor Ocasional Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle.

#### **Contenido temático**

- Importancia de la Administración financiera
- Análisis financiero
- Estructura Financiera

**Metodología:** Exposición magistral de los conceptos comprendidos en el programa con actividades lúdicas de aprendizaje y ejercicios prácticos relacionados con las temáticas comprendidas en el programa.

**Participación en el evento:** para este evento se convoco a los Asociados a la Cooperativa y no asociados que solicitan información acerca de los eventos de la Fundación Coomeva, las cifras de participación se presentan a continuación:

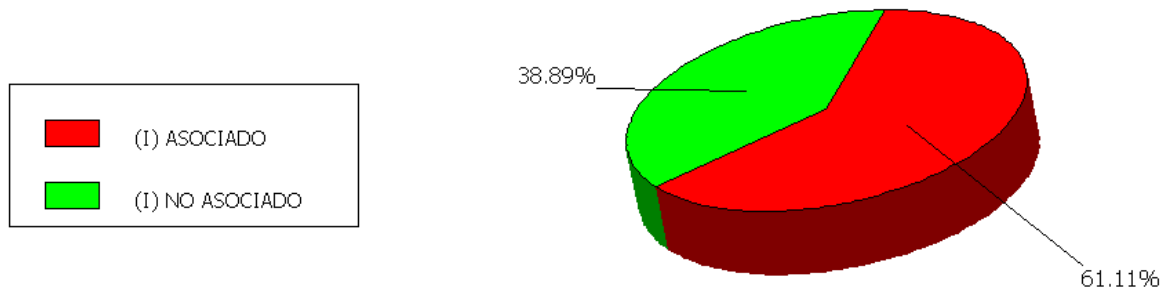
**Tabla 36. Asistencia al seminario Finanzas para no financieros según tipo de participante**

<b>Participante</b>	<b>Numero</b>	<b>Porcentaje</b>
Asociado	11	61%
No Asociado	7	39%
<b>Total</b>	18	100%

Fuente: Propia del estudio



**Gráfica 10. Asistencia al seminario Finanzas para no financieros según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Del total de asistentes al seminario, el 61% son Asociados a Coomeva y el 39% no son Asociados, esto indica que para este caso el mayor porcentaje de participación fue de Asociados, aspecto que vale la pena resaltar porque uno de los principios de la Economía solidaria es brindarles educación a los asociados.

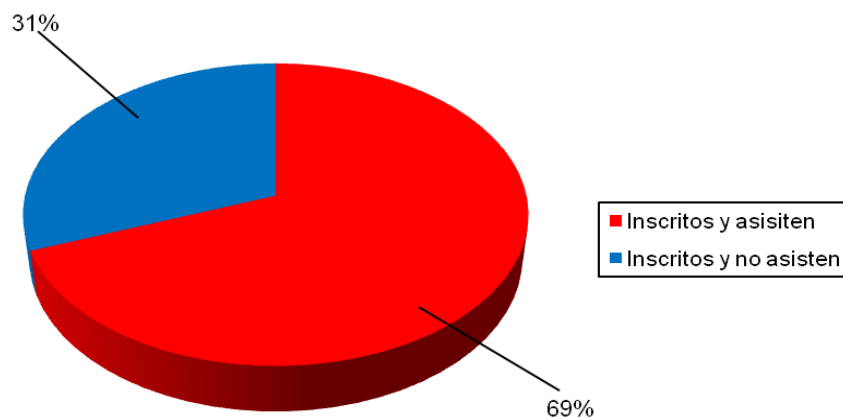
A continuación se muestra el porcentaje de asistencia al evento:

**Tabla 37. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Finanzas para no financieros**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	7	47%
Inscritos y no asisten	8	53%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 11. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Finanzas para no financieros**



Fuente: Propia del estudio

El porcentaje de inasistencia al evento fue del 31%, es decir, de las 26 personas inscritas, 8 no asistieron al evento. La proporción de las personas que asistieron fue del 69% lo cual indica que el porcentaje de asistencia de este evento es aceptable.

### Evaluación del evento

**Tabla 38. Calidad del contenido seminario Finanzas para no financieros**

Respuesta	Total	%
BUENO	1	8%
EXCELENTE	12	92%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 39. Metodología seminario Finanzas para no financieros**

Respuesta	Total	%
BUENO	1	8%
EXCELENTE	12	92%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 40. Suficiencia del contenido seminario Finanzas para no financieros**

Respuesta	Total	%
BUENO	5	38%
EXCELENTE	8	62%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 41. Dominio amplio del tema seminario Finanzas para no financieros**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	13	100%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 42. Receptividad a preguntas seminario Finanzas para no financieros**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	13	100%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 43. Índice de satisfacción general del seminario Finanzas para no financieros**

Respuesta	Total	%
MUY SATISFECHO	13	100%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 44. Resumen de evaluación seminario Finanzas para no financieros**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	100%
Metodología	100%
Suficiencia del contenido	100%
Dominio amplio del tema	No responde
Receptividad a preguntas	No responde
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

La actividad obtuvo una excelente calificación, a pesar de que los asistentes no respondieron dos ítems, los demás indicadores obtuvieron una satisfacción del 100%.

#### 3.1.1.6 Gestión humana basada en competencias laborales

**Justificación:** A pesar de que cada día existen más y más sencillos métodos de estudio y capacitación; a pesar de los grandes avances técnicos que hoy nos facilitan el acceso a más y muy actualizada información, siguen desfilando por las más importantes nominas un ejército de personas incompetentes, ineficientes e insatisfechas, generando problemas de rotación de personal y de relaciones interpersonales, con la mala influencia que ello representa para el bienestar laboral y las nefastas consecuencias en la búsqueda de un grato, productivo y positivo ambiente de trabajo.

Hoy sabemos que la explicación a estos frecuentes y continuos problemas, está en el hecho de que la casi totalidad de los programas de capacitación, carreras medias y

afines, son demasiado técnicas; muchas matemáticas, mucha sistematización, mucha tecnología y muy poco ( casi nada!) de bienestar humano.

**Perfil de participantes:** Al evento podían asistir Asociados y no asociados, ya sea profesionales, técnicos, tecnólogos y empresarios de la ciudad de Popayán.

**Perfil del Facilitador:** Mauricio Arciniegas Martínez: Administrador de Empresas - Especialista en Alta Gerencia, Sistemas de Gestión de Calidad, Consultor Gerencial, Coach Certificación Internacional Albert Yans Institute – Humman Approach Group, Auditor interno de calidad –Icontec, Docente universitario, Auditor nacional de calidad

**Contenido temático**

- Estructura o sistema estratégico de los procesos de gestión humana.
- Implementación de una gestión basada en competencias.
- Composición estratégica de los procesos de gestión humana.
- Implementación de una gestión humana basada en competencias laborales.

**Metodología:** Exposición magistral de los conceptos comprendidos con actividades lúdicas.

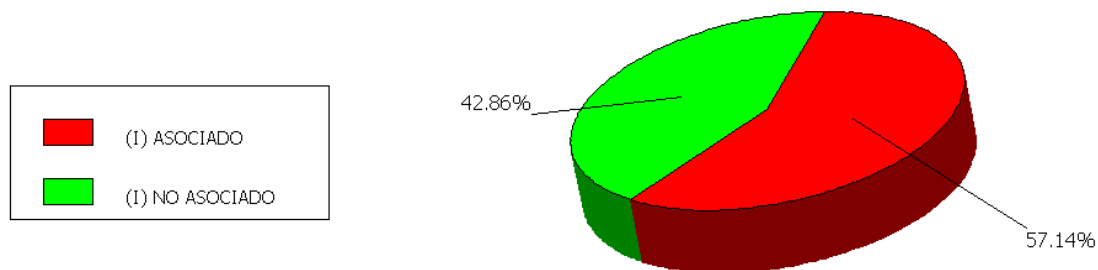
**Participación en el evento:** las cifras de participación en el evento se describen a continuación:

**Tabla 45. Asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales según tipo de participante**

<b>Participante</b>	<b>Numero</b>	<b>Porcentaje</b>
Asociado	4	57%
No Asociado	3	43%
<b>Total</b>	7	100%

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 12. Asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

La asistencia al evento se repartió así: el 57% de los participantes son Asociados a la cooperativa y el restante 43% son No Asociados. A pesar de que la mayor asistencia fue de Asociados, la brecha aun es corta; la participación de asociados debería mejorar debido a que estos eventos son subsidiados con parte de los aportes mensuales que se hacen a Coomeva Cooperativa.

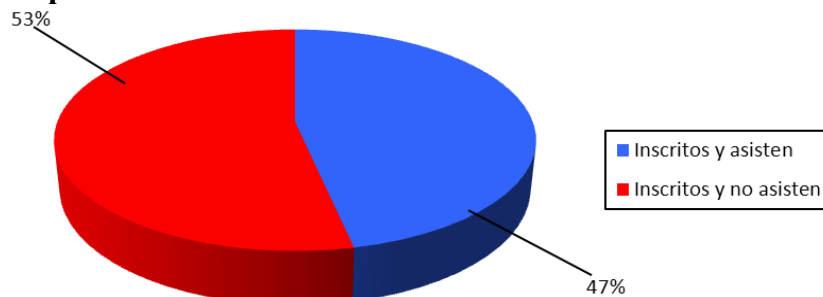
A continuación se muestra el porcentaje de asistencia al evento:

**Tabla 46. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	7	47%
Inscritos y no asisten	8	53%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 13. Proporción de inscripción y asistencia al seminario Gestión humana basada en competencias laborales**



Fuente: Propia del estudio

De los interesados en asistir al evento y que realizaron su inscripción, el 47% asistió al seminario y el restante 53% no asistió a pesar de que el día que se tenía programado el evento se realizó telemercadeo para recordarles el evento a las personas que se inscribieron.

## Evaluación del evento

**Tabla 47 Calidad del contenido seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
BUENO	1	14%
EXCELENTE	6	86%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 48. Metodología seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
BUENO	1	14%
EXCELENTE	6	86%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 49. Suficiencia del contenido seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
REGULAR	1	14%
EXCELENTE	6	86%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 50. Dominio amplio del tema seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	7	100%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 51. Receptividad a preguntas seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

Respuesta	Total	%
EXCELENTE	7	100%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 52. Índice de satisfacción general del seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

Respuesta	Total	%
SATISFECHO	3	43%
MUY SATISFECHO	4	57%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 53. Resumen de evaluación seminario Gestión humana basada en competencias laborales**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	100%
Metodología	100%
Suficiencia del contenido	86%
Dominio amplio del tema	100%
Receptividad a preguntas	100%
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

Los indicadores muestran resultados satisfactorios de la actividad, la calificación de los asistentes muestra que el grado de satisfacción está por encima del 80%.

El ítem de suficiencia del contenido fue el que tuvo la menor calificación pero se alcanza a ubicar por encima del 80% lo cual es un buen resultado.

**3.1.2 Eventos de Motivación.** Los eventos de motivación, son conferencias de dos (2) horas las cuales tratan temas de crecimiento personal, motivación hacia el emprendimiento y temas de interés general para la educación del asociado.

TEMAS DE MOTIVACIÓN	
¿Que son las competencias laborales?	Espíritu empresarial
Actitudes para lograr objetivos	Excelencia servicio al cliente
Administración efectiva del tiempo	Diagnostica practico para Mipymes
Alternativas de inversión	Fuentes de financiamiento empresarial
Armonización de equipos de trabajo	Identifique y gestione oportuidades de mejora
Bases para el éxito del mercado relacional	Inclusión para personas discapacitadas
Comunicación empresarial: como decir, como oír	Innovación industrial
Conozca los deberes de su empresa	Comunicación asertiva
Conversatorio tributario	La magia del empresario está en su poder psicotónico
Características y clases de empresarios	Las claves y dificultades del emprendimiento
Clientes difíciles: grandes oportuidades	Las relaciones vs. Las ventas
Como lograr nuestras metas	Liderazgo transformador
Empresario que no se modifica se momifica	Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva
En post de la excelencia	Mejorando nuestra respuesta al cambio
Crear una empresa un reto viable	Mentalidad empresarial
Creatividad empresarial	Negociación efectiva
Creación de empresas: aspectos legales y tributarios	No venda: fidelice su cliente
Cultura empresarial	Pasión por el logro
De idea a proyecto	Ideas de negocio para emprendedores
Hacia una cultura de servicio - basada en CRM	Plan comercial para nuevas empresas
Responsabilidad social empresarial	Stress laboral
Sectores económicos exportadores	Talento humano - la base de tu negocio
Sociedades Anónimas Simplificadas	Valor económico agregado
Herramientas para ser innovadores	

Fuente: Coomeva Fundación

### 3.1.2.1 Gente super efectiva: no es lo mismo estar ocupado que estar produciendo

**Justificación:** Sólo hay una salida para empresarios, comerciantes, industriales, ejecutivos, empresarios de mercadeo en red, vendedores y todo el que quiera progresar, Empezar ya, incremente sus ventas mejorando la calidad de su fuerza comercial. Vea resultados efectivos en forma inmediata, entre en sintonía con los triunfadores participando en el mejor programa de Formación, Capacitación y



Motivación de habla hispana, orientado al mundo de los negocios. Aplique los tres agentes activos claves para triunfar en cualquier tiempo.

**Perfil de participantes:** Al evento podían asistir Asociados y no asociados sin discriminación de su perfil profesional.

**Perfil del Facilitador:** Guillermo Villa Ríos, Facilitador y Consultor empresarial nacional e internacional en áreas de Crecimiento Personal y Desarrollo Organizacional. Abogado, con especializaciones en Administración de Empresas, Mercadeo y Ventas. Cali, Valle

**Metodología:** Taller con participación grupal, exposición dinámica.

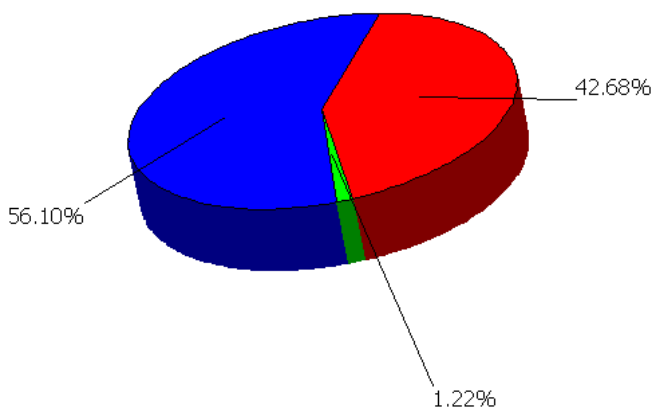
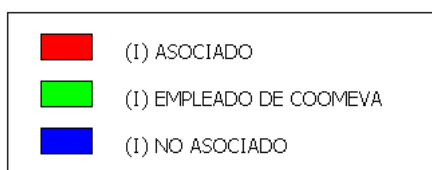
**Participación en el evento:** para la conferencia “Gente súper efectiva: no es lo mismo estar ocupado que estar produciendo” se invito a participar a Asociados a Coomeva y no asociados, las cifras de participación se presentan a continuación:

**Tabla 54. Asistencia a la conferencia Gente super efectiva según tipo de participante**

Participante	Numero	Porcentaje
Asociado	35	43%
No Asociado	46	56%
Empleado	1	1%
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 14. Asistencia a la conferencia Gente super efectiva según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

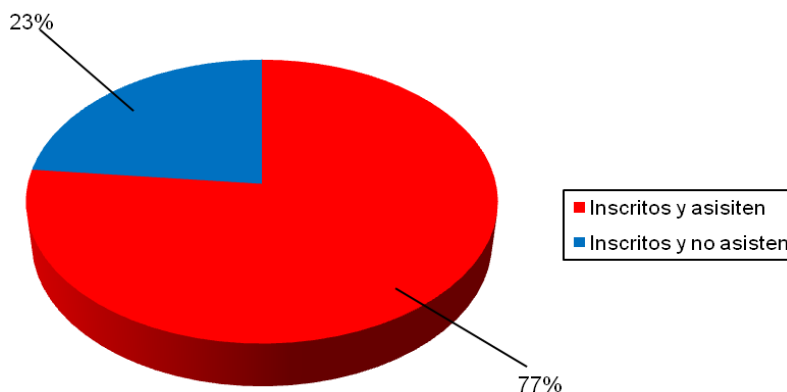
Del total de asistentes a la conferencia, el 43% son Asociados a la cooperativa, el 56% No asociado y el 1% colaboradores de Coomeva; nuevamente el mayor porcentaje de participación es de No asociados.

**Tabla 55. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Gente super efectiva**

	Numero	Porcentaje
Inscritos y asisten	82	77%
Inscritos y no asisten	25	23%
<b>Total</b>	107	100%

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 15. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Gente super efectiva**



Fuente: Propia del estudio

El potencial de asistentes al evento fue de 107 personas, de las cuales el 77% asistieron al evento y el restante 23% realizaron la reserva de su cupo pero no asistieron a la conferencia. La proporción de asistencia para este evento se puede calificar como buena.

## Evaluación del evento

**Tabla 56. Calidad del contenido conferencia Gente super efectiva**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	3%
REGULAR	1	1%
BUENO	7	9%
EXCELENTE	70	88%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 57. Metodología conferencia Gente super efectiva**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	3	4%
BUENO	9	11%
EXCELENTE	68	85%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 58. Suficiencia del contenido conferencia Gente super efectiva**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	6	8%
REGULAR	10	13%
BUENO	14	18%
EXCELENTE	50	63%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 59. Dominio amplio del tema conferencia Gente super efectiva**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
EXCELENTE	74	93%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 60. Receptividad a preguntas conferencia Gente super efectiva**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	17	21%
DEFICIENTE	1	1%
REGULAR	4	5%
BUENO	5	6%
EXCELENTE	53	66%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 61. Índice de satisfacción general conferencia Gente super efectiva**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	4	6%
MUY INSATISFECHO	1	1%
SATISFECHO	22	31%
MUY SATISFECHO	45	63%
<b>Total general</b>	<b>72</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 62. Resumen de evaluación conferencia Gente super efectiva**

<b>Pregunta</b>	<b>Índice de satisfacción</b>
Calidad del contenido	97%
Metodología	96%
Suficiencia del contenido	81%
Dominio amplio del tema	93%
Receptividad a preguntas	72%
Califique en forma general la actividad	94%

Fuente: Propia del estudio

La conferencia “Gente súper efectiva” obtuvo buena calificación, la mayoría de los indicadores están por encima del 80% a excepción de la receptividad a preguntas que obtuvo un 72% de satisfacción; esto puede deberse a que el tiempo de la conferencia es limitado en cuanto a la extensión del tema y el espacio para preguntas en muchas ocasiones es nulo.

### 3.1.2.2 Aprenda a manejar el stress laboral

**Justificación:** Realmente es mucho lo que se ha hablado sobre el llamado fenómeno de nuestros días: El Stress; y aunque ha sido considerado como una “enfermedad”, no

es así realmente, si no que es una respuesta física y mental a las adaptaciones del ser humano a diversos acontecimientos. Afecta al 80% de las personas entre 17 y 93 años de edad y tiene su raíz en el ámbito de lo psicológico. El stress se produce como el resultado de la desatención de nuestras necesidades a nivel físico, emocional, mental o espiritual. Por lo tanto es importante revisar nuestros estilos de vida, a fin de descifrar la valiosa información que el stress nos brinda sobre nosotros. Antes que seguir gastando dinero en medicamentos y energizantes, combatir el stress tiene un solo camino efectivo: vivir en el presente con una continua revisión de nuestros estados interiores de conciencia.

**Objetivo:** La capacitación tiene como objetivo proveer estrategias para enfrentar la influencia negativa que tiene el stress en el rendimiento laboral del empleado; mejorar su actitud laboral, énfasis en planeación, dirección y rendimiento de cuentas. Estimular el compromiso de trabajo y la creación de un ambiente abierto y tolerante con los compañeros.

**Perfil de participantes:** Asociados, No asociados sin discriminación de su perfil profesional.

**Perfil del Facilitador:** Martha Lucia Bravo. Facilitadora de Integrar Asesorías Ltda. Ingeniera Civil con estudios en Administración Pública, gerente comercial y socio de Integrar Asesorías Ltda.; ha participado en seminarios de Negociaciones efectivas, control interno y administración de empresas.

