

IMPACTO FINANCIERO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS DEL PROGRAMA
"OPCIÓN ATLÁNTICO" DE LA CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA EN
LOS BECADOS 2010

Ana María Echeverría González

Karol Martínez Cueto

Universidad de la Costa-CUC

Departamento de Posgrado

Especialización en Finanzas y Sistemas

Barranquilla

2014

IMPACTO FINANCIERO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS DEL PROGRAMA
"OPCIÓN ATLÁNTICO" DE LA CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA EN
LOS BECADOS 2010

Ana María Echeverría González

Karol Martínez Cueto

Trabajo de grado como requisito para optar al título de Especialista en Finanzas y Sistemas

Asesor: Tito José Crissien Borrero

Universidad de la Costa-CUC

Departamento de Posgrado

Especialización en Finanzas y Sistemas

Barranquilla

2014

Nota de Aceptación

Jurado 1

Jurado 2

Jurado 3

RESUMEN

Este trabajo de grado enmarcado dentro de la Especialización de Finanzas y Sistemas, hace referencia al Impacto Financiero generado por los Planes de Negocios del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010, con el fin de evaluar si los Planes de Negocios ejecutados han permitido generar ingresos económicos para su propio sostenimiento y a su vez realizan aportes al desarrollo socio-económico de su entorno. Para realizar este estudio de impacto, se analizaron variables asociadas como: la asignación salarial, los ingresos y gastos generados en el proyecto, así como también los beneficios obtenidos por los becados y sus familias. Como resultado de la investigación se pudo evidenciar que de los 17 Planes de Negocios presentados, solo 8 se encuentran activos y estos no cuentan con la información requerida que permita determinar el impacto financiero generado por los mismos. Por consiguiente se propone un Plan de Acción de mejoramiento dentro del Programa Opción Atlántico de la Corporación Universidad de la Costa-CUC

ABSTRACT

This project -placed in Finance and system specialization degree- refers to the financial impact generated by the business plans of the Program “Opción Atlántico” on the scholarship holders from Corporación Universidad de la Costa. The objective is to evaluate if the executed business plans have generated incomes for its own sustainability and if they have contributed to the social-economic growth.

In the research several variables were analyzed such us: salary, incomes and expenses generated by the program, and the benefits obtained by the scholarship holders and their families. The results showed that there are just 8 actives business plans of 17 presented and they do not have all the information needed in order to determine the financial impact generated by them. According to this, an action and improvement plan is suggested to the program “Opción Atlántico” of the Corporación Universidad de la Costa.

PALABRAS CLAVES:

Emprendimiento

Planes de Negocio

Impacto Financiero

KEYWORDS:

Entrepreneurship

Business plans

Financial Impact

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	14
1. JUSTIFICACIÓN.....	16
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
3.1. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	19
4. OBJETIVOS.....	20
4.1. OBJETIVO GENERAL	20
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20
5. MARCO TEÓRICO	21
5.1. POBREZA Y DESEMPLEO.....	22
5.2. EMPRENDIMIENTO	24
5.3. PLAN DE NEGOCIOS	27
5.4. EVALUACIÓN DE IMPACTO EN PROYECTOS SOCIALES	30
5.4.1. Evaluación Financiera en Proyectos de Emprendimiento	33
6. MARCO CONTEXTUAL	35
7. METODOLOGÍA.....	40
7.1. TIPO DE ESTUDIO.....	40
7.2. MÉTODO DE ESTUDIO.....	40
7.3. FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	41

7.3.1.	Fuentes Primarias.....	41
7.3.2.	Fuentes Secundarias.....	41
7.3.3.	Técnicas de Recolección de la Información.....	42
7.4.	UNIVERSO Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
7.5.	VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
7.6.	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN.....	43
7.6.1.	Enfoque cualitativo.....	43
7.6.1.1.	Entrevistas.....	43
7.6.1.2.	Grupo Focal.....	43
7.6.1.3.	Registro Fotográfico y Fílmico.....	44
7.6.2.	Técnicas del enfoque cuantitativo.....	44
7.6.2.1.	Encuesta.....	44
7.6.2.2.	Formatos para recolección de información cuantitativa.....	44
8.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
8.1.	DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS DEL AÑO 2010.....	45
8.1.1.	Generalidades de los Planes de Negocios.....	45
8.1.2.	Estado actual de los Proyectos de Emprendimiento.....	60
8.2.	EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES ASOCIADOS AL PROGRAMA.....	77
9.	PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	82
	CONCLUSIONES.....	88
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	91
	ANEXOS.....	95

TABLA DE ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario y transcripción de entrevista al Rector de la Corporación Universidad de la Costa CUC.

Anexo 2. Cuestionario y transcripción de entrevista a asesor de emprendimiento del Programa Opción Atlántico.

Anexo 3. Cuestionario y transcripción de entrevistas a becados del Programa Opción Atlántico 2010, con proyectos de emprendimiento en funcionamiento.

Anexo 4. Temario y transcripción del grupo focal con los becados del Programa Opción Atlántico 2010.

Anexo 5. Formato Encuesta a becados del Programa Opción Atlántico 2010.

Anexo 6. Formato Encuesta a las familias de los becados del Programa Opción Atlántico 2010.

Anexo 7. Formato Encuesta al personal vinculado a los proyectos de emprendimiento del Programa Opción Atlántico 2010.

Anexo 8. Formato Información cuantitativa de los proyectos de emprendimiento.

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Proceso evolutivo de la idea hacia la empresa, ajustado de Méndez, 2010.

TABLA DE FIGURAS

Figura 1. Percepción de los familiares de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en los proyectos de emprendimiento.

Figura 2. Percepción de los colaboradores de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en los proyectos de emprendimiento.

Figura 3. Percepción de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en sus proyectos de emprendimiento.

Figura 4. Percepción de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en sus proyectos de emprendimiento, después de la puesta en marcha.

Figura 5. Percepción de los familiares de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en sus proyectos de emprendimiento, después de la puesta en marcha.

Figura 6. Percepción de los colaboradores de los jóvenes becados sobre la comunicación con los asesores o directivos del POA.

Figura 7. Percepción de los jóvenes becados sobre la pertinencia de los insumos para la puesta en marcha de los PE.

Figura 8. Percepción de los jóvenes becados, sobre la pertinencia de las capacitaciones recibidas en el POA, durante el proceso de generación de su PE.

Figura 9. Percepción de los familiares de los jóvenes becados, sobre la pertinencia de las capacitaciones recibidas en el POA, durante el proceso de generación del PE.

Figura 10. Percepción de los colaboradores de los jóvenes becados, sobre la pertinencia de las capacitaciones recibidas en el POA, durante el proceso de generación del PE.

INTRODUCCIÓN

La Corporación Universidad de la Costa CUC, por medio del Programa Opción Atlántico POA, brinda desde hace 5 años, espacios para que los jóvenes de los diferentes municipios del Departamento del Atlántico, opten a un título de educación superior (profesional) y a la vez generen proyectos de emprendimiento que ofrezcan desarrollo y mejoramiento económico para ellos y sus municipios. Este Programa, en el periodo 2010, permitió el otorgamiento de 22 becas académicas y la creación de 17 ideas de negocios, buscando con ello incentivar el mejoramiento de la competitividad y el desarrollo económico de los municipios.

Partiendo de una contextualización sobre lo que es el Programa Opción Atlántico, donde se plantean los objetivos, las etapas que se cumplen dentro del mismo, las metas a conseguir y los lineamientos bajo los cuales fue concebido el Programa, se busca evaluar financieramente los planes de negocios presentados por los becados del año 2010 de este Programa.

En esta investigación se presenta la relación de los becados 2010 con sus municipios de origen y las transcripciones de las diferentes entrevistas y del grupo focal, de tal manera que sirvan como fundamento para los posteriores análisis sobre los Planes de Negocios y su impacto financiero, de los becados por el Programa Opción Atlántico en el 2010.

También se describen las 17 ideas de negocios y su evolución, de acuerdo a los aportes obtenidos en las diferentes entrevistas y el grupo focal, enriqueciendo esta narrativa con los aportes contenidos en el marco teórico.

No obstante, se evidencia la problemática de no poder evaluar financieramente los planes de negocios, se genera una serie de análisis para lograr mejorar los resultados de los mismos.

1. JUSTIFICACIÓN

La carencia de oportunidades que tienen los jóvenes del Departamento del Atlántico para desarrollar ideas de negocios que puedan ser plasmadas en unidades productivas, ha propiciado por parte de la Corporación Universidad de la Costa CUC, a través del Programa Opción Atlántico, la creación de espacios que permitan brindar una alternativa de solución a esta problemática. En éste se busca identificar a jóvenes líderes en los municipios del Departamento, con un puntaje destacado en las pruebas de Estado SABER 11 (antes ICFES), con el objeto de seleccionarlos anualmente y otorgarles una beca para que estudien una carrera profesional, a su vez se les capacita en la creación de planes de negocios auto sostenibles en sus localidades, por medio de los cuales generen ingresos económicos para su propio sostenimiento y al mismo tiempo creen fuentes de empleo y, en consecuencia, propicien desarrollo socio-económico en su entorno.

Realizar una evaluación del impacto financiero de los Planes de Negocios del Programa Opción Atlántico en los becados 2010, es una tarea que implica conocer todas las variables asociadas de manera directa o indirecta a cada uno de ellos. Esto se refiere a que se debe identificar y encontrar la manera de medir o estimar valores de números de personas, montos salariales, ingresos y gastos generados por los proyectos, entre otros. Aspectos que son relevantes para mejorar, más no garantizar, el éxito de los mismos.