Conferencista en temas de Liderazgo efectivo, Trabajo en equipo y sensibilización en ciudades como Florencia – Caquetá, Pensilvania – Caldas, Belén de Umbría – Risaralda, Purace – Cauca.

**Metodología:** Exposición magistral con ejercicios relacionados con el tema.

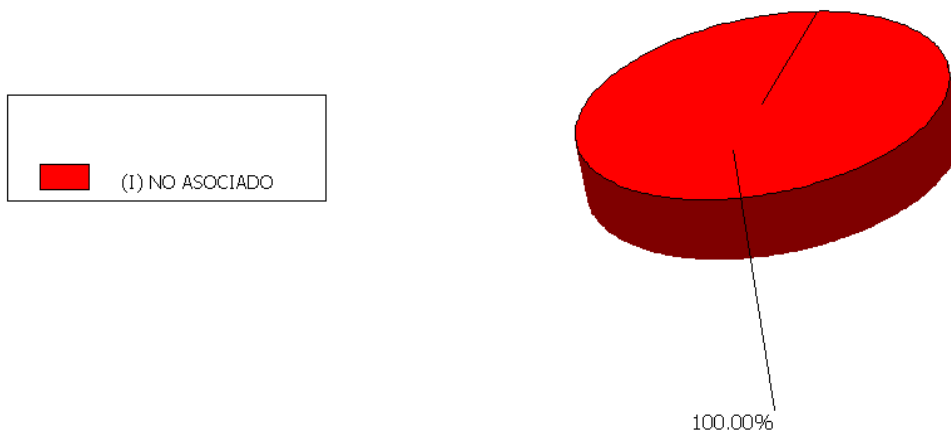
**Participación en el evento:** el evento convoco a los Asociados a Coomeva de la Zona Popayán y no asociados que participan en las actividades que programa la Fundación Coomeva, los resultados de participación se presentan a continuación:

**Tabla 63. Asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el stress laboral según tipo de participante**

Participante	Número	Porcentaje
No Asociado	55	100%
<b>Total</b>	55	100%

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 16. Asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el stress laboral según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

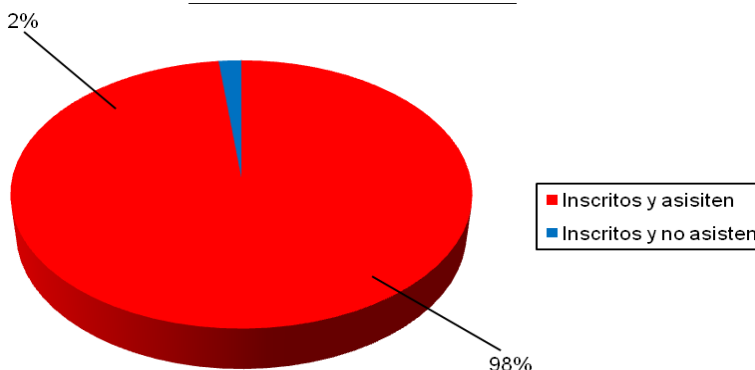
Se puede evidenciar como el 100% de asistentes al evento son No Asociados, aspecto que se debe mejorar porque a pesar que a los eventos también se convocan No Asociados, este tipo de conferencias se ofrecen en pro de la educación de los socios de la Cooperativa.

**Tabla 64. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	55	98%
Inscritos y no asisten	1	2%
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 17. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Aprenda a manejar el Stress laboral**



Fuente: Propia del estudio

Del potencial de asistentes al evento, el 98% de las personas que se inscribieron asistieron y solamente el 2% no asistió al evento; entonces se puede calificar como buena la asistencia.

### Evaluación del evento

**Tabla 65. Calidad del contenido conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	4%
REGULAR	2	8%
BUENO	5	19%
EXCELENTE	18	69%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 66. Metodología conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	8%
REGULAR	1	4%
BUENO	4	15%
EXCELENTE	19	73%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 67. Suficiencia del contenido conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	8%
REGULAR	2	8%
BUENO	6	23%
EXCELENTE	16	62%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 68. Dominio amplio del tema conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	3	12%
REGULAR	1	4%
BUENO	5	19%
EXCELENTE	17	65%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 69. Receptividad a preguntas conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	5	19%
REGULAR	1	4%
BUENO	5	19%
EXCELENTE	15	58%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 70. Índice de satisfacción general conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
SATISFECHO	11	52%
MUY SATISFECHO	10	48%
<b>Total general</b>	<b>21</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 71. Resumen de evaluación conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

<b>Pregunta</b>	<b>Índice de satisfacción</b>
Calidad del contenido	88%
Metodología	88%
Suficiencia del contenido	85%
Dominio amplio del tema	84%
Receptividad a preguntas	77%
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio



De acuerdo a la evaluación del evento por medio de la encuesta Foro/Conferencia, en términos generales se obtuvieron buenos resultados pues la mayoría de indicadores se ubican por encima del 80%. El único aspecto a mejorar es la receptividad a preguntas, la cual es un aspecto presente en la mayoría de eventos de motivación debido al poco tiempo que se destina para preguntas.

### 3.1.2.3 Creación de empresas: Aspectos legales, tributarios y laborales

**Justificación:** La creación de empresas es uno de los temas que más importancia ha cobrado en las últimas décadas, producto de la necesidad de las economías de propiciar su adecuado desarrollo y crecimiento debido a que la creación de empresas es un elemento revitalizador y generador de riqueza.

Desde mediados de los años noventa, el gobierno colombiano empezó a establecer leyes para promover la creación de organismos y programas a los cuales los potenciales empresarios pudieran acudir para concretar su idea de negocio. En la actualidad, existen normas generales y específicas así como leyes y medidas de apoyo a la creación de empresas que por estar tan dispersas son pocas conocidas.

**Objetivo general:** Identificar las leyes, normas y medidas generales formuladas por el gobierno colombiano para el fomento de la creación de nuevas empresas, con el propósito de exponer algunas recomendaciones para la promoción de la actividad emprendedora en el país.

**Perfil de participantes:** Asociados y No asociados

**Perfil del Facilitador:** Julián Flórez Guttman, Contador Público Especialista en Tributaria y Laboral. Asesor contable, Consultor SIIGO, Revisor fiscal, Consultor en recursos humano.

**Metodología:** Exposición magistral, metodología participativa para que los asistentes aclaren sus dudas o hagan comentarios respecto al tema en cuestión.

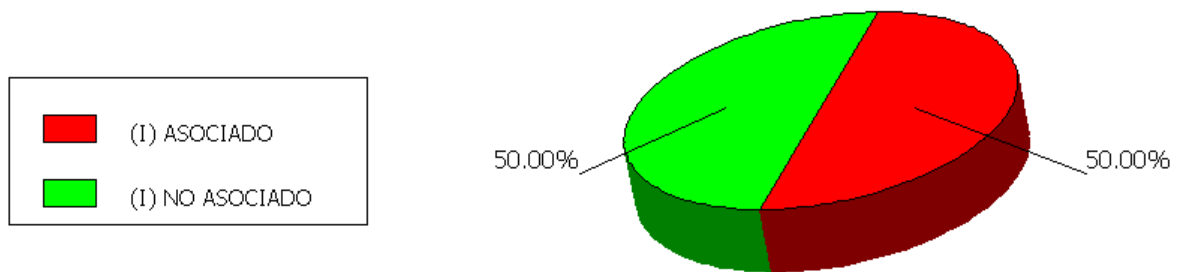
**Participación en el evento:** el evento convoco a Asociados como a No asociados a la cooperativa, los resultados de participación en el evento se muestran a continuación:

**Tabla 72. Asistencia a la conferencia Creación de empresas según tipo de participante**

Participante	Número	Porcentaje
Asociado	14	50%
No Asociado	14	50%
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>50%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 18. Asistencia a la conferencia Creación de empresas según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

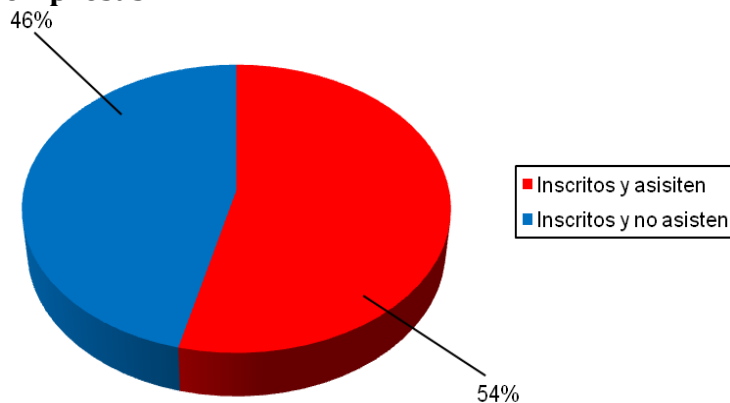
Del 100% de asistentes al evento, el 50% son Asociados y el restante 50% No asociados, a pesar de que la participación fue equitativa; es de recalcar que este tipo de actividades están enfocadas a incentivar el espíritu empresarial de los Asociados con el fin de darles a conocer que en la fundación Coomeva tienen el apoyo necesario para la creación de empresas.

**Tabla 73. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Creación de empresas**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	28	54%
Inscritos y no asisten	24	46%
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 19. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Creación de empresas**



Fuente: Propia del estudio

Del 100% de potenciales asistentes al evento, asistió el 54% y el restante 46% no asistió a la conferencia. Se evidencia una gran proporción de no asistencia motivo por el cual es importante plantear estrategias para que el índice de asistencia a eventos mejore.

### Evaluación del evento

**Tabla 74. Calidad del contenido conferencia Creación de empresas**

Respuesta	Total	%
BUENO	3	11%
EXCELENTE	25	89%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 75. Metodología conferencia Creación de empresas**

Respuesta	Total	%
BUENO	4	14%
EXCELENTE	24	86%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 76. Suficiencia del contenido conferencia Creación de empresas**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
BUENO	7	25%
EXCELENTE	21	75%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 77. Dominio amplio del tema conferencia Creación de empresas**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
BUENO	3	11%
EXCELENTE	25	89%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 78. Receptividad a preguntas conferencia Creación de empresas**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
BUENO	4	14%
EXCELENTE	23	82%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 79. Índice de satisfacción general conferencia Creación de empresas**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
SATISFECHO	9	33%
MUY SATISFECHO	18	67%
<b>Total general</b>	<b>27</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 80. Resumen de evaluación conferencia Creación de empresas**

<b>Pregunta</b>	<b>Índice de satisfacción</b>
Calidad del contenido	100%
Metodología	100%
Suficiencia del contenido	100%
Dominio amplio del tema	100%
Receptividad a preguntas	96%
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

Los resultados de la actividad son satisfactorios, todos los indicadores sobrepasan el 90% de satisfacción. En este caso el ítem de receptividad a preguntas mejoro notablemente, lo cual indica que este indicador tiene una relación directa con la metodología del facilitador, que en este caso daba espacios para que los asistentes manifestaran sus dudas.

#### 3.1.2.4 Despertar en le Abundancia

**Justificación:** Sólo hay una salida para empresarios, comerciantes, industriales, ejecutivos, empresarios de mercadeo en red, vendedores y todo el que quiera progresar, Empezar ya, incremente sus ventas mejorando la calidad de su fuerza comercial. Vea resultados efectivos en forma inmediata, entre en sintonía con los triunfadores participando en el mejor programa de Formación, Capacitación y Motivación de habla hispana, orientado al mundo de los negocios. Aplique los tres agentes activos claves para triunfar en cualquier tiempo.

**Perfil de participantes:** Al evento podían asistir Asociados y no asociados sin discriminación de su perfil profesional.

**Perfil del Facilitador:** Guillermo Villa Ríos, Facilitador y Consultor empresarial nacional e internacional en áreas de Crecimiento Personal y Desarrollo Organizacional. Abogado, con especializaciones en Administración de Empresas, Mercadeo y Ventas. Cali, Valle

**Metodología:** Taller con participación grupal, exposición dinámica.

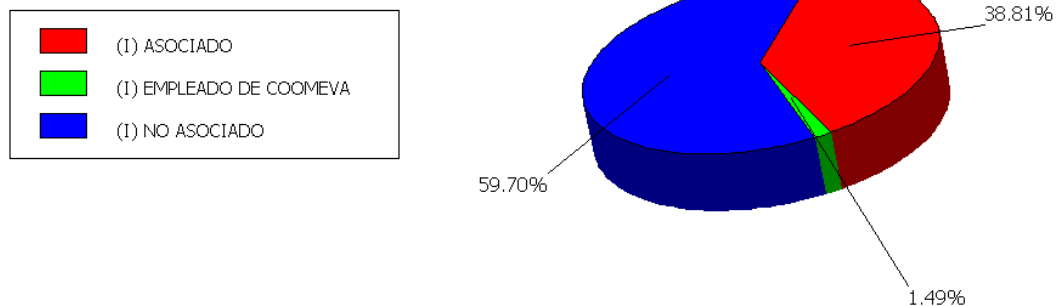
**Participación en el evento:** para este evento se convoco a Asociados a Coomeva y no asociados, las cifras de participación se presentan a continuación:

**Tabla 81. Asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia según tipo de participante**

<b>Participante</b>	<b>Número</b>	<b>Porcentaje</b>
Asociado	26	39%
No Asociado	40	60%
Empleado	1	1%
<b>Total</b>	67	100%

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 20. Asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

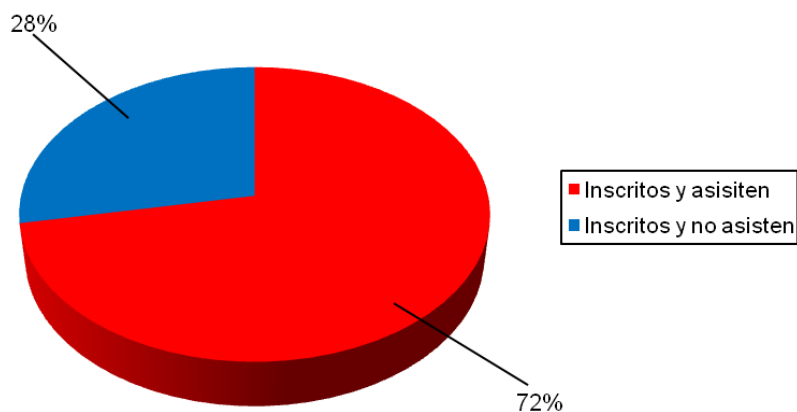
La asistencia al evento se repartió así: el 60% de asistentes son No asociados, el 39% Asociados y el 1% colaboradores de Coomeva Cooperativa. Como se ha venido evidenciando en los demás eventos, la mayor participación la tienen los no asociados.

**Tabla 82. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia**

	Número	Porcentaje
Inscritos y asisten	67	72%
Inscritos y no asisten	26	28%
<b>Total</b>	<b>93</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 21. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Despertar en la abundancia**



Fuente: Propia del estudio

Del potencial de asistentes al evento, el 72% de inscritos participo en la conferencia y el restante 28% de personas que se inscribieron no asistieron al evento. A pesar de que la mayor propocion esta en las personas que se inscriben y asisten, aun sigue siendo significativa la no asistencia a los eventos.

Se recomienda mejorar este aspecto para que los indicadores de gestion obtengan excelentes resultados.

### Evaluacion del evento

**Tabla 83. Calidad del contenido conferencia Despertar en la abundancia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	1%
BUENO	11	15%
EXCELENTE	59	83%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 84. Metodología conferencia Despertar en la abundancia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	3%
REGULAR	1	1%
BUENO	8	11%
EXCELENTE	60	85%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 85. Suficiencia del contenido conferencia Despertar en la abundancia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	4	6%
REGULAR	2	3%
BUENO	12	17%
EXCELENTE	53	75%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 86. Dominio amplio del tema conferencia Despertar en la abundancia**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	65	92%
EXCELENTE	6	8%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 87. Receptividad a preguntas conferencia Despertar en la abundancia**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	65	92%
EXCELENTE	6	8%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 88. Índice de satisfacción general conferencia Despertar en la abundancia**

Respuesta	Total	%
SATISFECHO	8	11%
MUY SATISFECHO	63	89%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 89. Resumen de evaluación conferencia Despertar en la abundancia**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	98%
Metodología	96%
Suficiencia del contenido	92%
Dominio amplio del tema	8%
Receptividad a preguntas	8%
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

La evaluación del evento muestra resultados satisfactorios, solamente dos indicadores obtuvieron baja calificación debido a que el formato de encuesta que se diligenció no contemplaba este ítem. Los demás indicadores obtuvieron un índice de satisfacción por encima del 90%.



### 3.1.2.5 Coaching Estratégico

**Justificación:** El Coaching Estratégico es una forma de intervención estratégica enfocada al contexto individual aunque se pueda realizar también en grupo. Frecuentemente una intervención orientada al desarrollo de los recursos y del talento personal requiere también una competencia específica en el ámbito del problem solving. Consecuentemente, la formación en coaching estratégico requiere también la formación previa en técnicas avanzadas de comunicación y de problem solving estratégico.

La principal distinción entre el Coaching Estratégico y los enfoques tradicionales de coaching reside en el método extremadamente eficaz y original para desbloquear, en tiempo breve, las eventuales “trampas” (limitaciones) que impiden la plena utilización de las capacidades de la persona. Esta característica hace del Coaching Estratégico una herramienta decisivamente más potente que los enfoques centrados exclusivamente en la obtención de resultados circunscritos al desarrollo del potencial de la persona.

Ocuparnos del desarrollo de nuestros talentos y de nuestra potencialidad, significa también concentrarnos sobre aquello que percibimos como nuestra debilidad o fragilidad, de modo a poder utilizarlo como punto de palanca para desencadenar el cambio, antes que estas dificultades se estructuren como problemas invalidantes. Si aprendemos a gestionar nuestra incapacidad, nuestros límites se transformarán en nuestros puntos de fuerza. Si los negamos a nosotros mismos, acabarán por emerger en el momento menos oportuno.

**Perfil de participantes:** Para el evento se convocó tanto a Asociados como No Asociados a la Cooperativa Coomeva..

**Perfil del Facilitador:** Luis Héctor Guerrero Bazante, Director General de Human Approach Consulting group, Creador del Coaching Estratégico Yaniano, Master Training en Clinical Hypnosis - Albert Yans Institute, Master en Alta Gerencia y Desarrollo humano - U. Sabana e Iguaphic, Certificación Internacional en Design Human Engineering por The Society of Neuro-Linguistic Programming, Certificación en Coaching Ontológico por FLAPCO y Cocrear Argentina, Ingeniero industrial de la Universidad de América

**Metodología:** Exposición dinámica con ejercicios sobre el tema.

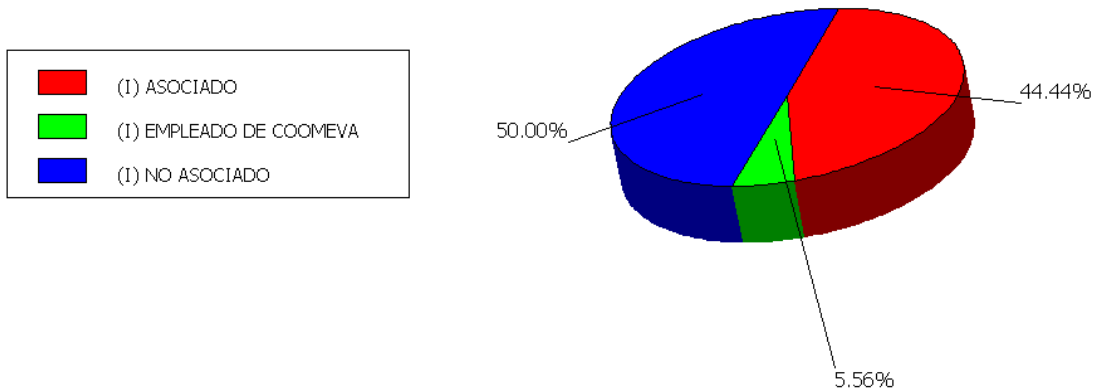
**Participación en el evento:** a continuación se muestra las cifras de participación en el evento:

**Tabla 90. Asistencia a la conferencia Coaching estratégico según tipo de participante**

Participante	Número	Porcentaje
Asociado	16	44%
No Asociado	18	50%
Empleado	2	6%
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 22. Asistencia a la conferencia Coaching estratégico según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

La conferencia se organizó en convenio con la Unidad de Gestión de Asociados gracias al contacto con el Dr. Héctor Guerrero, quien ofreció este evento de manera gratuita para los Asociados y No Asociados a la cooperativa con el fin de promocionar la certificación en coaching estratégico que se iniciara en la ciudad de Popayán.

La asistencia entre Asociados, No asociados y colaboradores se repartió así: el 50% de asistentes fueron No Asociados, el 44% Asociados y el restante 6% Colaboradores de Coomeva.

## Evaluación del evento

**Tabla 91. Calidad del contenido conferencia Coaching estratégico**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	4%
BUENO	1	4%
EXCELENTE	23	92%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 92. Metodología conferencia Coaching estratégico**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	4%
BUENO	2	8%
EXCELENTE	22	88%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 93. Suficiencia del contenido conferencia Coaching estratégico**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	4%
BUENO	6	24%
EXCELENTE	18	72%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 94. Dominio amplio del tema conferencia Coaching estratégico**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	25	100%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 95. Receptividad a preguntas conferencia Coaching estratégico**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	25	100%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 96. Índice de satisfacción general conferencia Coaching estratégico**

Respuesta	Total	%
SATISFECHO	2	8%
MUY SATISFECHO	22	92%
<b>Total general</b>	<b>24</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 97. Resumen de evaluación conferencia Coaching estratégico**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	96%
Metodología	96%
Suficiencia del contenido	96%
Dominio amplio del tema	No responde
Receptividad a preguntas	No responde
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

Los índices de satisfacción para el evento están por encima del 90% lo cual demuestra el grado de satisfacción de los asistentes al evento. La evaluación del evento muestra resultados satisfactorios, solamente dos indicadores obtuvieron baja calificación debido a que el formato de encuesta que se diligencio no contemplaba este ítem. Los demás indicadores obtuvieron un índice de satisfacción por encima del 90%.

### 3.1.2.6 El empleado y su Familia

**Justificación:** Equilibrar el trabajo y la familia es la lucha diaria de toda persona que debe satisfacer las demandas, a menudo contrapuestas, de ambas esferas de su vida. La ausencia de soluciones eficaces a este problema no sólo afecta a la familia, sino también a las empresas a través del ausentismo laboral, la baja productividad, el incremento del estrés, entre otros efectos. Las condiciones de trabajo del futuro tendrán que resolver las tensiones entre los viejos paradigmas y las nuevas realidades y crear una cultura que refleje las características de la fuerza laboral actual. En la medida en que las compañías reconozcan y respondan a las necesidades familiares de sus empleados, desarrollarán estrategias para armonizar el trabajo y la vida familiar.

**Perfil de participantes:** Asociados y No asociados a Coomeva Cooperativa.

**Perfil del Facilitador:** Mauricio Martínez Mera, Conferencista con conocimientos en Psicología de familia, manejo de relaciones y fortalecimiento de relaciones familiares.

**Metodología:** Exposición dinámica con ejemplos ilustrativos sobre el tema.

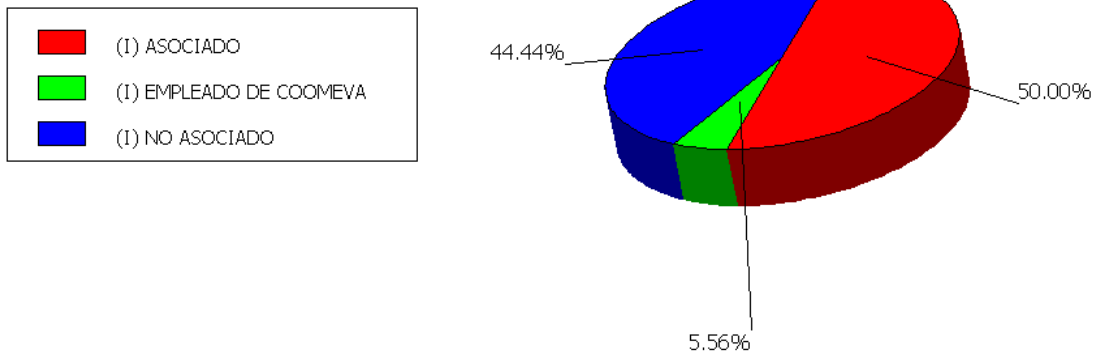
**Participación en el evento:** a continuación se muestra las cifras de participación en el evento:

**Tabla 98. Asistencia a la conferencia El empleado y su familia según tipo de participante**

Participante	Número	Porcentaje
Asociado	9	50%
No Asociado	8	44%
Empleado	1	6%
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 23. Asistencia a la conferencia El empleado y su familia según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

La participación en el evento se repartió así; del total de asistentes el 50% son Asociados, el 44% No Asociados y el 6% restante colaboradores de Coomeva Cooperativa.

## Evaluación del evento

**Tabla 99. Calidad del contenido conferencia El empleado y su familia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
REGULAR	2	20%
BUENO	1	10%
EXCELENTE	7	70%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 100. Metodología conferencia El empleado y su familia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
DEFICIENTE	1	10%
REGULAR	1	10%
BUENO	1	10%
EXCELENTE	7	70%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 101. Suficiencia del contenido conferencia El empleado y su familia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
REGULAR	2	20%
BUENO	1	10%
EXCELENTE	7	70%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 102. Dominio amplio del tema conferencia El empleado y su familia**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	9	90%
EXCELENTE	1	10%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 103. Receptividad a preguntas conferencia El empleado y su familia**

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	10	100%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 104. Índice de satisfacción general conferencia El empleado y su familia**

Respuesta	Total	%
SATISFECHO	3	33%
MUY SATISFECHO	6	67%
<b>Total general</b>	<b>9</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 105. Resumen de evaluación conferencia El empleado y su familia**

Pregunta	Índice de satisfacción
Calidad del contenido	80%
Metodología	80%
Suficiencia del contenido	80%
Dominio amplio del tema	10%
Receptividad a preguntas	No responde
Califique en forma general la actividad	100%

Fuente: Propia del estudio

Los resultados de la encuesta Foro/Conferencia muestran índices de satisfacción que en su mayoría se ubican en el 80%, los ítems de dominio amplio del tema y receptividad a preguntas obtienen baja calificación debido a que el formato de encuesta que se utilizó no incluye estas preguntas. De manera general los asistentes calificaron como bueno el evento, el índice de satisfacción general obtuvo el 100%

### 3.1.2.7 Organice, no agonice.

**Justificación:** Sólo hay una salida para empresarios, comerciantes, industriales, ejecutivos, empresarios de mercadeo en red, vendedores y todo el que quiera progresar, empezar ya, incrementar sus ventas mejorando la calidad de su fuerza comercial. Vea resultados efectivos en forma inmediata, entre en sintonía con los triunfadores participando en el mejor programa de Formación, Capacitación y Motivación de habla hispana, orientado al mundo de los negocios. Aplique los tres agentes activos claves para triunfar en cualquier tiempo.

**Perfil de participantes:** Asociados y no asociados sin discriminación de su perfil profesional.

**Perfil del Facilitador:** Guillermo Villa Ríos, Facilitador y Consultor empresarial nacional e internacional en áreas de Crecimiento Personal y Desarrollo Organizacional. Abogado, con especializaciones en Administración de Empresas, Mercadeo y Ventas. Cali, Valle

**Metodología:** Taller con participación grupal, exposición dinámica.

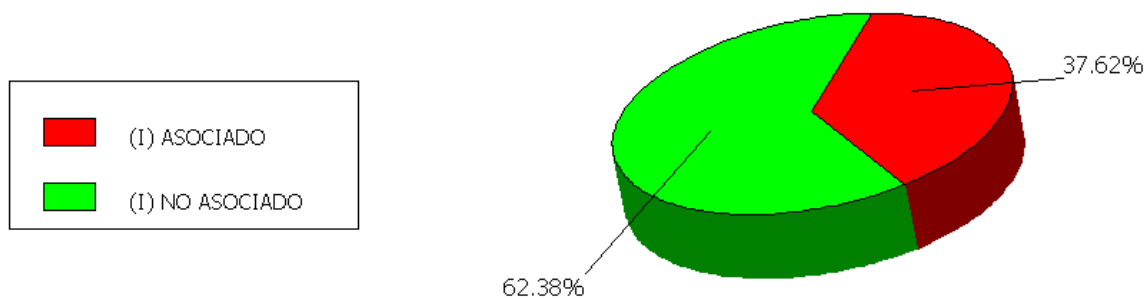
**Participación en el evento:** para este evento se convoco a Asociados a Coomeva y no asociados, las cifras de participación se presentan a continuación:

**Tabla 106. Asistencia a la conferencia Organice, no agonice según tipo de participante**

Participante	Número	Porcentaje
Asociado	38	38%
No Asociado	63	62%
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 24. Asistencia a la conferencia Organice, no agonice según tipo de participante**



Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

El evento obtuvo una participación entre asociados y no asociados que se repartió entre el 38% y el 63% respectivamente, lo que indica que la mayor asistencia fue de No Asociados.

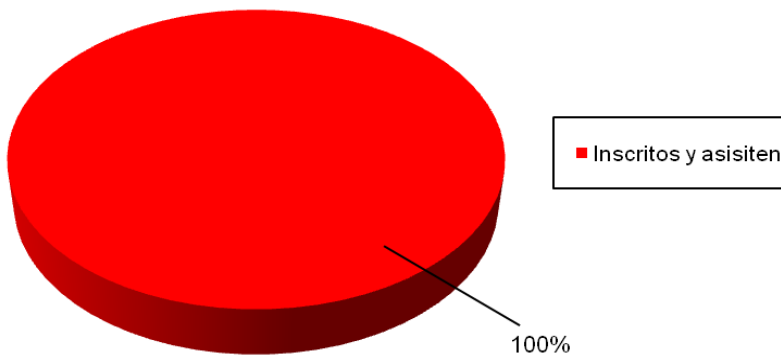


**Tabla 107. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Organice, no agonice**

	<b>Número</b>	<b>Porcentaje</b>
Inscritos y asisten	101	100%
Inscritos y no asisten	0	0%
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

Fuente: Propia del estudio

**Gráfica 25. Proporción de inscripción y asistencia a la conferencia Organice, no agonice**



Fuente: Propia del estudio

En este evento de motivación cabe resaltar la numerosa asistencia, aunque la mayoría de participantes fueron no asociados, el evento tuvo buena acogida.

### **Evaluación del evento**

**Tabla 108. Calidad del contenido conferencia Organice, no agonice**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	2%
BUENO	2	4%
EXCELENTE	42	93%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 109. Metodología conferencia Organice, no agonice**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	2%
BUENO	2	4%
EXCELENTE	42	93%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 110. Suficiencia del contenido conferencia Organice, no agonice**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	4%
BUENO	8	18%
EXCELENTE	35	78%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 111. Dominio amplio del tema conferencia Organice, no agonice**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	2%
EXCELENTE	44	98%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 112. Receptividad a preguntas conferencia Organice, no agonice**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	4	9%
BUENO	4	9%
EXCELENTE	37	82%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 113. Índice de satisfacción general conferencia Organice, no agonice**

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
MUY INSATISFECHO	1	3%
SATISFECHO	9	23%
MUY SATISFECHO	30	75%
<b>Total general</b>	<b>40</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Tabla 114. Resumen de evaluación conferencia Organice, no agonice**

<b>Pregunta</b>	<b>Índice de satisfacción</b>
Calidad del contenido	97%
Metodología	97%
Suficiencia del contenido	96%
Dominio amplio del tema	98%
Receptividad a preguntas	91%
Califique en forma general la actividad	98%

Fuente: Propia del estudio

Los resultados de la encuesta de satisfacción indican que el evento fue del agrado de los asistentes, esto se refleja en que todos los indicadores obtuvieron un nivel de satisfacción por encima del 90%.

**Tabla 115. Consolidado de asistentes a eventos de fomento empresarial**

<b>Evento</b>	<b>Asistentes</b>	<b>Tipo de Asistente</b>		
		<b>Asociado</b>	<b>No Asociado</b>	<b>Empleado</b>
Actualización en legislación laboral	36	22	13	1
Gente súper efectiva	82	35	46	1
Aprenda a manejar el stress laboral	55	0	55	0
El plan de negocios	74	0	74	0
Capacitación programación Neurolingüística	51	17	10	24
Formación para formadores	8	6	2	0
Creación de empresas: Aspectos legales, tributarios y laborales	52	14	14	0
Despertar en la Abundancia	67	26	40	1
Finanzas para no financieros	18	11	7	0
Coaching estratégico	36	16	18	2
El empleado y su familia	18	9	8	1
Organice... No agonice	101	38	63	0
Gestión Humana basada en competencias laborales	7	4	3	0
<b>Total</b>	605	198	353	30
<b>Porcentaje</b>	100%	33%	58%	5%

Fuente: Propia del estudio

Del 100% de asistentes a eventos de fomento empresarial, la mayor participación fue de No Asociados con un total de 58%, seguido de los Asociados con un 33% y por

último los colaboradores del grupo empresarial Cooperativo Coomeva con un 5% de participación.

### **3.2 APOYAR LA DIVULGACIÓN DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN**

La divulgación del portafolio de servicios de la organización fue una de las actividades principales en el proyecto de pasantía debió a que la Fundación Coomeva es una empresa del grupo empresarial cooperativo que no tenía presencia permanente en la ciudad de Popayán y por tal motivo los Asociados de la Zona tenían poco conocimiento acerca de sus los servicios que ofrece.

A continuación se describen las actividades que se llevaron a cabo para cumplir con este objetivo y abrir camino para la organización en la ciudad de Popayán.

**3.2.1 Telemercadeo.** Una de las actividades que se realizo fue llamadas telefónicas con el fin de informar que una nueva empresa del grupo empresarial ya estaba en Popayán y que por medio de ella se puede hacer realidad el sueño de crear o fortalecer sus empresas.

**Tabla 116. Actividades realizadas para telemercadeo**

<b>Actividad</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fin</b>	<b>Resultados</b>	<b>Observaciones</b>
Solicitud de base de datos	28-Feb-11	04-Mar-11	La Unidad de gestión de asociados facilito base de datos de asociados a 2011	A pesar de que la base de datos es reciente, habían datos desactualizados
Depuración de base de datos	07-Mar-11	09-Mar-11	La cooperativa Coomeva a Marzo de 2011 tiene 2674 asociados empleados independientes, potenciales emprendedores y empresarios	
Preparación guion para Telemercadeo	11-Mar-11	11-Mar-11	El guion informaba que a través de Coomeva Fundación se apoya la creación y fortalecimiento de empresas	Se preparo un guión corto debido a que presentar mucha información puede distorsionar el mensaje
Llamadas telefónicas	15-Mar-11	23-Jun-11	Se contacto a 1237 asociados, se dio la información a 536 personas que atendieron la llamada pero no son Asociados a la cooperativa	La base de datos contenía números telefónicos que ya no existen, líneas cortadas y debido a que las llamadas se realizaban en horario de oficina fue difícil contactar a varios asociados

Fuente: Propia del estudio

**3.2.2 Campaña de Mailing.** El correo electrónico es una herramienta de comunicación que ha revolucionado la forma de comunicarse. Por lo que se ha convertido en un medio de comunicación obligado para todas las organizaciones que tiene un tipo de departamentalización geográfica como es el caso de Coomeva Cooperativa.

La campaña de divulgación por e-mail, se concibió como un boletín informativo del portafolio de servicios de la Fundación Coomeva, con el objetivo de realizar una efectiva comunicación de los servicios que se ofrecen a los asociados.

**Tabla 117. Actividades realizadas para campaña de Mailing**

<b>Actividad</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fin</b>	<b>Resultados</b>	<b>Observaciones</b>
Depuración de base de datos	07-Mar-11	09-Mar-11	La base de datos para envío de correos fue la misma que se uso para las llamadas telefónicas pues los datos suministrados por la UGA contienen información completa del asociado	Muchos direcciones de correo tenían errores de escritura por lo cual muchos correos eran inválidos
Solicitud de la pieza publicitaria	16-Mar-11	18-Mar-11	La pieza contenía un resumen del portafolio de la Fundación y los datos de contacto	La pieza que se envió ya estaba diseñada, solo se cambio información de contacto.
Preparación del correo a enviar	23-Mar-11	24-Mar-11	El correo que se envió adjuntaba la pieza preparada y una invitación a acercarse a la oficina de la Fundación Coomeva	
Envíos de correo electrónico	05-Abr-11	18-Ago-11	Numero de envíos 4870	De los correos enviados un aproximado de 900 rebotaron

Fuente: Propia del estudio

**Figura 2. Pieza Publicitaria para campaña de Mailing**

**SOMOS EL APOYO  
PARA SU EMPRESA  
EN CADA UNA DE SUS ETAPAS.**

**Nuestro portafolio**

- Educación Empresarial
- Software de Planes de Negocio –Proyecta®
- Asesoría y Acompañamiento Empresarial
- Fondo de Capital de Riesgo de Coomeva
- Fondo de Garantías de Coomeva
- Directorio Empresarial Virtual – Redcoo
- Líneas de Crédito Empresariales
- Microcréditos de Emprendimiento y Fortalecimiento
- Creación de Empresas
- Cartera Ordinaria Empresarial – COE
- Capital de Trabajo Empresarial e IPS
- Líneas de Redescuento: Bancoldex y Findeter

**Daily Vanessa Ordoñez**  
Fundación Coomeva  
Zona Popayán  
Tel. 8240521  
dailyv\_ordonez@coomeva.com.co  
www.fundacion.coomeva.com.co  
Popayán-Colombia

**Coomeva** | Fundación  
Nos facilita la vida

Fuente: Medios virtuales Coomeva

**3.2.3 Resultados encuestas de satisfacción en eventos.** En los eventos de motivación y capacitación los participantes deben diligenciar la encuesta Foro/Conferencia, dentro de las preguntas se indaga al participante acerca de sus ideas de negocio o empresa constituida.

Con los datos de las personas que respondieron de manera positiva se contactaron telefónicamente para indagar acerca de sus necesidades en desarrollo empresarial y ofrecer el portafolio de servicios de Fundación Coomeva.

A continuación se presenta el consolidado de respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? para cada uno de los eventos de fomento empresarial, el desagregado de respuestas por cada uno de los eventos se muestra en el Anexo A

**Tabla 118. Consolidado de respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio?**

Evento	Asistentes	Está interesado en tener su propio negocio		
		Si	No	No Responde
Actualización en legislación laboral	36	23	10	5
Gente súper efectiva	82	49	3	28
Aprenda a manejar el stress laboral	55	10	5	11
El plan de negocios	74	64	2	7
Capacitación programación neurolingüística	51	28	8	14
Formación para formadores	8	5	0	3
Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales	52	25	0	3
Despertar en la Abundancia	67	32	5	34
Finanzas para no financieros	18	0	0	13
Coaching estratégico	36	0	0	25
El empleado y su familia	18	3	4	3
Organice... No agonice	101	31	3	11
Gestión humana basada en competencias laborales	7	5	2	0
<b>Total</b>	<b>605</b>	<b>275</b>	<b>42</b>	<b>157</b>

Fuente: Propia del estudio

Del total de respuestas afirmativas a continuación se presentan el tipo de contacto que se realizó a las personas que respondieron afirmativamente:

**Tabla 119. Tipo de contacto establecido con los asistentes que respondieron afirmativamente a la pregunta: ¿Está interesado en tener su propio negocio?**

Evento	Tipo de Contacto		
	Telefónico	Email	Sin datos
Actualización en legislación laboral	18	18	
Gente súper efectiva	45	41	1
Aprenda a manejar el stress laboral	2	9	1
El plan de negocios	62	62	0
Capacitación programación neurolingüística	29	26	0



<b>Evento</b>	<b>Tipo de Contacto</b>		
	<b>Telefónico</b>	<b>Email</b>	<b>Sin datos</b>
Formación para formadores	5	5	0
Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales	24	21	0
Despertar en la abundancia	34	28	6
Finanzas para no financieros	0	0	0
Coaching estratégico	0	0	0
El empleado y su familia	3	3	0
Organice... No agonice	31	27	0
Gestión humana basada en competencias laborales	5	3	0
<b>Total</b>	<b>258</b>	<b>243</b>	<b>9</b>

Fuente: Propia del estudio

### **3.3 REALIZAR TELEMERCADERO, CUANDO SEA NECESARIO, DE LAS ACTIVIDADES QUE SE REQUIERA**

El Telemercadeo es un instrumento del marketing directo que ha venido cobrando mayor relevancia en los últimos años, debido a que es muy útil para llevar a cabo diferentes gestiones promocionales de vital importancia para una empresa.

El Telemercadeo es una actividad de venta personal que nos recuerda que la interacción con el cliente es un elemento fundamental dentro de cualquier actividad de marketing. A continuación se presentan las actividades para las que la pasante realice Telemercadeo

<b>Tabla 120. Actividades para las que se realizo telemercadeo</b>		
<b>Evento</b>	<b>Actividades</b>	<b>Resultados</b>
Seminario: Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	Filtro de la base de datos de asociados contadores y abogados	114 llamadas
	Preparación del guion	
Comité Zonal de Desarrollo empresarial Febrero 2011	Solicitud de la base de datos de los integrantes del comité de Desarrollo empresarial	7 llamadas
Seminario: Sociedad por Acciones Simplificadas	Filtro de la base de datos de asociados abogados y administradores	67 llamadas
	Preparación del guion	
Seminario: Formación para formadores	Datos de asociados inscritos al evento	35 Llamadas
	Preparación del guion	
Comité Zonal de Desarrollo empresarial Abril 2011	Telemercadeo	7 llamadas
Comité Zonal de Desarrollo empresarial Mayo 2011	Telemercadeo	12 llamadas
Comité Zonal de Desarrollo empresarial Junio 2011	Telemercadeo	12 llamadas
Seminario: Finanzas para no Financieros	Datos de asociados inscritos al evento	54 Llamadas
	Preparación del guion	
Comité Zonal de Desarrollo empresarial Julio 2011	Telemercadeo	12 llamadas
Seminario: Gestión Humana basada en competencias laborales	Selección datos asociados que manifestaron interés en el tema de capacitación mediante la encuesta Foro/Conferencia	54 Llamadas
	Datos de asociados inscritos al evento	
	Preparación del guion	
Comité Zonal de Desarrollo empresarial Agosto 2011	Telemercadeo	20 llamadas

Fuente: Propia del estudio

### **3.4 ATENDER EVENTOS DE FOMENTO EMPRESARIAL**

Durante el periodo de pasantía se ofreció a los asociados y comunidad en general seminarios y conferencia permanentes enfocados a fomentar la iniciativa empresarial de los asociados, en total se atendieron 7 conferencias de motivación y 6 seminarios de actualización profesional.

**3.4.1 Planeación de los eventos.** A continuación se presenta un informe acerca del proceso de planeación de los eventos de fomento empresarial, el cual se realizo siguiendo la metodología que usa la organización:

**Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva**

<b>Evento</b>	<b>Planificación de la realización del producto</b>	<b>Determinación de los requisitos relacionados con el producto</b>	<b>Revisión de los requisitos relacionados con el producto</b>
Seminario: "Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral"	Según las metas para la zona Popayán no se tenía estimado un evento para este mes pero debido al cambio en la reglamentación laboral se decide programar el evento Se contacta a la Dra. Aracelly Plaza para confirmar fecha del evento	Este evento se tenía programado desde el año 2010, por tal motivo al iniciar el periodo de pasantía se recibió la programación del primer cuatrimestre del año 2011 para su ejecución	Hoja de vida, propuesta de capacitación y términos de referencia aprobados. Evento en convenio con la Unidad de Gestión de Asociados
Conferencia: "Gente súper Efectiva"	De acuerdo a las metas establecidas se programo el evento con el Dr. Guillermo Villa Rios	Este evento de motivación se programo de los temas permanentes que tiene la Fundación Coomeva en su portafolio de motivación empresarial	El capacitador es el Dr. Guillermo Villa Rios, facilitador permanente de la Fundación Coomeva. Todos sus temas de capacitación y motivación están aprobados por la Coordinación regional
Conferencia: "Aprenda a manejar el stress laboral"	Este evento no estaba contemplado dentro de las metas para el año 2011, pero se llevo a cabo como evento de prueba para posteriores contrataciones	El tema del evento no se determino por las necesidades expresadas por parte de los asociados, de acuerdo a la temática que maneja la Facilitadora se eligió el tema de Stress laboral	Antes de programar el evento se solicito a la facilitadora su hoja de vida, portafolio de servicios y propuesta de capacitación

**Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva**

<b>Evento</b>	<b>Planificación de la realización del producto</b>	<b>Determinación de los requisitos relacionados con el producto</b>	<b>Revisión de los requisitos relacionados con el producto</b>
Seminario: "Formación para formadores"	Evento programado de acuerdo a las metas de capacitación, debido a las pocas inscripciones al seminario se reprogramó y para la nueva fecha se debió contratar un nuevo facilitador recomendado conferencista inicial.	Este evento se tenía programado desde el año 2010, por tal motivo al iniciar el periodo de pasantía se recibió la programación del primer cuatrimestre del año 2011 para su ejecución	El Dr. Cristhian Burbano envía hoja de vida, la propuesta de capacitación es la misma debido el facilitador hace parte del cuerpo docente que dicta el diplomado de formación para formadores en la Universidad Autónoma de Occidente
Seminario: "El plan de negocios"	Seminario que se programo para los ganadores de los premios emprender del Colegio Mayor del Cauca, evento apoyado por la Fundación Coomeva; dicho apoyo consistió en capacitación en el plan de negocios	Se acordó con la Dra. Maria Eugenia Saldarriaga que la primera capacitación seria acerca del plan de negocios, conceptos básicos y beneficios	Se solicito al Dr. Juan Felipe Vallejo su hoja de vida y una propuesta de capacitación. Se revisa los documentos solicitados y se aprueba la propuesta.

**Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva**

Evento	Planificación de la realización del producto	Determinación de los requisitos relacionados con el producto	Revisión de los requisitos relacionados con el producto
Capacitación en Programación Neurolingüística	Capacitación que solicita el área de Recursos Humanos de Coomeva Eps para sus colaboradores de la zona Popayán	El tema de la capacitación lo eligió la Dra. Liliana Diaz, Coordinadora regional de Gestion Humana, de acuerdo a las principales necesidades que habían manifestado los colaboradores de Coomeva Eps zona Popayán	El evento estuvo a cargo del Dr. Néstor Cobo, facilitador permanente de la Fundación Coomeva. Sus temas de capacitación se ofrecen permanentemente en los eventos que programa la organización debido a que ya se encuentran aprobados.
Conferencia: "Creación de empresas: Aspectos legales, tributarios y labores"	Evento programado de acuerdo a las metas de capacitación para el mes de abril, una semana antes se contacto al capacitador para confirmar la realización del evento pero la fecha debió reprogramarse para el mes de mayo pues hubo un error en la información y Dr. Julian Florez tenía otros compromisos para la fecha programada inicialmente.	Este evento se tenía programado desde el año 2010, por tal motivo al iniciar el periodo de pasantía se recibió la programación del primer cuatrimestre del año 2011 para su ejecución	El facilitador para este evento de motivación es el Dr. Julian Florez Guttman, conferencista permanente de la Fundación Coomeva. Sus temas de capacitación se tiene en cuenta para todos los eventos de la organización ya que encuentran aprobados.

**Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva**

<b>Evento</b>	<b>Planificación de la realización del producto</b>	<b>Determinación de los requisitos relacionados con el producto</b>	<b>Revisión de los requisitos relacionados con el producto</b>
Conferencia: "Despertar en la abundancia"	Evento programado de acuerdo a las metas de capacitación para el segundo cuatrimestre del año 2011	La temática se escogió del portafolio de temas permanentes de motivación empresarial y por solicitud de los asociados que asisten a los eventos de motivación, quienes manifestaron interés en las conferencias del Dr. Guillermo Villa Rios	Por solicitud de los asociados, se programó evento con el Dr. Guillermo Villa Rios, facilitador permanente de la Fundación Coomeva. Su propuesta de capacitación esta aprobada con anterioridad por parte de la coordinadora regional.
Seminario: "Finanzas para no financieros"	De acuerdo a las metas de capacitación, este evento debía realizarse en el mes de Julio pero se programo para el mes de Junio teniendo en cuenta la agenda del facilitador.	Con la información obtenida en la encuesta Foro/Conferencia, se puede evidenciar el interés de los asociados en el tema financiero.	El capacitador es el Dr. Julio Millán Solarte, facilitador permanente de la Fundación Coomeva. Sus temas de capacitación están aprobados por la Coordinación regional

**Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva**

<b>Evento</b>	<b>Planificación de la realización del producto</b>	<b>Determinación de los requisitos relacionados con el producto</b>	<b>Revisión de los requisitos relacionados con el producto</b>
Conferencia: "Coaching estratégico empresarial"	El evento se realizo gracias al acuerdo entra la Coordinadora zonal de la Unidad de Gestion de Asociados, Maria Claudia Lopez Tobar y el Dr. Luis Héctor Guerrero Director General de Human Aproach Consulting group.	El objetivo del evento era promocionar la certificación en Coaching estratégico que se inicio en la ciudad de Popayán.	El Dr. Luis Héctor Guerrero Bazante es director general de Human Aproach Consulting group y es el facilitador que estará a cargo de la certificación
Conferencia: "El empleado y su familia"	Evento que se programado teniendo en cuenta las metas en motivación del año 2011	La temática se eligió del portafolio que presento el facilitador	De acuerdo a los resultados del desempeño de la facilitadora de la conferencia de Stress laboral, se decidió contratar nuevamente sus servicios para este evento de motivación.
Conferencia: "Organice... no agonice"	En las metas no se tenía contemplado este evento pero por solicitud de la regional se incluyo en la programación para el mes de agosto	La temática se escogió del listado de eventos de motivación empresarial permanentes que ofrece la Fundación Coomeva.	El capacitador es el Dr. Guillermo Villa Rios, facilitador permanente de la Fundación Coomeva. Este tema estaba previamente aprobado por la Coordinación regional



**Tabla 121. Planeación de los eventos de fomento empresarial según metodología de la Fundación Coomeva**

<b>Evento</b>	<b>Planificación de la realización del producto</b>	<b>Determinación de los requisitos relacionados con el producto</b>	<b>Revisión de los requisitos relacionados con el producto</b>
Seminario: "Gestión humana basada en competencias laborales"	Evento programado de acuerdo a las metas de capacitación de la zona Popayán para el segundo cuatrimestre del año 2011	De acuerdo a los resultados de la encuesta Foro/Conferencia en cuanto a temas de fomento empresarial en los cuales desearía recibir capacitación, se decide programar el seminario de gestión humana	El capacitador es el Dr. Mauricio Arciniegas Martínez, Docente de la Universidad Cooperativa de Colombia, entidad a la que se solicito referenciar un colaborador para este evento. Se realizo la revisión previa de su hoja de vida y la propuesta de capacitación

Fuente: Propia del estudio

La elección de los temas para los eventos de capacitación se realizó teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la encuesta de satisfacción, donde se da la oportunidad a los asociados y no asociados de que manifiesten sus necesidades en cuanto a temas de capacitación, sugerencias que son diligenciadas en el sistema de educación Coomeva con el fin de conocer las expectativas y necesidades a través de la encuesta Foro/Conferencia.

A continuación se muestra el consolidado de los resultados a la pregunta: ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse?, de los eventos realizados en el primer cuatrimestre de 2011 para la elección de la temática de los Seminarios del segundo cuatrimestre.

Nota: El desagregado de respuestas por cada evento se muestra en el Anexo B

**Tabla 122. Consolidado de respuestas a la pregunta: ¿Sobre cuál tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse o actualizarse?**

<b>Tema/Evento</b>	<b>Actualización en legislación laboral</b>	<b>Gente súper efectiva</b>	<b>Aprenda a manejar el stress laboral</b>	<b>El plan de negocios</b>	<b>Capacitación programación Neurolingüística</b>	<b>Formación para formadores</b>	<b>Creación de empresas: Aspectos legales, tributarios y laborales</b>	<b>TOTAL</b>
Gestión Humana	9	35	7	12	17	3	2	85
Administrativo	10	11	4	19	6	3	11	64
Mercadeo	4	3	3	15	4	1	4	34
Espíritu Empresarial	3	12	2	3	10	0	2	32
Financiero	8	4	1	8	1	0	2	24
Calidad	3	5	3	1	3	1	2	18
Planeación Estratégica	2	1	2	9	3	0	1	18
Producción	0	6	1	6	1	0	1	15
Legal	2	0	1	0	3	0	0	6
Costos	2	0	0	0	1	0	0	3


Fuente: Propia del estudio

**3.4.2 Ejecución de los eventos de fomento empresarial.** Para la ejecución de los eventos de motivación y capacitación atendidos se siguió el siguiente procedimiento:

- ✓ Confirmación del conferencista
- ✓ Adecuación de las instalaciones, solo si el auditorio de Coomeva Cooperativa había sido utilizado con anterioridad y debía ser organizado
- ✓ Preparación del material a entregar, para el caso de los eventos de capacitación se debía solicitar al facilitador el material de trabajo para realizar su respectiva impresión, copiado y entrega a los asistentes.
- ✓ Impresión de los diplomas de certificación, los seminarios de actualización profesional se certifican a través de un diplomado que entrega la Fundación Coomeva.
- ✓ Compra del refrigerio, igualmente, los eventos de capacitación empresarial dentro del valor que pagaban los asistentes se incluía un refrigerio.
- ✓ Control de la logística con la lista de chequeo
- ✓ Ejecución del evento
- ✓ Cierre del evento, con la entrega y recepción de las encuestas de satisfacción se daba por terminado el evento.

A continuación se presenta el formato de la lista de chequeo utilizada para la verificación de insumos de los eventos de fomento empresarial y el formato de control de asistencia. A manera de ejemplo, en el Anexo C se muestra una lista de chequeo y de asistencia para un evento de motivación y otro de capacitación.

**Tabla 123. Lista de chequeo ejecución del evento**

	<b>LISTA DE CHEQUEO EJECUCIÓN DEL EVENTO</b>			<b>Versión: 1</b>
				<b>Fecha actualización:</b> Agosto de 2010
<b>NOMBRE DEL EVENTO :</b> _____ <b>FECHA DEL EVENTO :</b> _____ <b>CHEQUEADO POR :</b> _____				
INSUMOS A VERIFICAR	CUMPLIMIENTO			OBSERVACIONES
	SI	NO	N.A.	
Tablero Acrílico				
Marcadores				
Lapiceros				
Libretas				
Borrador Tablero Acrílico				
Cámara Fotográfica				
Portátil				
Video Beam				
Parlantes y Sonido para el PC				
Sonido para el conferencista				
Formato de Consignación Fundación Coomeva				
Encuesta Foro Conferencia FUN-FT-EE-002				
Listado de Asistencia				
Diplomas de Certificación Impresos				
Conferencista confirmado				
Material impreso para todos los participantes				
Llaves del Salón o Auditorio				
Refrigerios confirmados en cantidad y especificaciones solicitadas				
Material promocional				
Memoria del evento				
Pendones Fundación Coomeva				
Portafolio de Servicios				
Salón				
Vaso de Agua				

Mod. Agosto de 2010

Fuente: Fundación Coomeva

**Figura 3. Control de asistencia eventos de fomento empresarial**

		<b>CONTROL DE ASISTENCIA</b>			PAGINA 1 DE ____	
<b>CIUDAD:</b>		<b>FECHA:</b>		<b>HORA INICIAL:</b>		<b>HORA FINAL:</b>
<b>CAPACITADOR:</b>				<b>CARGO:</b>		
<b>TEMA:</b>						
<b>CONTENIDO DEL TEMA:</b>						
No.	NOMBRE	CEDULA	EMPRESA	TEL.	EMAIL	FIRMA
1						
2						
3						
4						
5	8					
6						
7						
8						
<b>No. DE COLABORADORES CAPACITADOS:</b>				<b>TOTAL HORAS CAPACITACIÓN:</b>		
<b>TOTAL HORAS HOMBRE:</b>						
<b>FIRMA CAPACITADOR:</b>						

Fuente: Fundación Coomeva

### **3.5 APOYAR LA PROMOCIÓN Y VENTA DE EVENTOS DE MOTIVACIÓN Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL Y APOYAR LA COORDINACIÓN Y REALIZACIÓN DE CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE LOS EVENTOS**

Las actividades de promoción y divulgación de los eventos de motivación y capacitación empresarial se orientaron a difundir la realización de los eventos mediante los diferentes medios utilizados por la organización: teléfono, correo electrónico, boletines, internet, y el punto de atención de la Fundación Coomeva.

A continuación se da a conocer los medios por los cuales se difundió y se realizó campaña publicitaria para cada evento de fomento empresarial:

**3.5.1 Telemercadeo.** Este medio de comunicación se utilizó para promocionar y vender los siguientes eventos de capacitación empresarial.

**Tabla 124. Actividades promocionadas por Telemercadeo**

<b>Evento</b>	<b>Número de llamadas</b>	<b>Resultados</b>	<b>Asistentes</b>	<b>Observaciones</b>
Seminario: Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral	114 llamadas	1 Inscripción	36	Muchos de los números a los que se llamo no estaban en servicio o la persona a contactar no se encontraba en su domicilio.
Seminario: Formación para formadores	35 Llamadas	0	8	Se realizo Telemercadeo para promocionar el evento con las personas que manifestaron su interés por medio del correo electrónico
Seminario: Finanzas para no Financieros	54 Llamadas	0	18	Se realizaron llamadas telefónicas a las personas que por medio de correo electrónico o llamada a la oficina de la Fundación Coomeva manifestaron interés en el evento, además de contactar personas que en las encuestas de satisfacción expresaron interés en el tema financiero
Seminario: Gestión Humana basada en competencias laborales	54 Llamadas	1 Inscripción	7	Se contacto a personas que por medio de la encuesta Foro/Conferencia manifestaron interés en el tema de gestión humana

Fuente: Propia del estudio



**3.5.2 Correo electrónico.** Para la divulgación de los eventos, se utilizó el envío de correos electrónicos a las bases de datos suministradas por la organización. Se preparaba una pieza con la información del evento a realizar, se depuraba la base de datos y se realizaban los envíos.

Por política de la empresa, en la publicidad de los eventos se incluye el correo corporativo como medio para realizar las inscripciones u obtener mayor información, aspecto que debe ser considerado pues en caso de un cambio de la persona encargada, es probable que muchos interesados direccionen su correo a la persona equivocada.

A continuación se presentan las piezas para cada evento.

#### 3.5.2.1 Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral

**Total Envíos:** 804

**Figura 4. Pieza publicitaria para campaña de Mailing Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral**



The flyer features a smiling man in a dark suit and blue shirt with his arms crossed on the right side. The background is a light green and yellow pattern. The text on the left side provides details about the seminar.

**Seminario en Popayán:  
Actualización y nueva Reglamentación  
en Legislación Laboral**

**Fecha:** Jueves 27 de enero de 2011  
**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 - 22  
**Hora:** 5pm – 9pm  
**Inversión:** \$ 50.000 Asociados – \$ 70.000 No asociado

**Mayores informes:**  
8241913 -8240319 Ext. 28503-28501-28502-28498  
jackeline\_osorio@coomeva.com.co

**Más información AQUÍ**

**Coomeva** Fundación  
Nos facilita la vida

Fuente: Medios virtuales Coomeva

### 3.5.2.2 Conferencia Gente súper efectiva

**Total Envíos:** 2864

**Figura 5. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Gente súper efectiva**



**Conferencia**  
**“GENTE SUPER EFECTIVA: NO ES LO MISMO ESTAR OCUPADO QUE ESTAR PRODUCIENDO”**

**Conferencista:** Dr. Guillermo Villarios, Motivador y consultor empresarial nacional e internacional en áreas de crecimiento personal y desarrollo organizacional.

**Fecha:** 16 de Febrero de 2011  
**Lugar:** Auditorio Coomeva - Calle 4 # 7-22  
**Hora:** 6:00 pm – 8:00 pm  
**Informes e Inscripciones:**  
8240521  
dailyv\_ordonez@coomeva.com.co

 **Coomeva** Fundación  
*Nos facilita la vida*

Fuente: Propia del estudio

### 3.5.2.3 Conferencia Aprenda a manejar el stress laboral

**Total Envíos:** 2672

**Figura 6. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Aprenda a manejar el stress laboral**

## CONFERENCIA GRATUITA “APRENDA A MANEJAR EL STRESS LABORAL”

**Conferencista:** Martha Lucia Bravo - Integrar Asesorías, profesionales en programas empresariales y asesorías contables y laborales  
Popayán-Cauca

**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22  
**Fecha:** 16 de Marzo 2011  
**Hora:** 6:00 Pm – 8:00 Pm  
Entrada Libre

**Informes e Inscripciones:** 8240521  
[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)

Fuente: Propia del estudio

### 3.5.2.4 Seminario Formación para formadores

**Total Envíos:** 623

**Figura 7. Pieza publicitaria para campaña de mailing Seminario Formación para formadores**

**SEMINARIO - TALLER  
FORMACIÓN PARA FORMADORES**



Actualmente las empresas requieren de gente preparada en los procesos de transmisión del conocimiento y aprendizaje, gracias al nivel global los facilitadores deben realizar presentaciones efectivas y gestionar el conocimiento como ventaja competitiva en el mercado pues las empresas capaces de ser organizaciones que aprenden, generan valor a la estrategia empresarial

**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22  
**Fecha:** 1 y 2 de Abril 2011  
**Hora:** Viernes: 5:00 Pm – 9:00 Pm  
Sábado: 9:00 Am – 1:00 Pm  
**Inversión:** \$ 40.000 Asociados, \$50000 No Asociados

**Informes e inscripciones:** 8240521  
[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)



Fuente: Propia del estudio



### 3.5.2.5 Conferencia Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales

**Total Envíos:** 1694

**Figura 8. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Creación de empresas**

**Por:** Pasante



## **CONFERENCIA GRATUITA** **“CREACIÓN DE EMPRESAS, ASPECTOS** **LEGALES, TRIBUTARIOS Y** **LABORALES”**



**Conferencista:** Dr. Julian Florez Guttman.  
Contador público especialista en tributaria,  
laboral y legal. Manejo contable empresarial.  
Cali, Valle.

**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22

**Fecha:** Jueves 14 de Abril 2011

**Horas:** 6:00 Pm – 8:00 Pm

Entrada Libre



**Informes e Inscripciones:** **8240521**  
[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)



Fuente: Propia del estudio

### 3.5.2.6 Conferencia Despertar en la abundancia

**Total Envíos:** 854

**Figura 9. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Despertar en la abundancia**

## CONFERENCIA GRATUITA “DESPERTAR EN LA ABUNDANCIA: COMO ELIMINAR PENSAMIENTOS LIMITANTES Y CREAR ABUNDANCIA”



**Conferencista:** Dr. Guillermo Villa ríos, motivador y Consultor empresarial nacional e internacional en áreas de Crecimiento Personal y Desarrollo Organizacional. Abogado, con especializaciones en Administración de Empresas, Mercadeo y Ventas. Cali, Valle

**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22

**Fecha:** Jueves 16 de Junio 2011

**Hora:** 6:00 Pm – 8:00 Pm

**Informes e Inscripciones: 8240521**  
[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)



Fuente: Propia del estudio

### 3.5.2.7 Seminario Finanzas para no financieros

**Total Envíos:** 233

**Figura 10. Pieza publicitaria para campaña de mailing Seminario “Finanzas para no financieros”**

## SEMINARIO – TALLER “FINANZAS PARA NO FINANCIEROS”



Útil y clara herramienta de capacitación, que en corto tiempo con conceptos sencillos, facilita la necesaria visión que todo profesional y empresario debe tener acerca de la contabilidad y las finanzas.

**Conferencista:** Dr. Julio Millán Solarte, Contador Público, Especialista en Finanzas Universidad del Valle. Candidato a Msc. Maestría en Organizaciones. Asesor Financiero, Contable y Tributario. Revisor Fiscal. Profesor Ocasional Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle.



**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22

**Fecha:** Jueves 30 de Junio 2011

**Hora:** 5:00 Pm – 9:00 Pm

**Inversión:** \$ 45.000 Asociados, \$70000 No Asociados

**Informes e Inscripciones:** 8240521

[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)



Fuente: Propia del estudio

### 3.5.2.8 Conferencias Coaching estratégico empresarial y el empleado y su familia

**Total Envíos:** 761

**Figura 11. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencia Coaching estratégico empresarial y el empleado y su familia**

**CONFERECIAS GRATUITAS**

**COACHING  
ESTRATÉGICO  
EMPRESARIAL**

Con las técnicas del Dr. Albert Yans, Institute de Virginia, United States of America. Federación Latinoamericana de Coaching Ontológico - Argentina

**Fecha:** Martes 12 de Julio 2011  
**Hora:** 6:00 Pm

**EL EMPLEADO Y  
SU FAMILIA**

Participe y tendrá las herramientas necesarias para encontrar el equilibrio entre familia y trabajo

**Fecha:** Jueves 14 de Julio 2011  
**Hora:** 6:00 Pm – 8:00 Pm

**Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22

**Informes e Inscripciones: 8240521**  
[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)



Fuente: Propia del estudio



### 3.5.2.9 Conferencias Organice... No agonice y Seminario Gestion Humana basada en competencias laborales

**Total Envíos:** 1866

**Figura 12. Pieza publicitaria para campaña de mailing Conferencias Organice, No agonice y Seminario Gestion Humana basada en competencias laborales**

**En Popayán**

Conferencia

## Organice no agonice

Aprenda a hacer una  
administración efectiva del  
espacio y el tiempo.

Conferencista: **Dr. Guillermo Villa Rios**

Lugar: Auditorio Coomeva  
Calle 4 N° 7 - 22

Fecha: Miércoles 10 de agosto de 2011

Hora: 6:00 p.m.

**Reserve  
ya y participe  
ENTRADA  
LIBRE**



**MAYORES  
INFORMES  
AQUI**

Seminario de actualización

## Gestión humana basada en competencias laborales

¡Conozca las herramientas para  
manejar con eficiencia su  
departamento!

Lugar: Auditorio Coomeva  
Calle 4 N° 7 - 22

Fecha: Jueves 25 de agosto de 2011

Hora: 5:00 p.m. a 9:00 p.m.

Inversión:

Asociado \$ 45.000

No asociado \$ 70.000

Incluye:

Material, certificado  
y refrigerio

**RESERVE  
YA**



**MAYORES  
INFORMES  
AQUI**

**Coomeva** | Fundación  
Nos facilita la vida

Fuente: Propia del estudio

**3.5.3 Boletines.** Los boletines zonales son una publicación que se envía cuatrimestralmente a los asociados de la zona con el fin de proporcionar información acerca de las actividades de fomento empresarial.

El proceso para la elaboración del boletín inicia cuando el asistente zonal envía a la regional la programación de eventos, luego se envía la información a diseño y el asistente regional cuando recibe el primer diseño se encarga de enviarlo de vuelta al asistente zonal para su respectiva revisión.

Cuando se aprueba el diseño se da la orden de impresión por parte de la regional y por último, se inserta el boletín en la facturación de los asociados.

El asistente zonal recibe cierta cantidad de boletines para promocionar los eventos en el punto de atención.

**Figura 13. Boletín zonal Popayán Enero – Abril 2011 frente**



Fuente: Departamento de diseño estelar impresores

Figura 14. Boletín zonal Popayán Enero – Abril 2011 reverso

**CAPACITACIONES DE DESARROLLO EMPRESARIAL**  
*con apoyo financiero de la Fundación Coomeva*

**"CONSERVACIÓN Y NUEVA REGULACIÓN EN LEGISLACIÓN LABORAL"**  
 • Curso de actualización de leyes  
 • Charlas para fundamentar las causas  
 • Reclamaciones laborales y judiciales, estudio de jurisprudencia y doctrina  
 • Derogación y derogación  
 • Reclamaciones laborales, recursos de amparo, tutela legal, liquidación de prestaciones  
 • Reclamaciones laborales, recursos de amparo, tutela legal, liquidación de prestaciones  
 • Reclamaciones laborales, recursos de amparo, tutela legal, liquidación de prestaciones

**"FORMACIÓN PARA ASESORES"**  
 • Actualización de conocimientos para asesorar en el proceso de formación del emprendedor y su negocio, gestión al que podrá ser fundamentalmente el área de planeación estratégica y gestión de recursos humanos, con énfasis en el desarrollo de las competencias de los emprendedores que operan, generen o crean un emprendimiento.

**"SOCIEDAD POR ACCIONES EMPREVIAS S.A.S."**  
 • Se describe el rol del S.A.S. que surge en el marco de actividades de responsabilidad de forma pública y sencilla. Los aspectos esenciales de la ley que rigen el funcionamiento de esta sociedad, sus ventajas y desventajas, requisitos de constitución y funcionamiento, características y posibilidades de esta forma de asociación. Se explican aspectos de la constitución y funcionamiento de esta sociedad. También se explican los aspectos de la ley que rigen el funcionamiento de esta sociedad. Se explican los aspectos de la ley que rigen el funcionamiento de esta sociedad.

**CONFERENCIAS GRATUITAS:**  
 "¿POR QUÉ SIEMPRE ESTARÍA SIENDO OCUPADO QUE ESTAR PRODUCIENDO?"  
 "APRENDIENDO A MANEJAR EL TIEMPO LABORAL"  
 "FORMACIÓN DE EMPRESAS, ASPECTOS LEGALES, TRIBUTARIOS Y LABORALES"  
 FOMENTO CULTURA SOLIDARIA - UNIDAD DE GESTIÓN DE ASOCIADOS

**Mayores Informes:**  
 JACQUELINE OSORIO BARRERA  
 Dirección: Calle 4 No. 7-22  
 Teléfono: Popayán (843) 4340114, 4340115, 4340116, 4340117, 4340118, 4340119, 4340120  
 Email: fundacion@coomeva.com.co, info@coomeva.com.co

**Información Registro Directorio Empresarial:**  
 Nombre del asociado (a): \_\_\_\_\_  
 Número de Cédula: \_\_\_\_\_  
 Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Celular: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_  
 Ciudad: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_  
 Sector: \_\_\_\_\_  
 Describa brevemente las actividades principales de su empresa: \_\_\_\_\_

Fuente: Departamento de diseño estelar impresores

Figura 15. Boletín zonal Popayán Mayo – Agosto 2011 frente

**Mayo - Agosto 2011**  
**BOLETÍN ZONAL POPAYÁN**

**SOMOS EL APOYO PARA SU EMPRESA EN CADA UNA DE SUS ETAPAS.**

**Portafolio de Servicios**  
 • Educación Empresarial  
 • Software de Planes de Negocio - Proyección 8  
 • Asesoría y Acompañamiento Empresarial  
 • Fondo de Capital de Riesgo de Coomeva  
 • Fondo de Garantías de Coomeva  
 • Directorio Empresarial Virtual - Redcoo

**Lineas de Crédito de Desarrollo Empresarial**  
 • Microcréditos de Emprendimiento y Fortalecimiento  
 • Creación de Empresas  
 • Cartera Ordinaria Empresarial - CDE  
 • Capital de Trabajo Empresarial e IPS  
 • Líneas de Redescuento: Bancolombia y Fidefiner

**SEMINARIOS - TALLER**

**FINANZAS PARA NO FINANCIEROS**  
 Una clara herramienta de capacitación, que en corto tiempo con conceptos sencillos, facilita la necesaria visión que todo profesional o emprendedor debe tener acerca de la contabilidad y las finanzas.  
 Contenido: • Importancia de la Administración Financiera  
 • Análisis Financiero  
 • Estructura Financiera  
 Fecha: Julio 27 de 2011  
 Hora: Mañana 8:00 a.m. a 12:00 p.m.  
 Lugar: Auditorio Coomeva Frontero, Tuluá Carrera 27 No. 25-100  
 Inversión Asociado: \$450.000  
 Inversión no Asociado: \$70.000

**HACIA LA MODERNIZACIÓN Y HUMANIZACIÓN DEL SERVICIO**  
 Sensibilizar al personal hacia una nueva actitud de servicio, visibilizar al ser humano como principio y fin de cualquier tipo de relación (paciente, familia, empresa, sociedad).  
 Contenido: • Qué es servicio  
 • Qué son valores humanos y valores  
 • La cultura del servicio  
 • La cultura del servicio  
 • La cultura del servicio  
 • La cultura del servicio  
 Fecha: Julio 19 de 2011  
 Hora: Mañana 8:00 a.m. a 9:00 p.m.  
 Lugar: Auditorio Coomeva Frontero, Tuluá No. 7-22  
 Inversión: \$40.000 No asociado \$70.000

Popayán: Calle 4 No. 7-22 Tel: 824 0521 www.fundacioncoomeva.com.co fundacion@coomeva.com.co

Fuente: Departamento de diseño estelar impresores

**Figura 16. Boletín zonal Popayán Mayo – Agosto 2011 reverso**

**SEMINARIOS - TALLER**

**GESTIÓN HUMANA BASADA EN COMPETENCIAS LABORALES**

Conocer, estudiar y practicar los principales eventos que se surten en la vida laboral del Colaborador de una empresa, desde su ingreso hasta su retiro, considerando las dimensiones de las Competencias Laborales que lo caracterizan.

**Contenido:**  
 • Estrategia o sistema estratégico de los procesos de gestión humana  
 • Implementación de una gestión basada en competencias  
 • Composición estratégica de los procesos de gestión humana  
 • Implementación de una gestión humana basada en competencias laborales

**Fecha:** Agosto 29 de 2011  
**Hora:** Jueves 5:00 p.m. a 8:00 p.m.  
**Lugar:** Auditorio Coomeva - Calle 4 No. 7 - 22  
**Información e inscripciones:** Fundación Coomeva 824 0521

**Conferencista:** Sandra Sobral- Abogada, estudios en alta gerencia. Jefe Departamento de economía solidaria.

**Inversión: \$40.000**  
**No asociado \$70.000**



**GESTIÓN HUMANA BASADA EN COMPETENCIAS LABORALES**

La detección de los riesgos en el lugar de trabajo presenta ventajas incomparables, ya que cuando se identifican los riesgos, se pueden entonces definir planes para preveniéndolos, controlarlos, reducirlos, minimizarlos, mitigarlos, etc. generando que se estimule la participación de los colaboradores, la continuidad de las actividades de promoción de la salud ocupacional, la reorientación de comportamientos seguros, entre otros, necesarios para que los programas resulten beneficiosos.

**Contenido:**  
 • Introducción al tema, contexto  
 • Riesgos y peligros en el trabajo (Factores de riesgo): definiciones, identificación, efectos y medidas de prevención.  
 • Inspecciones de seguridad: definición, metodología y técnicas  
 • Taller práctico.

**Fecha:** 8 de Junio de 2011  
**Hora:** 1:00 p.m. a 3:00 p.m.  
**Lugar:** Auditorio Coomeva Cooperativa (Calle 4 # 7-22)

**Conferencista:** Jorge Zamora, Ingeniero Industrial, Magister en Salud Ocupacional Universidad del Valle, Representante de los Representantes de Riesgos Profesionales al Comité Local de Salud Ocupacional del Municipio de Popayán, Socio en Salud Ocupacional, Riesgos Profesionales, Higiene y Seguridad Industrial - IRP Positiva, Docente de cátedra para el ICAJ-Calipto-Popayán, Facultad de Salud Universidad del Valle sede Popayán, Decano Coordinador del seminario de perfeccionamiento como opción de grado en higiene y seguridad industrial para alumnos de X semestre Universidad del Tolima sede Popayán.

**Inversión: \$32.000**  
**No asociado \$50.000**



**CONFERENCIAS GRATUITAS**

**DESPERTAR EN LA ABUNDANCIA:**  
 Como eliminar pensamientos limitantes y crear abundancia.

**Conferencista:** Dr. Guillermo Villa ríos, mediador y Consultor empresarial nacional e internacional en áreas de Crecimiento, Personal y Desarrollo Organizacional Abogado, con especialización en Administración de Empresas, Mercados y Ventas. Cali, Valle.

**Fecha:** Junio 16 de 2011  
**Hora:** 10:00 p.m.  
**Lugar:** Auditorio Coomeva - Calle 4 No. 7 - 22

**EL EMPLEADO Y SU FAMILIA**

**Conferencista:** Dr. Mauricio Martínez Mesa, Conferencista con conocimientos en Psicología de familia, manejo de relaciones y fortalecimiento de relaciones familiares.

**Fecha:** Julio 12 de 2011  
**Hora:** 6:00 p.m.  
**Lugar:** Auditorio Coomeva - Calle 4 No. 7 - 22

**ORGANCE... NO AGONICE:**  
 ADMINISTRACIÓN EFECTIVA DEL ESPACIO Y EL TIEMPO.

**Conferencista:** Dr. Guillermo Villa ríos, mediador y Consultor empresarial nacional e internacional en áreas de Crecimiento Personal y Desarrollo Organizacional Abogado, con especialización en Administración de Empresas, Mercados y Ventas. Cali, Valle.

**Fecha:** Agosto 10 de 2011  
**Hora:** 10:00 p.m.  
**Lugar:** Auditorio Coomeva - Calle 4 No. 7 - 22





**Mayores Informes:**  
 Teléfono: 8240521 - 8240319 - Ext. 28498 Calle 4 No. 7 - 22  
 dalryv\_ordoriz@coomeva.com.co • jackson\_garcia@coomeva.com.co

Fuente: Departamento de diseño estelar impresores

**3.5.4 Internet.** La Fundación Coomeva hace uso de su página web [www.fundacion.coomeva.com.co](http://www.fundacion.coomeva.com.co) para dar a conocer su portafolio de servicios y como herramienta para publicar contenido acerca de los eventos de fomento empresarial que se desarrollan en todas las regionales de la organización.

- El proceso que se sigue para publicar en la página web de Fundación Coomeva es:
- ✓ Solicitud de publicación que se envía por Outlook a Publicador.
  - ✓ Publicador confirma recibió del caso y notifica la fecha de entrega de la publicación.
  - ✓ En un lapso máximo de 5 días se recibe correo electrónico con el link de la publicación para revisión.
  - ✓ Revisión de la publicación.
  - ✓ Respuesta a Publicador con la aprobación de la publicación o solicitando ajustes.
  - ✓ Se recibe correo electrónico notificando la solución del caso y un enlace para calificar el servicio.

La siguiente imagen es una muestra de la forma como se presentan las publicaciones en la página web de la Fundación Coomeva, las imágenes de los eventos realizados en el periodo de pasantía ya caducaron y por tal motivo se muestra la publicación de un evento vigente en la web.

Figura 17. Publicación vigente en la web conferencia Faros

## Conferencia gratuita en Popayán Faros: Rearquitectura de principios y valores

La **Fundación Coomeva** extiende la invitación para que usted, asociado en la ciudad de Popayán, asista a la conferencia gratuita que se dictará el miércoles, 19 de octubre de 2011, **Faros: Rearquitectura de principios y valores**, con cual podrá reconstruir su ética y su moral ayudándole a tener un crecimiento tanto en el ámbito personal como laboral. **¡Asista, usted no se puede perder esta oportunidad!**

- **Lugar:** Auditorio Coomeva – Calle 4 # 7 – 22.
- **Fecha:** Miércoles, 19 de octubre de 2011.
- **Hora:** 6:15 PM.
- Entrada libre, evento gratuito.



### Conferencista:

**Dr. Guillermo Villa Ríos.** Motivador y consultor empresarial nacional e internacional en áreas de crecimiento personal y desarrollo organizacional. Abogado, con especializaciones en administración de empresas, mercadeo y ventas.

**¡Reserve su cupo, conferencia gratuita!**

### Mayores informes:

**Fundación Coomeva Popayán**  
Calle 4 # 7 - 22 Primer Piso  
Tel. 8240521  
[dailyv\\_ordonez@coomeva.com.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.com.co)

Fuente: [www.fundacion.coomeva.com.co](http://www.fundacion.coomeva.com.co)

### 3.5.4.1 Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral

Publicación no disponible

### 3.5.4.2 Evento: Conferencia Gente súper efectiva

Figura 18. Publicación en la web conferencia Gente super efectiva

The screenshot shows the website interface for Fundación Coomeva. On the left, there is a vertical navigation menu titled 'De Interés' with links to 'Inicio', 'Nuestra Empresa', 'Memorias', and 'Informes de Gestión'. Below this is a 'Programación de seminarios y eventos' section featuring a calendar icon and a 'Contáctenos' button with icons for email, phone, and a question mark. Underneath are social media links for Facebook, Twitter, LinkedIn, and YouTube. The main content area features a 'Calendario de Eventos 2010' banner with a calendar icon. Below the banner is a horizontal navigation bar with buttons for 'Cali', 'Bogotá', 'Medellín', 'Caribe', 'Eje Cafetero', 'Palmira', and 'Otras'. The 'Otras' button is highlighted. Below this bar, the text reads 'Eventos en Otras para el 16 de Febrero de 2011' and 'Fundación'. At the bottom right, there is a small image of a woman and the text 'Apoyo empresarial Motivación y capacitación en Popayán'.

Fuente: Publicador Coomeva



### 3.5.4.3 Conferencia Aprenda a manejar es stress laboral

**Figura 19. Publicación en la web conferencia Aprenda a manejar es stress laboral**



Fuente: Publicador Coomeva

### 3.5.4.4 Seminario Formación para Formadores

**Figura 20. Publicación en la web Seminario Formación para formadores**



Fuente: Publicador Coomeva

### 3.5.4.5 Conferencia Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales

**Figura 21. Publicación en la web conferencia Creación de empresas**



Fuente: Publicador Coomeva

### 3.5.4.6 Conferencia Despertar en la Abundancia

**Figura 22. Publicación en la web Conferencia Despertar en la abundancia**



Fuente: Publicador Coomeva

### 3.5.4.7 Seminario Finanzas para no financieros

**Figura 23. Publicación en la web Seminario Finanzas para no financieros**



Fuente: Publicador Coomeva

### 3.5.4.8 Conferencia El empleado y su familia

**Figura 24. Publicación en la web Conferencia El empleado y su familia**



Fuente: Publicador Coomeva



### 3.5.4.9 Conferencia Organice... No agonice

**Figura 25. Publicación en la web Conferencia Organice... No agonice**



Fuente: Publicador Coomeva

### 3.5.4.10 Seminario Gestión Humana basada en competencia laborales

**Figura 26. Publicación en la web Seminario Gestión Humana basada en competencia laborales**

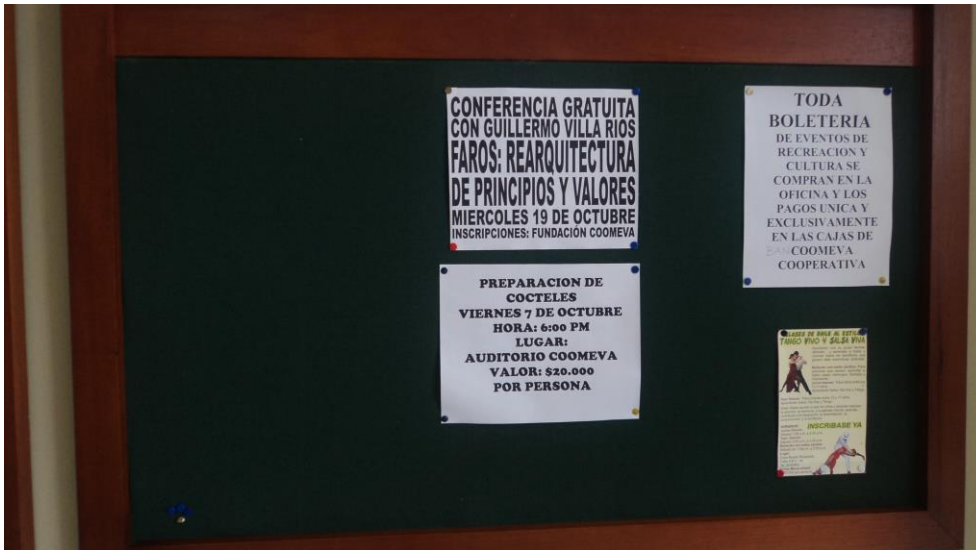


Fuente: Publicador Coomeva

**3.5.5 Punto de atención de la fundación Coomeva.** En el punto de atención de la Fundación Coomeva se suministra información acerca de las conferencias de motivación y los seminarios de capacitación, así mismo en las carteleras dispuestas para uso de las empresas del grupo empresarial Cooperativo se cuelga información de los eventos próximos de la Fundación Coomeva.

Mensualmente se actualiza la cartelera para que las personas que se acercan al punto de atención encuentren información al día. La información de la cartelera se presenta de manera sencilla, con una impresión de computador que contiene la información del evento más próximo.

**Figura 27. Publicación en punto de atención Fundación Coomeva**



Fuente: Propia del estudio

**3.5.6 Resultados actividades de promoción de eventos.** De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas de satisfacción de los eventos realizados, a continuación se presenta el consolidado de la pregunta ¿Cómo se enteró del evento?, con el fin de conocer cuál es el medio de comunicación con el cliente más efectivo para la promocionar los eventos de fomento empresarial.

Nota: el desagregado de respuestas para cada evento de fomento empresarial se presenta en el Anexo D

**Tabla 125. Consolidado de respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento?**

<b>Evento/Respuesta</b>	<b>Telemercadeo</b>	<b>Pagina web</b>	<b>Correo Electrónico</b>	<b>Correo directo</b>	<b>Boletín Regional</b>	<b>Revista nacional</b>	<b>Volante informativo</b>	<b>Referido</b>	<b>Otro</b>
Actualización en legislación laboral	1	5	15	2	1	0	3	3	8
Gente súper efectiva	2	7	26	5	6	4	4	10	16
Aprenda a manejar el stress laboral	2	2	8	2	4	0	1	1	5
Formación para formadores	0	2	2	0	1	0	2	1	0
Creación de empresas	0	0	6	0	2	0	5	9	5
Despertar en la abundancia	2	18	7	9	3	8	2	5	15
Finanzas para no Financieros	0	4	0	1	3	1	3	0	1
Coaching estratégico	0	5	3	0	3	0	0	0	13
El empleado y su familia	1	3	1	0	0	2	0	0	2
Organice.. No agonice	1	5	11	0	4	1	8	7	7
Gestion Humana	1	0	1	0	2	0	1	0	2
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>51</b>	<b>80</b>	<b>19</b>	<b>29</b>	<b>16</b>	<b>29</b>	<b>36</b>	<b>74</b>

Fuente: Propia del estudio

De mayor a menor, el medio más efectivo para comunicar los eventos es:

- ✓ Correo electrónico.
- ✓ Otro.
- ✓ Pagina web.
- ✓ Referido.
- ✓ Volante informativo.
- ✓ Boletín regional.
- ✓ Correo directo.
- ✓ Revista nacional.
- ✓ Telemercadeo.

### **3.6 APOYAR LA LOGÍSTICA Y EJECUCIÓN DE COMITÉS REGIONALES Y ZONALES DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

Coomeva cooperativa dentro de su estructura general de gestión cuenta con organismo que buscan construir una unidad organizativa; dentro de estos órganos se encuentran la asamblea general, el Consejo de Administración, la Gerencia y los Órganos de Control.

El órgano administrativo para desarrollar su labor crea comités de apoyo, los cuales son organismos dependientes y auxiliares del Consejo de Administración, que le permiten desarrollar y evaluar funciones específicas.

Al comité zonal de desarrollo empresarial se le asigna la función de velar por el cumplimiento y seguimiento de las políticas y planes que trace la Junta Directiva de la Fundación Coomeva a nivel Zonal; y aportar recomendaciones, propuestas e inquietudes que permitan la creación, desarrollo y fortalecimiento de empresas en la zona.

**3.6.1 Integración del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial.** En las zonas se constituyen los Comités Zonales de Desarrollo Empresarial, siempre y cuando sea necesario y conveniente su nombramiento. La integración del comité será de cinco (5) asociados con amplios conocimientos en el tema, los cuales serán nombrados por el Comité Zonal de Administración.

Actualmente el Comité de Desarrollo Empresarial de la Zona Popayán cuenta con 9 miembros, 5 principales y 4 suplentes.

**3.6.2 Funciones del comité Zonal de Desarrollo Empresarial.** Son funciones del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial:

- a. Presentar a la Junta Directiva de la Fundación Coomeva proyectos y recomendaciones que permitan el cumplimiento de los objetivos en el nivel Zonal.

- b. Velar por el cumplimiento de las políticas en el nivel Zonal.
- c. Hacer seguimiento a los programas y proyectos adelantados en la Zona.

La Junta Directiva de la Fundación Coomeva y el Comité Zonal nombrará un Coordinador quien tendrá las siguientes funciones:

- a. Responsabilizarse del funcionamiento del Comité.
- b. Coordinar las sesiones.
- c. Elaborar el orden del día de la reunión
- d. Citar a las reuniones ordinarias con oportuna anticipación incluyendo el orden del día.
- e. Firmar las actas y las comunicaciones que correspondan.

### **3.6.3 Logística para las reuniones del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial.**

La logística para la realización del comité zonal de desarrollo empresarial es la siguiente:

Antes de la reunión

- ✓ Preparar informe para el comité zonal de desarrollo empresarial, en el Anexo E se muestra el informe preparado para el comité Zonal de desarrollo empresarial del 25 de Mayo de 2011
- ✓ Confirmar reunión con el coordinador del comité de desarrollo empresarial
- ✓ Elaborar carta de invitación para los miembros del comité
- ✓ Enviar invitación
- ✓ Realizar Telemercadeo informando la reunión
- ✓ Impresión de la lista de asistentes
- ✓ Impresión del acta anterior
- ✓ Impresión del informe

Durante la reunión

- ✓ Pasar listado de asistencia, en el anexo 6 se presentan los listados de asistencia de las reuniones celebradas durante el periodo de pasantía
- ✓ Entregar informe de gestión y acta anterior
- ✓ Tomar notas para la elaboración del acta

Después de la reunión

- ✓ Elaboración del acta
- ✓ Envío del acta al coordinador para su revisión

**3.6.4 Consolidado de reuniones.** Durante el periodo de pasantía se debió atender la logística y ejecución de 6 reuniones del comité zonal de desarrollo empresarial, a continuación se presenta un consolidado de dichas reuniones.

Reuniones celebradas hasta agosto de 2011, el comité de desarrollo empresarial se ha reunido en 6 oportunidades:

- ✓ Febrero 3.
- ✓ Abril 14.
- ✓ Mayo 25.
- ✓ Junio 15.
- ✓ Julio 13.
- ✓ Agosto 31.

Nota: En el Anexo F se muestran los listados de asistencia de las reuniones celebradas durante el periodo de pasantía.

En el capítulo IV del reglamento del comité de desarrollo empresarial se contempla que el Comité se reunirá ordinariamente bimestralmente tanto en el nivel Regional, como en el Zonal y extraordinariamente cuantas veces sea necesario, por convocatoria del Coordinador.

El comité de la Zona Popayán realizaba sus reuniones bimestralmente pero por sugerencia de la Dra. Elizabeth Paz, Gerente Zona Popayán, en la reunión del 14 de abril se tomo la decisión de realizar a partir de la fecha reuniones mensuales.

**Tabla 126. Asistencia y ausencias en reuniones del Comité Zonal de Desarrollo Empresarial**

Reunión	Asistencia	Ausencias	
		Justificadas	Injustificadas
3 de Febrero de 2011	4		1
14 de Abril de 2011	7	1	1
25 de Mayo de 2011	7		2
15 de Junio de 2011	3	2	4
13 de Julio de 2011	3	2	4
31 de Agosto de 2011	8	1	1
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>6</b>	<b>13</b>

Fuente: Propia del estudio

### **3.7 INTERACTUAR CON OTRAS INSTITUCIONES DE LA REGIÓN QUE APOYEN EL EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO**

Para el logro de mayores y mejores resultados es indispensable establecer alianzas y trabajar coordinadamente para edificar proyectos orientados a fortalecer el desarrollo

empresarial a través de una participación y coordinación activa y dinámica de las instituciones comprometidas con el fomento al emprendimiento mediante un aporte positivo y constructivo.

La finalidad de interactuar con otras instituciones de la región es propiciar la cooperación conjunta con el fin de unir esfuerzos para llevar a cabo proyectos, que se enmarquen dentro de los objetivos perseguidos por las partes y que contribuyan a la creación y fortalecimiento de empresas y la generación de empleo.

**3.7.1 Convenio Fundación Coomeva - Universidad del Cauca.** Entre la Universidad del Cauca y la Fundación Coomeva se realizó acercamientos y reuniones de concertación, con el fin de articular los esfuerzos para la creación y el fortalecimiento de nuevas empresas y la generación de empleo debido a que estas son instituciones con mutuo interés en aunar esfuerzos para articular de manera armónica las acciones orientadas en función de garantizar el bien común y el desarrollo socioeconómico de las comunidades en sus áreas de influencia.

A través del convenio se crea una Alianza Estratégica que redundará en servicios de cooperación mutua que beneficien a la comunidad en general además de que existe la posibilidad de que trabajando armónicamente ambas partes realicen una integración funcional para respaldarse mutuamente en la consecución común de objetivos.

El objeto del convenio es establecer las bases generales de cooperación interinstitucional entre las partes, las cuales permitirán la integración de ambas instituciones para desarrollar programas que fomenten y apoyen el emprendimiento, la capacitación, asesoría y la posibilidad financiación a la población interesada en la consolidación de iniciativas empresariales sostenibles.

Los programas objeto del acuerdo se formalizaron mediante la suscripción del convenio entre las partes, en el cual se desarrollan entre otras las siguientes actividades:

- ✓ El desarrollo de actividades de Fomento Empresarial y Fomento al Empleo.
- ✓ El intercambio o prestación de servicios profesionales especializados.
- ✓ El intercambio de experiencias, servicios e información de carácter práctico de utilidad común.
- ✓ Ofrecer capacitación y apoyo mutuo con base en las fortalezas de cada institución.
- ✓ Ofrecer las líneas de crédito que apoyen las iniciativas empresariales.

Dentro de los programas objeto del acuerdo de cooperación se realizó conjuntamente la VI versión de escenarios de emprendimiento y I concurso ideas de negocio

Nota: en el Anexo G se muestra el convenio firmado por las partes

**VI versión de Escenarios de Emprendimiento y I Concurso Ideas de Negocio.** s un espacio para la presentación de ideas empresariales y proyectos de estudiantes universitarios, encaminados, preferiblemente, a la solución de problemas de la región; un escenario que promueve la integración entre las universidades, las organizaciones y la comunidad.

Este evento busca fomentar la cultura del emprendimiento, que los estudiantes universitarios y asociados a Coomeva busquen la solución a problemas de la región por medio de la creación de propuestas cuya ejecución impliquen la generación de empleo y desarrollo, es decir, que los participantes proyecten su carrera profesional. Además, es un evento donde se adquiere experiencia en la participación de rueda negocios, en la elaboración de formatos utilizados para presentar proyectos en las diferentes entidades que apoyan la financiación de los mismos.

### **Objetivo del Concurso**

Identificar y seleccionar las mejores Ideas de Negocio que cumplan con los criterios de selección y que sean aptas para iniciar un proceso de Acompañamiento Empresarial. Así mismo, se busca promover el espíritu emprendedor y contribuir al desarrollo de habilidades empresariales en los estudiantes universitarios y asociados a Coomeva.

### **¿Cómo se presentaron las Iniciativas Empresariales?**

El proceso de inscripción de las Iniciativas Empresariales se realizó mediante el diligenciamiento del Formulario de Inscripción; este formulario se hizo llegar a todos los participantes vía correo electrónico y de devuelta se debía enviar al correo electrónico [dailyv\\_ordonez@coomeva.co](mailto:dailyv_ordonez@coomeva.co)

Una vez se recibe el Formulario se hace llegar al correo Electrónico el mensaje de Confirmación de Recibido, si por cualquier circunstancia no llegaba este mensaje, se recomendó comunicarse con la persona encargada.

### **Propósito del Formulario**

- ✓ Para los Emprendedores: Ofrece una orientación al equipo de emprendedores para alcanzar una mejor comprensión de las diferentes variables empresariales, a la vez que les permite una identificación temprana de los factores críticos de riesgo que deberán enfrentar y poner bajo control en el proceso económico de una empresa.
- ✓ Para la Fundación Coomeva y la Universidad del Cauca: Alcanzar la comprensión de la Idea de Negocio, conocer el perfil del equipo de emprendedores e identificar la presencia de los criterios definidos para una Empresa de Valor Agregado, diferenciada o Tradicional.



## Desarrollo del concurso

### I. Convocatoria:

Para promocionar el evento e incentivar la participación en la VI versión de escenarios de emprendimiento y I concurso ideas de negocio, se realizaron las siguientes actividades son:

- Visitas a las facultades de la Universidades del Cauca.
- Invitación formal y entrevista con los rectores de las Universidades de la Ciudad.
- Visitas a facultades de administración e ingenierías de las instituciones.
- Campaña de mailing para Asociados de Coomeva Cooperativa.
- Afiches publicitarios.
- Manillas publicitarias.
- Publicidad por medios virtuales: Redes sociales, blog y pagina web.
- Pasacalle.
- Pendón.

Nota: En el anexo H se muestran algunas de las piezas publicitarias utilizadas para la convocatoria

### II. Presentación de Ideas de Negocio:

En la celebración del Concurso, se fijaron las siguientes reglas de Fecha, hora y lugar para la recepción de formularios: Los interesados debieron presentar sus propuestas: antes de las 6:00 p.m. del 25 de Mayo de 2011. Las cuales fueron enviadas vía mail al correo electrónico del evento y de la persona encargadas de Fundacion Coomeva.

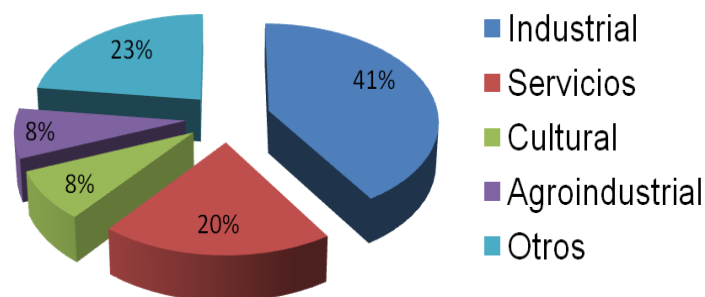
*Total Ideas Inscritas: 86*

*Total Ideas de Asociados: 20*

*Total de Ideas presentadas: 71*

A continuación se presenta una clasificación por sectores de las ideas presentadas

**Gráfica 26. Clasificación por sectores de las ideas presentadas al Concurso Ideas de negocio**



Fuente: Propia del estudio

### **III. Filtros de Selección y Evaluación:**

Cuando se recibe el Formulario de Inscripción de una Idea de Negocio, las personas encargadas del Concurso, proceden a realizar una investigación técnica a través de fuentes secundarias, para confirmar los datos que el o los emprendedores registraron antes de enviar el formulario a revisión por parte del evaluador

Las iniciativas presentadas dentro de las fechas establecidas y que diligenciaron debida y completamente el Formulario se evalúan con base en los siguientes aspectos:

- Cuantitativos: En este aspecto se evaluaron los componentes de mercados y comercial, técnicos y tecnológicos, administrativos y legales, económicos y financieros, a los cuales se les asignarán un peso y una calificación de acuerdo con su madurez empresarial.
- Cualitativos: En este aspecto se evaluaron el concepto de negocio (su claridad y aplicabilidad en el mercado), las necesidades y valor agregado que el producto o servicio satisface en el mercado objetivo, el esquema organizacional y las capacidades del equipo de gestión empresarial en cada una de sus áreas claves.

### **IV. Evaluación Preliminar**

En esta etapa se envió al jurado los formularios de inscripción recepcionados y correctamente diligenciados con el fin realizar un primer acercamiento a las ideas postuladas y alcanzar la comprensión de la Idea de Negocio.

Los jurados que hicieron parte del concurso son:

- ✓ SILVIO JOSÉ ERAZO LATORRE, Contador Público Universidad del Cauca, Especialista en Gerencia de Impuestos-Universidad del Cauca y Jefe Departamento Contable SENA Regional Cauca
- ✓ ANA MARÍA LONDOÑO, Administradora de Empresas de la Universidad del Rosario, Administradora financiera - Instituto politécnico gran colombiano, Especialista en gerencia de proyectos - Universidad del Cauca
- ✓ ROQUE HURTADO, Administrador de Empresas de la Universidad del Cauca, Jefe de medición y control del acueducto de Popayán y gerente distribuciones Venus
- ✓ FRANKLYN MOSQUERA, Administrador de Empresas de la Universidad del Cauca, Especialista en gerencia de proyectos - Universidad del Cauca, MBA en gestión de proyectos - Universidad EAN
- ✓ FRANCISCO MONTAÑO FUENTES, Ingeniero agroindustrial de la Universidad del Cauca, Especialista en gerencia de proyectos - Universidad del Cauca
- ✓ HÉCTOR VINICIO DÍAZ, Ingeniero electrónico bilingüe de la escuela superior de ingeniería mecánica y eléctrica del instituto politécnico nacional ciudad de México con experiencia profesional de más de 30 años en desarrollo de nuevos negocios y productos para telecomunicaciones en Latinoamérica.
- ✓ CARMEN ELIZABETH PAZ CONCHA, Administradora de empresas y Gerente Coomeva Zona Popayán

- ✓ JOSE ERLEI MUÑOZ FLOR, Contador Público con énfasis en Dirección, Gestión y Administración de Empresas de Economía Solidaria, gran experiencia laborando en Revisoría Fiscal en entidades sin ánimo de lucro (de economía solidaria).
- ✓ MARTA LUCIA ACOSTA, Administradora de empresas, Coordinadora de Investigaciones de la Universidad Cooperativa de Colombia

## **V. Muestra empresarial**

Los nuevos empresarios, jóvenes estudiantes y asociados a Coomeva, que son ejemplo de dedicación y esfuerzo y que, alguna vez visionaron la creación de sus propias empresas, demandan espacios de interacción en el sector empresarial.

Estos espacios les permitirán identificar a los empresarios, que no están solos, que en la Fundación Coomeva y la Universidad del Cauca encuentran apoyo en cada las etapas que decidan emprender, la muestra empresarial busca dar un espacio a los emprendedores para mostrar sus ideas de empresa y simular una rueda de negocios ya que en el transcurso del día debieron realizar una entrevista con el jurado en un espacio de diez minutos.

Dicha presentación tiene como objetivo principal aclarar cualquier inquietud que pudiese tener el evaluador sobre las Ideas de Negocio, además de profundizar, evaluar y calificar el conocimiento y dominio del tema que tiene cada equipo emprendedor, así como la coherencia y disciplina estratégica mostrada durante su exposición.

## **VI. Selección de ideas ganadoras**

El comité Interno de Evaluación, estudió cada una de las propuestas, al igual que los documentos recopilados con anterioridad y es aquí en dónde se seleccionan las Iniciativas que se van acompañar.

Con los resultados obtenidos en la evaluación preliminar, el día 2 de Junio hacia las seis de la tarde se dio a conocer los resultados finales del concurso.

Las ideas seleccionadas fueron:

- Cite.
- Transformación de Tomate.
- Productos Naturales Mamá Lombriz.
- Didácticos de Anatomía MSR.
- Nutritost.
- Pili-Pala.
- Hecho en guadua.
- Be automation.
- Pandora.
- Aurum.

## **VII. Premiación:**

Las Iniciativas Empresariales que se presentaron al Concurso y que se seleccionaron, reciben como premio 20 horas de formación y 20 horas de consultoría para el desarrollo del Plan de Negocios.

Adicionalmente, los tres primeros lugares recibieron los siguientes premios:

*Primer puesto:* Minicomputador Portátil.

*Segundo Puesto:* Celular Smartphone.

*Tercer Puesto:* Kit Parker.

**3.7.2 Red Regional de emprendimiento.** En el año 2006 aparece en Colombia la Ley 1014 que fomenta la cultura del emprendimiento “estableció las bases normativas para la creación en cada Departamento de las Redes Regionales de emprendimiento”.

Las redes de emprendimiento se crean con el objeto de:

- a) Establecer políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento;
- b) Formular un plan estratégico para el desarrollo integral de la cultura para el emprendimiento;
- c) Conformar las mesas de trabajo de acuerdo al artículo 10 de la ley 1014;
- d) Ser articuladoras de organizaciones que apoyan acciones de emprendimientos innovadores y generadores de empleo en el país;
- e) Desarrollar acciones conjuntas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos empresariales;
- f) Las demás que consideren necesarias para su buen funcionamiento.

El primer paso de la Red se da en Diciembre de 2010, con el “Primer Encuentro Regional de Emprendimiento del Suroccidente Colombiano”, y da a conocer una propuesta general del Plan estratégico de la red. A partir de allí se inicia el camino para el fomento a la cultura del emprendimiento para el Cauca como medio para facilitar la creación, consolidación, formalización e innovación de las empresas y contribuir así al mejoramiento de la competitividad y calidad de vida en el Departamento del Cauca.

Durante la creación de la red de emprendimiento del Cauca se consolida un equipo de trabajo coordinado, que de forma permanente se preocupa por desarrollar un Plan Estratégico con propuestas y actividades enfocadas a cumplir su principal objetivo: Fomentar la cultura del emprendimiento, los miembros de la Red de emprendimiento del Cauca son:

- ✓ Gobernación del Cauca (Presidente).
- ✓ Cámara de Comercio del Cauca (Secretaría Técnica).
- ✓ Alcaldía de Popayán.

- ✓ SENA.
- ✓ Alcaldía Municipio de Rosas.
- ✓ Universidad del Cauca.
- ✓ Universidad Cooperativa de Colombia.
- ✓ Corporación Universitaria Autónoma del Cauca.
- ✓ Universidad Abierta y a Distancia.
- ✓ Institución Tecnológica Universitaria Comfacauca.
- ✓ Fundación Universitaria de Popayán.
- ✓ Comfacauca.
- ✓ Corporación incubadora de empresas agroindustriales del Cauca (Agroinnova).
- ✓ Banco de Bogotá.
- ✓ Fundación Panamericana para el desarrollo FUPAD.
- ✓ Colegio Mayor del Cauca.
- ✓ Centro regional de Productividad e Innovación del Cauca.
- ✓ Fenalco (representación gremios).
- ✓ Coomeva.

La Red Regional de Emprendimiento tiene agendada en las instalaciones de la Cámara de Comercio, las reuniones que se llevan a cabo para realizar ajustes al plan estratégico y concretar actividades que se llevarán a cabo, en donde la Cámara de Comercio del Cauca apoya la parte logística como también participa activamente en las decisiones tomadas al interior de la Red, los cuales son temas encaminados a apoyar el emprendimiento en el Departamento.

A continuación se presenta el consolidado de reuniones en las que la pasante participo en representación de la Fundación Coomeva como institución miembro de la Red Regional de Emprendimiento

**Tabla 127. Reuniones Red de Regional de Emprendimiento**

<b>N° Reunión</b>	<b>Fecha</b>	<b>Hora</b>	<b>Lugar</b>	<b>Objetivo</b>
Reunión 1	3 de Febrero de 2011	08:00 a.m.	Cámara de Comercio del Cauca	Dar a conocer primer avance del plan estratégico
Reunión 2	23 de Febrero de 2011	08:00 a.m.	Cámara de Comercio del Cauca	Revisión de los objetivos 3, 4 y 5
Reunión 3	3 de Marzo de 2011	08:00 a.m.	Cámara de Comercio del Cauca	Revisión objetivo 5
Reunión 4	17 de Marzo de 2011	12:00 p.m.	Club Popayán	Presentación del plan estratégico al Dr. Camilo Montes, Director de emprendimiento e innovación del ministerio de comercio, industria y turismo

<b>N° Reunión</b>	<b>Fecha</b>	<b>Hora</b>	<b>Lugar</b>	<b>Objetivo</b>
Reunión 5	17 de Marzo de 2011	03:00 p.m.	Cámara de Comercio del Cauca	Ajustar el plan estratégico de la Red regional de emprendimiento de acuerdo al plan de la red nacional de emprendimiento
Reunión 6	4 de Mayo de 2011	08:00 a.m.	Cámara de Comercio del Cauca	Socialización y aprobación de cambios
Reunión 7	10 de Agosto de 2011	08:00 a.m.	Cámara de Comercio del Cauca	Definición Imagen de la red de emprendimiento

Fuente: Propia del estudio

Como resultado de las reuniones de retroalimentación y revisión, para el año 2011 la Red Regional de Emprendimiento del Cauca planteo el siguiente plan estratégico:

**Tabla 128. Objetivos estratégicos de la Red Regional de Emprendimiento**

Objetivo Estratégico		Estrategias		Iniciativas	
1.	Promover y facilitar la canalización de recursos para apoyar los proyectos que desarrollan los integrantes de la Red	1.1.	Promover la coordinación de los actores financieros en la región	1.1.1.	Impulsar la creación de una bolsa de inversión regional para apalancar los emprendimientos.
				1.1.2.	Promover la elaboración de un proyecto Fomipyme regional para bajar recursos para la RRE Cauca
				1.1.3.	Impulsar la realización de jornadas de información para la difusión de las herramientas e instrumentos financieros de apoyo al emprendimiento en la región
		1.2.	Establecer convenios con organismos multilaterales para el apoyo al emprendimiento	1.2.1	Impulsar un proyecto de cooperación internacional con CAF y BID, orientado a obtener recursos financieros para apalancar a los emprendedores y los proyectos de emprendimiento propuestos por los integrantes de la Red
		1.3.	Insertarse en los programas de desarrollo de las agencias gubernamentales del orden nacional y regional	1.3.1.	Promover un convenio con Colciencias para financiar proyectos de investigación alineados con los objetivos estratégicos de la RRE Cauca, propuestos por sus integrantes.
				1.3.2.	Promover un proyecto específico para la RRE Cauca

2.	Desarrollar y promover actividades de formación de formadores en Emprendimiento	2.1.	Desarrollar un mecanismo de comunicación usando medios virtuales	2.1.1.	Diseño y desarrollo de una herramienta virtual de la RRE para la difusión de los programas y de las entidades de apoyo al emprendimiento
		2.2.	Impulsar investigaciones aplicadas al campo de las competencias en emprendimiento	2.2.1.	Realizar un evento académico regional para conocer experiencias exitosas de emprendimiento en Universidades y Colegios de la región.
				2.2.2.	Promover un programa de investigación orientado a establecer un modelo pedagógico para desarrollar habilidades emprendedoras en la región
		2.3.	Fortalecer la interrelación de las instituciones educativas que trabajan el emprendimiento en la región y el país.	2.3.1.	Crear una red de formadores de emprendimiento



3.	Impulsar y Promover actividades tendientes a fortalecer la identidad y la cultura empresarial de la región	3.1.	Generar espacios que integren a la comunidad con los actores que fomentan el emprendimiento en la región.	3.1.1.	Elaborar y difundir un calendario de las actividades académicas que realizan los integrantes de la red
				3.1.2.	Impulsar la realización de 3 ferias empresariales temáticas por tipo de emprendimiento y por subregiones
				3.1.3.	Impulsar la creación y difusión de un espacio en radio y televisión para visibilizar las acciones de los integrantes de la RRE cauca.
		3.2.	Articularse con los proyectos de identidad liderados por la administración departamental y municipal	3.2.1.	Difundir en las instituciones integrantes de la RRE cauca, el programa de marca región.
				3.2.2.	Impulsar la realización de ferias culturales por subregiones
		3.3.	Promover la cultura de emprendimiento en las instituciones educativas	3.3.1.	Promover la cultura de emprendimiento en las instituciones de primaria y secundaria de la región
		3.4.	Articular la comunidad empresarial de la región con los proyectos de la RRE Cauca.	3.4.1.	Promover la estrategia de spin off como mecanismo de promoción de los emprendimientos
				3.4.2.	Impulsar la articulación de la oferta con la demanda regional de bienes y servicios

4.	Diseñar y promover lineamientos de Política para el desarrollo de los procesos de emprendimiento regional	4.1	Articular los sectores público y privado en torno al tema de las políticas del emprendimiento en la región.	4.1.1.	Promover foros regionales con el sector político y empresarial para definir prioridades en el tema de la cultura emprendedora en la región
		4.2	Orientar la definición de lineamientos de base de emprendimiento en la región	4.2.1.	Liderar mesas de trabajo con participación del sector empresarial, gobierno y sector educativo para definir políticas de mediano y largo plazo orientadas a fortalecer el emprendimiento en la región
		4.3	Visibilizar y promover los lineamientos de base en las instituciones públicas y privadas involucradas en el tema de emprendimiento de la región.	4.3.1.	Difundir los lineamientos de base de emprendimiento en las instituciones involucradas en emprendimiento en la región por medio de los instrumentos de comunicación definidos por la Red.

5.	Diseñar y promover estrategias y políticas de apoyo al crecimiento y sostenimiento de las Mipymes regionales	5.1	Establecer mecanismos para el seguimiento de la actividad Pyme en la región.	5.1.1.	Promover la conformación de un observatorio de las Pymes, que identifique la problemática regional en este tema
				5.1.2.	Impulsar un programa de acompañamiento interinstitucional para atender las debilidades de las Pymes en el tema de competitividad.
		5.2	Impulsar el desarrollo de sinergias empresariales entre las Pymes regionales.	5.2.1.	Diseñar un mecanismo que permita la cooperación entre empresas dirigido a fortalecer la transferencia de experiencias exitosas y fracasos en los aspectos de desarrollo de mercado.

Fuente: Red Regional de Emprendimiento

De un total de 15 iniciativas planteadas en el plan estratégico de la red regional de emprendimiento, la Fundación Coomeva de acuerdo a su objeto social y teniendo en cuenta su portafolio de servicios además de la aprobación de la Dra. Soraya Balcázar, coordinadora de la regional Cali; se decidió apoyar activamente las siguientes iniciativas:

- ✓ Impulsar la creación de una bolsa de inversión regional para apalancar los emprendimientos.
- ✓ Crear una red de formadores de emprendimiento.
- ✓ Impulsar un programa de acompañamiento interinstitucional para atender las mipymes en el tema de competitividad.
- ✓ Primer Foro de la Ley de Formalización de empleo y generación de empleo 1429 de 2010.

**3.7.3 Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca.** La institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca dentro de su labor misional cómo universidad está no sólo la formación de profesionales sino también la promoción y el acompañamiento a los proyectos que ayuden a solucionar las dificultades personales y sociales que se observan en el entorno. Por tal motivo dentro de su curriculum se incorpora formación para el emprendimiento con el fin de fortalecer las habilidades emprendedoras de los estudiantes en pro de formar ciudadanos generadores de desarrollo.

Como un reconocimiento a las iniciativas empresariales para la creación de empresas en el departamento del Cauca, la institución universitaria Colegio Mayor del Cauca reconoce las ideas de empresa de los estudiantes del programa de Gestión empresarial.

Así, se hizo una muestra empresarial como reconocimiento a la generación de alternativas para el desarrollo socioeconómico del departamento del Cauca impulsadas desde la academia en pro de la generación de ideas emprendedoras que contribuyan al fomento de la cultura del emprendimiento en Popayán.

#### **Premios emprender Unicolmayor III Versión**

El día viernes 3 de Junio de 2011, se realizó la III versión de los premios emprender Unicolmayor, espacio donde la Fundación Coomeva fue invitada a participar con el fin de hacer parte del jurado en la selección de las 3 mejores ideas de empresa.

La pasante asistió en representación de la Fundación Coomeva, se encargó de realizar una visita a todos los stands con el fin de indagar acerca del conocimiento y claridad en los objetivos de la empresa a crear.

Se visitaron y entrevistaron un total de 11 ideas de empresa, de las cuales se seleccionaron las siguientes:

1. Kapal.
2. Domicic.
3. Casa grande, hotel campestre.

Estas ideas seleccionadas reciben capacitación por parte de la Fundación Coomeva en la formulación del plan de negocios en conjunto con los ganadores del concurso de iniciativas empresariales realizado en noviembre de 2010.

### 3.8 APOYAR ACTIVIDADES DE RECEPCIÓN, ARCHIVO Y CORRESPONDENCIA

Durante el periodo de pasantía se hicieron las siguientes actividades de recepción, archivo y correspondencia.

- i. Envío de documentos como facturas y comprobantes de pago.
- ii. Recepción de correspondencia enviada desde la regional o dirección nacional.
- iii. Organización del archivo de la Fundación Coomeva, en el Anexo.

**Tabla 129. Relación de envíos y recepción de documentos**

Documento	Mes	Tipo de actividad	
		Envío	Recepción
Comprobante de pago recibo telefónico mes de Febrero	Febrero	X	
Diplomas para certificación de eventos Funcoomeva	Marzo		X
Comprobante de pago recibo telefónico mes de Marzo	Marzo	X	
Encuestas de satisfacción eventos 2010	Marzo		X
Agenda Grupo Coomeva 2011	Marzo		X
Recibos de Caja menor	Abril		X
Comprobante de pago recibo telefónico mes de Abril	Abril	X	
Factura Restaurante Eduardo Santos	Abril	X	
Factura hotel Popayán Plaza	Abril	X	
Factura Dekoralia	Abril	X	
Convenio Marco de Cooperación Unicauca	Abril	X	
Gastos pagados por caja menor	Abril	X	
Comprobante de pago recibo telefónico mes de Mayo	Mayo		X
Factura Hotel la Plazuela	Mayo	X	
Factura Trigo Miel	Mayo	X	
Factura Comunícate Impresores	Mayo	X	
Cuenta de cobro Juan Felipe Vallejo	Mayo	X	
Comprobante de pago recibo telefónico mes de Junio	Junio	X	
Factura El recuerdo	Junio	X	

Documento	Mes	Tipo de actividad	
		Envío	Recepción
Gastos pagados por caja menor	Junio	X	
Factura Hotel Camino Real	Junio	X	
Nuevo Carnet de colaborador	Junio		X
Formato de solicitud reintegro de ingresos	Junio	X	
Instrucción portal del colaborador	Julio		X
Boletines Zonales	Julio		X
Encuestas de satisfacción nuevo formato	Julio		X
Comprobantes de consignación	Julio		X
Facturas Seminario Finanzas	Julio		X
Cuenta de cobro amplificación de sonido Seminario Finanzas	Julio	X	
Factura hotel Popayán plaza	Julio	X	
Factura todo fiestas	Julio	X	
Facturas Zona Publicidad	Julio	X	
Obsequio por proyecto quantum	Julio		X
Comprobante de pago recibo telefónico mes de Julio	Julio	X	
Gastos pagados por caja menor	Agosto	X	
Papel Membrete	Agosto		X
<b>TOTAL</b>		23	13

Fuente: Propia del estudio

Nota: En el anexo I se muestran las fotos del archivo de la Fundación Coomeva

## LIMITACIONES PARA EL ESTUDIO

En el desarrollo del trabajo y para el logro de los resultados, se presentaron limitaciones menores; la primera que se había planteado y que tuvo poco impacto en la realización del trabajo de pasantía tiene que ver directamente con la cultura predominante en la ciudad de Popayán, a pesar que los Caucanos no se caracterizan por su espíritu emprendedor se pudo constatar que existen muchas personas interesadas en ejecutar sus iniciativas empresariales y que tienen la capacidad de asumir riesgos. Así, a pesar de que al inicio fue difícil contactar a estas personas, con las actividades de promoción que se realizaron fue posible dar a conocer el objeto social de la Fundación Coomeva y atender ideas de negocio que se encuentran en el proceso de formulación de su plan de negocios..

De otro lado, otra limitación que se presentó a nivel organizacional fue la ubicación geográfica de la Fundación Coomeva, organización que tiene su centro de operaciones en la ciudad de Cali, aspecto que en ocasiones retraso un poco a puesta en marcha de algunos proyectos; pero gracias a los medios internos de comunicación del grupo Empresarial Cooperativo Coomeva se mantenía constante comunicación con la regional para la aprobación de algunas actividades.

## CONCLUSIONES

- El evento de capacitación, programado por la Fundación Coomeva, que mas tuvo asistencia fue el Seminario-Taller “Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral”, evento que conto con la participación de 36 personas de las cuales 22 son Asociados a la cooperativa, 13 No Asociados y 1 participante es colaborador de Coomeva Cooperativa.
- El evento de capacitación, ofrecido en calidad de apoyo a otras instituciones comprometidas con el fomento al emprendimiento, fue la capacitación en planes de negocio orientada a los estudiantes de la institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca; evento que conto con la participación de 74 estudiantes de los cuales ninguno es asociado a Coomeva Cooperativa
- El evento de motivación empresarial que conto con mayor asistencia fue la conferencia “Organice, No agonice”, evento al cual asistieron 101 personas de las cuales 38 son Asociados y 63 No asociados.
- El evento de capacitación que cumplió plenamente las expectativas de los asistentes en todos los aspectos a evaluar, fue el Seminario “Formación para formadores”; evento que obtuvo un índice de satisfacción del 100%.
- El evento de motivación empresarial que obtuvo el mejor índice de satisfacción fue la conferencia “Creación de empresas: aspectos legales, tributarios y laborales”, actividad con un 99% de satisfacción promedio.
- La actividad de divulgación del portafolio de servicios de la Fundación Coomeva más efectiva para establecer contacto con los asociados fue el Telemercadeo, campaña con la que se logro contactar a 258 asociados.
- La actividad de fomento empresarial para la que mas se realizo telemercadeo fue el Seminario “Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral”, evento para el cual se realizaron 114 llamadas.
- Los asistentes a los eventos de fomento empresarial manifestaron que el tema en el cual más les interesaría capacitarse es gestión humana, con un total de 85 personas interesadas en el tema.
- Para la venta de los eventos de fomento empresarial, la actividad de promoción más efectiva fue el envío de correos electrónicos.
- Gran cantidad de ausencias a las reuniones del Comité de Desarrollo Empresarial son injustificadas, a pesar de que se realiza telemercadeo para confirmar asistencia a la reunión, los integrantes del comité no justifican su ausencia.

- En las ideas inscritas al Concurso ideas de negocio y escenarios de emprendimiento, predominó el sector industrial seguido del sector servicios.
- La actividad de correspondencia más realizada fue el envío de documentos, debido a que toda la gestión de pagos, registro de proveedores y solicitudes se realiza en la regional Cali.



## RECOMENDACIONES

### A la Institución

- Continuar esforzándose por ofrecer cada día una mayor calidad en la educación, formando profesionales aptos para enfrentar cualquier reto laboral.
- Ofrecer a los estudiantes mayores espacios de confrontación entre la academia y el ámbito laboral para que así el estudiante tenga una base más firme a la hora de enfrentarse con el mundo laboral.
- A los futuros pasantes se recomienda continuar con el buen prestigio de la institución por formar profesionales idóneos y comprometidos con su labor.
- Seguir ofreciendo a los estudiantes la oportunidad de desarrollar trabajos de pasantía de este tipo porque permiten tener un panorama claro sobre la verdadera dinámica del mundo laboral

### A la organización

- Manifestar el sentimiento de gratitud por brindar la oportunidad a los estudiantes de demostrar sus capacidades dentro de tan prestigiosa organización
- Continuar brindando este tipo de espacios que alientan al estudiante a seguir formándose profesionalmente y dejan muchas enseñanzas tanto en el campo personal como profesional.
- Continuar ofreciendo tan importante servicio a la comunidad payanesa ya que es una contribución muy importante en el desarrollo económico de la región.

## BIBLIOGRAFIA

SCHUMPETER, J. (1950). Factores Claves para la creación de empresas. Universidad Pontificia de Salamanca. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología "León XIII". Salamanca. España.

TIMMONS, J. (1994). The Entrepreneurial Mind, and Michael Warshaw, The Entrepreneurial Mind, Success, New York. Citado por: Del Teso Diez, Luis (2000) Ibid.

VARELA, R. (2001) Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. Ed. Prentice Hall. Bogotá, Colombia.

FORMICHELLA, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Dirección Electrónica: [http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo\\_local/emprendydesarrollolocal.pdf](http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo_local/emprendydesarrollolocal.pdf)

Consortio GEM Colombia. (2008). Reporte anual Colombia. Dirección electrónica: <http://www.gemcolombia.org/doc/GEM-Colombia08.pdf>

Ministerio de comercio, industria y turismo. (2009). Política de emprendimiento. Dirección electrónica: <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/Emprendimiento/PoliticaEmprendimiento2009.pdf>

Ministerio de comercio, industria y turismo. (2006). Ley 1014 de 2006. Dirección Electrónica: <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/Normatividad/leyes/Ley1014de2006.pdf>

Proveedor global de información jurídica. (2006). Generalidades de la Economía Solidaria. Dirección Electrónica: <http://doctrina.vlex.com.co/vid/generalidades-economia-solidaria-57959304>

Liga de cooperativas de puerto rico. Cooperativas. Dirección Electrónica: <http://www.liga.coop/>

Red de cajas de herramientas Mypime. (2003). Homogeneización de Conceptos de Servicios de Desarrollo Empresarial Dirección Electrónica: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/empresarios/sde/sdeprint.htm>.

Pontificia universidad Javeriana. Trabajos pontificia Universidad Javeriana, Sistema de gestión de calidad. Dirección Electrónica:

[http://cmap.javeriana.edu.co/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1219334171725\\_1809949299\\_117809&partName=htmltext](http://cmap.javeriana.edu.co/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1219334171725_1809949299_117809&partName=htmltext)

Fuente de información para personas de habla hispana. (2005). La gestión tradicional y la gestión por procesos. Dirección Electrónica: <http://www.gestiopolis.com/recursos4/docs/ger/gestitra.htm>

Hechos sobre la salud y el medio ambiente. Glosario. Dirección Electrónica: <http://www.greenfacts.org/es/glosario/pqrs/sostenibilidad.htm>

Ricoveri marketing, publicidad y mercadeo. Telemercadeo. Dirección Electrónica: <http://ricoveri.ve.tripod.com/ricoverimarketing2/id87.html>

Fundación universitaria Luis Amigó. (2008). Gestion de empresas de economía solidaria. Dirección Electrónica: <http://www.funlam.edu.co/administracion.modulo/NIVEL-07/GestionDeEmpresasDeEconomiaSolidaria.pdf>

Coomeva cooperativa. Dirección electrónica: <http://www.coomeva.com.co>

## ANEXOS

## **Anexo A. Respuesta a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio?, por evento**

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	5	13%
NO	10	26%
SI	23	61%
<b>Total general</b>	<b>38</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia Gente Súper Efectiva

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	28	35%
NO	3	4%
SI	49	61%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia Aprenda a manejar el Stress Laboral

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	11	42%
NO	5	19%
SI	10	38%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Capacitación en Programación Neurolingüística

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	14	27%
NO	8	16%
SI	29	57%
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Seminario Formación para Formadores

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	3	38%
SI	5	63%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia Creación de Empresas

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	3	11%
SI	25	89%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia Despertar en la Abundancia

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	34	48%
NO	5	7%
SI	32	45%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia Coaching Estratégico

Respuesta	Total	%
NO RESPONDE	25	100%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia El Empleado y su Familia

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	3	30%
NO	4	40%
SI	3	30%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Conferencia Organice, No Agonice

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	11	24%
NO	3	7%
SI	31	69%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Está interesado en tener su propio negocio? Seminario Gestion Humana Basada en Competencias Laborales

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO	2	29%
SI	5	71%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

**Anexo B. Respuesta a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse?, por evento**

La información que se presenta a continuación se tomo de los reportes del Sistema de Educación Coomeva (SIE)

Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	10	23%
LEGAL	2	5%
GESTION HUMANA	9	21%
MERCADEO	4	9%
CALIDAD	3	7%
ESPIRITU EMPRESARIAL	3	7%
FINANCIERO	8	19%
COSTOS	2	5%
PLANEACION ESTRATEGICA	2	5%
<b>Total general</b>	<b>43</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Conferencia Gente Súper Efectiva

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	11	14%
GESTION HUMANA	35	45%
PRODUCCION	6	8%
MERCADEO	3	4%
CALIDAD	5	6%
ESPIRITU EMPRESARIAL	12	16%
FINANCIERO	4	5%
PLANEACION ESTRATEGICA	1	1%
<b>Total general</b>	<b>77</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE



Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Conferencia Aprenda a Manejar el Stress Laboral

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	4	16%
LEGAL	1	4%
OTRO	1	4%
GESTION HUMANA	7	28%
PRODUCCION	1	4%
MERCADEO	3	12%
CALIDAD	3	12%
ESPIRITU EMPRESARIAL	2	8%
FINANCIERO	1	4%
PLANEACION ESTRATEGICA	2	8%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Capacitación El plan de Negocios

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	19	26%
GESTION HUMANA	12	16%
PRODUCCION	6	8%
MERCADEO	15	21%
CALIDAD	1	1%
ESPIRITU EMPRESARIAL	3	4%
FINANCIERO	8	11%
PLANEACION ESTRATEGICA	9	12%
<b>Total general</b>	<b>73</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Seminario Formación para Formadores

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	3	38%
GESTION HUMANA	3	38%
MERCADEO	1	13%
CALIDAD	1	13%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Capacitación Programación Neurolingüística

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	6	12%
LEGAL	3	6%
OTRO	1	2%
GESTION HUMANA	17	34%
PRODUCCION	1	2%
MERCADEO	4	8%
CALIDAD	3	6%
ESPIRITU EMPRESARIAL	10	20%
FINANCIERO	1	2%
COSTOS	1	2%
PLANEACION ESTRATEGICA	3	6%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE


Respuestas a la pregunta ¿Sobre cual tema de fomento empresarial le gustaría capacitarse? Conferencia Creación de Empresas

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
ADMINISTRATIVO	11	39%
OTRO	3	11%
GESTION HUMANA	2	7%
PRODUCCION	1	4%
MERCADEO	4	14%
CALIDAD	2	7%
ESPIRITU EMPRESARIAL	2	7%
FINANCIERO	2	7%
PLANEACION ESTRATEGICA	1	4%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

## Anexo C. Listas de chequeo y asistencia de evento de fomento empresarial

### Lista de chequeo conferencia Organice, No Agonice

	<b>LISTA DE CHEQUEO EJECUCIÓN DEL EVENTO</b>			Version: 1
				Fecha actualización: Agosto de 2010
<b>NOMBRE DEL EVENTO :</b> <u>ORGANICE NO AGONICE</u>				
<b>FECHA DEL EVENTO :</b> <u>MIÉRCOLES, 10 DE AGOSTO DE 2011</u>				
<b>CHEQUEADO POR :</b> <u>DAILY VANESSA ORODOÑEZ</u>				
INSUMOS A VERIFICAR	CUMPLIMIENTO			OBSERVACIONES
	SI	NO	N.A.	
Tablero Acrílico	x			
Marcadores	x			
Lapiceros	x			
Libretas			x	
Borrador Tablero Acrílico	x			
Cámara Fotográfica	x			
Portatil	x			
Video Beam	x			
Parlantes y Sonido para el PC	x			
Sonido para el conferencista	x			
Formato de Consignacion Fundación Coomeva			x	
Encuesta Foro Conferencia FUN-FT-EE-002	x			
Listado de Asistencia	x			
Diplomas de Certificación Impresos			x	
Conferencista confirmado	x			
Material impreso para todos los participantes			x	
Llaves del Salón o Auditorio	x			
Refrigerios confirmados en cantidad y especificaciones solicitadas			x	
Material promocional		x		No hay disponible
Memoria del evento				
Pendones Fundación Coomeva	x			
Portafolio de Servicios		x		No hay disponible
Salon	x			
Vaso de Agua	x			

Fuente: Fundación Coomeva

## Lista de Chequeo Seminario Actualización y Nueva reglamentación en legislación laboral

INSUMOS A VERIFICAR	CUMPLIMIENTO			OBSERVACIONES
	SI	NO	N.A.	
Tablero Acrilico	<input checked="" type="checkbox"/>			
Marcadores	<input checked="" type="checkbox"/>			
Lapiceros				
Libretas				
Borrador Tablero Acrilico				
Cámara Fotográfica	<input checked="" type="checkbox"/>			
Portatil	<input checked="" type="checkbox"/>			
Video Beam	<input checked="" type="checkbox"/>			
Parlantes y Sonido para el PC	<input checked="" type="checkbox"/>			
Sonido para el conferencista	<input checked="" type="checkbox"/>			
Formato de Consignacion Fundación Coomeva				
Encuesta Foro Conferencia FUN-FT-EE-002	<input checked="" type="checkbox"/>			
Listado de Asistencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Diplomas de Certificación Impresos	<input checked="" type="checkbox"/>			
Conferencista confirmado	<input checked="" type="checkbox"/>			
Material impreso para todos los participantes	<input checked="" type="checkbox"/>			
Llaves del Salón o Auditorio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Refrigerios confirmados en cantidad y especificaciones solicitadas	<input checked="" type="checkbox"/>			
Material promocional	<input checked="" type="checkbox"/>			
Memoria del evento				
Pendones Fundación Coomeva	<input checked="" type="checkbox"/>			
Portafolio de Servicios	<input checked="" type="checkbox"/>			
Salon	<input checked="" type="checkbox"/>			
Vaso de Agua	<input checked="" type="checkbox"/>			

Fuente: Fundación Coomeva

#### Anexo D. Desagregado de respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento?

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Seminario Actualización y nueva reglamentación en legislación laboral

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
TELEMERCADEO	1	3%
PAGINA WEB	5	13%
CORREO ELECTRONICO	15	39%
CORREO DIRECTO	2	5%
BOLETIN REGIONAL	1	3%
VOLANTE INFORMATIVO	3	8%
REFERIDO	3	8%
OTRO	8	21%
<b>Total general</b>	<b>38</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia Gente Súper Efectiva

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
TELEMERCADEO	2	3%
PAGINA WEB	7	9%
CORREO ELECTRONICO	26	33%
CORREO DIRECTO	5	6%
BOLETIN REGIONAL	6	8%
REVISTA NACIONAL	4	5%
VOLANTE INFORMATIVO	4	5%
REFERIDO	10	13%
OTRO	16	20%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia Aprenda a Manejar el Stress Laboral

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	4%
TELEMERCADERO	2	8%
PAGINA WEB	2	8%
CORREO ELECTRONICO	8	31%
CORREO DIRECTO	2	8%
BOLETIN REGIONAL	4	15%
VOLANTE INFORMATIVO	1	4%
REFERIDO	1	4%
OTRO	5	19%
<b>Total general</b>	<b>26</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Seminario Formación para Formadores

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
PAGINA WEB	2	25%
CORREO ELECTRONICO	2	25%
BOLETIN REGIONAL	1	13%
VOLANTE INFORMATIVO	2	25%
REFERIDO	1	13%
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia Creación de Empresas

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	4%
CORREO ELECTRONICO	6	21%
BOLETIN REGIONAL	2	7%
VOLANTE INFORMATIVO	5	18%
REFERIDO	9	32%
OTRO	5	18%
<b>Total general</b>	<b>28</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia Despertar en la Abundancia

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	2	3%
TELEMERCADEO	2	3%
PAGINA WEB	18	25%
CORREO ELECTRONICO	7	10%
CORREO DIRECTO	9	13%
BOLETIN REGIONAL	3	4%
REVISTA NACIONAL	8	11%
VOLANTE INFORMATIVO	2	3%
REFERIDO	5	7%
OTRO	15	21%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Seminario Finanzas para no Financieros

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
PAGINA WEB	4	31%
CORREO DIRECTO	1	8%
BOLETIN REGIONAL	3	23%
REVISTA NACIONAL	1	8%
VOLANTE INFORMATIVO	3	23%
OTRO	1	8%
<b>Total general</b>	<b>13</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia Coaching Estratégico

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
PAGINA WEB	5	20%
CORREO ELECTRONICO	3	12%
BOLETIN REGIONAL	4	16%
OTRO	13	52%
<b>Total general</b>	<b>25</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia El Empleado y su Familia

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	10%
TELEMERCADERO	1	10%
PAGINA WEB	3	30%
CORREO ELECTRONICO	1	10%
REVISTA NACIONAL	2	20%
OTRO	2	20%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Conferencia Organice, No agonice

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
NO RESPONDE	1	2%
TELEMERCADERO	1	2%
PAGINA WEB	5	11%
CORREO ELECTRONICO	11	24%
BOLETIN REGIONAL	4	9%
REVISTA NACIONAL	1	2%
VOLANTE INFORMATIVO	8	18%
REFERIDO	7	16%
OTRO	7	16%
<b>Total general</b>	<b>45</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE

Respuestas a la pregunta ¿Cómo se entero del evento? Seminario Gestion Humana Basada en Competencias Laborales

<b>Respuesta</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
TELEMERCADERO	1	14%
CORREO ELECTRONICO	1	14%
BOLETIN REGIONAL	2	29%
VOLANTE INFORMATIVO	1	14%
OTRO	2	29%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>0%</b>

Fuente: Sistema de educación Coomeva SIE



**Anexo E. Informe para Comité Zonal de Desarrollo empresarial del 25 de Mayo de 2011**

**EN CD**

## Anexo H. Piezas publicitarias para la VI versión de escenarios de emprendimiento y I concurso ideas de negocio

Afiche publicitario concurso ideas de negocio y escenarios de emprendimiento



¡TRAE TU IDEA,  
NOSOTROS TE AYUDAMOS A HACERLA REALIDAD!

Cooameva Fundación y la Universidad del Cauca te invitan a:

**VI VERSIÓN ESCENARIOS DE EMPRENDIMIENTO Y  
I CONCURSO IDEAS DE NEGOCIO**

**Informes e inscripciones:**  
· Universidad del Cauca, Centro de Estudios y Servicios  
Edificio Pomona (frente a ingenierías). Tel: 8209800 Ext 3108  
· Oficinas Coomeva Calle 4 # 7 – 22 (diagonal al Parque Caldas). Tel: 8240521

escenariosces@gmail.com  
emprendimientoces.wordpress.com  
Búscanos en Facebook: Escenarios de Emprendimiento

Valor inscripción: \$10.000  
Fecha y lugar del concurso: junio 2, Plazoleta FCCEA



Fuente: Medios virtuales Coomeva

Manilla publicitaria concurso ideas de negocio y escenarios de emprendimiento



**VI Versión de Escenarios de Emprendimiento  
para el Desarrollo de la Región y I Concurso de Ideas de Negocio**



Fuente: Jaime Salazar, Practicante Universidad del Cauca

Pasacalle concurso ideas de negocio y escenarios de emprendimiento

## VI Versión de Escenarios de Emprendimiento para el Desarrollo de la Región y I Concurso de Ideas de Negocio

Informes :  
Coomeva calle 4 # 7-22 Tel.8240521  
C.E.S: Universidad del Cauca Edificio Pomona  
Tel.8209800 Ext. 3108

Fecha: Jueves 2 de Junio de 2011  
Lugar: Plazoleta de la Facultad de Ciencias  
Contables y Administrativas



**Fuente:** Jaime Salazar, Practicante Universidad del Cauca

Pendón concurso ideas de negocio y escenarios de emprendimiento

## VI Versión de Escenarios de Emprendimiento para el Desarrollo de la Región y I Concurso de Ideas de Negocio

FUNDACION COOMEVA - UNIVERSIDAD DEL CAUCA



Informes e inscripciones:  
Coomeva calle 4 # 7-22 Tel.8240521  
C.E.S: Universidad del Cauca Edificio Pomona  
Tel.8209800 Ext. 3108



[emprendimientoces.wordpress.com](http://emprendimientoces.wordpress.com)

Por: Jaime Salazar, Practicante Universidad del Cauca

**Anexo I. Fotos del Archivo de la Fundación Coomeva**

Archivo 1 de la Fundación Coomeva



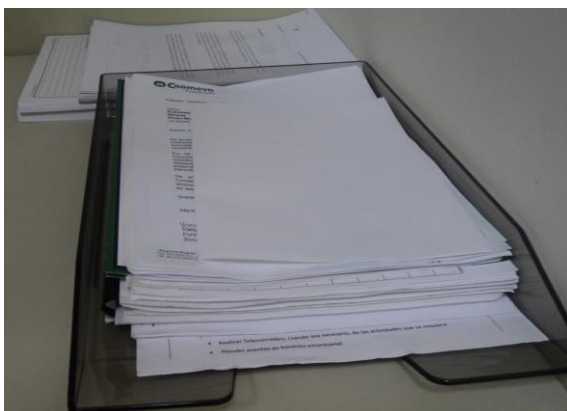
Fuente: Propia del estudio

Archivo 2 de la Fundación Coomeva



Fuente: Propia del estudio

## Archivo 3 de la Fundación Coomeva



Fuente: Propia del estudio