Realizar este trabajo sirve como ejercicio de fortalecimiento en la parte investigativa dentro de la Especialización en Finanzas y Sistemas, de la Corporación Universidad de la Costa, al llevar a la práctica gran parte de las teorías y fundamentos contenidos en su currículo

y que permiten fundamentar y estructurar el que hacer investigativo y formativo de los aspirantes a especialista que en ella se encuentran. De igual forma, esta investigación, fue base importante para el desarrollo de trabajo de grado en MBA Ejecutivo de la Universidad del Norte, “Medición del Impacto del Programa "Opción Atlántico" de la Corporación Universidad de la Costa en los Becados 2010”.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Después de varios años de implementado el Programa Opción Atlántico, los objetivos propuestos sobre la generación de Proyectos Emprendedores, no han arrojado los resultados esperados, pues a pesar de que sí se están desarrollando los Planes de Negocios, estos no se están llevando a cabo de una manera satisfactoria y sostenible en el tiempo. La mayoría sólo está quedando en documentos que entran a formar parte de la gran lista de ideas innovadoras y con potencial para la generación de empleo y mejoramiento del bienestar económico de sus proponentes.

Hasta la fecha, el Programa no ha realizado un monitoreo a conciencia sobre los Planes de Negocios formulados, su evolución, los factores de éxito o fracaso, los factores a mejorar dentro de cada uno de estos Planes y dentro del Programa, en general. Y mucho menos, se ha llevado a cabo una reestructuración en las políticas del Programa con base en los resultados de los Proyectos Emprendedores, obtenidos durante los 5 años de funcionamiento del mismo.

Por lo cual, el Programa Opción Atlántico se está convirtiendo en un foco generador de ideas de negocios que, por sus características de operacionalización, nacen con un alto porcentaje de expectativas de morir antes de iniciar su vida productiva.

3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Después de varios años de implementado el Programa Opción Atlántico, no se tienen las herramientas para realizar una evaluación de los indicadores financieros en los Planes de Negocios de los becados 2010, por lo cual, surge el siguiente interrogante:

¿Cuál ha sido el impacto financiero del Programa Opción Atlántico de la Corporación Universidad de la Costa, en los becados del año 2010?

3.1. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los planes de negocios presentados por los becados 2010 del Programa Opción Atlántico?

¿Cuál ha sido la evolución de los planes de negocios de los becados 2010 del Programa Opción Atlántico y su implicación en los becados y sus familias?

¿Se realiza evaluación integral de los indicadores Financieros a los Planes de Negocios presentados en el Programa Opción Atlántico?

¿Cuáles serían las estrategias para el mejoramiento del Programa Opción Atlántico, en los Planes de Negocio?

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Medir el impacto financiero de los Planes de Negocios, del Programa Opción Atlántico de la Corporación Universidad de la Costa CUC, en los becados del año 2010.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir la situación y evolución de los Planes de Negocio del Programa Opción Atlántico para el año 2010.

- Evaluar los Indicadores Financieros en los Planes de Negocios, asociados a los becados 2010.

- Elaborar una Propuesta de Optimización de los resultados de los Planes de Negocios del Programa Opción Atlántico.

5. MARCO TEÓRICO

El ser humano, desde sus primeros pasos en la tierra, ha sido el artífice fundamental de todas las innovaciones y modificaciones que hoy percibimos en nuestro entorno, pues busca siempre mejores condiciones de vida, un mayor desarrollo personal y comunitario, una mayor sensación de felicidad, un nivel de vida más acorde con sus expectativas; es decir, lo que la cultura humana ha asociado a Progreso, Desarrollo, Bienestar y Superación (Varela, 2008). Para el entendimiento de este fenómeno es necesario recorrer una serie de conceptos y teorías, que van desde la satisfacción de las necesidades humanas, pasando por las estrategias para lograrlo, y llegando a las herramientas para evaluar dichas estrategias.

Es así, como el mejoramiento de las condiciones de vida, está ligado al crecimiento anatómico, personal, espiritual, moral, educativo y profesional; en consecuencia, con esto Maslow (1943) postula en su obra, una jerarquía de las necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados.

Pero ¿Cómo hacen las personas o familias que no tienen el dinero suficiente para pagar por la satisfacción de sus necesidades básicas? Es este interrogante el que plantea uno de los dilemas más profundos de la economía, y que se convierte en un reto para los gobiernos en todos los países del mundo.

Para Martin Ravillion (1994), en una sociedad, el fenómeno que acontece cuando una o más personas no tienen un nivel de bienestar económico que les permita tener un mínimo

razonable frente a los estándares de la sociedad (es decir, satisfacción de las necesidades básicas) se conoce como pobreza.

5.1. POBREZA Y DESEMPLEO

Según George V. (1988), la pobreza se concibe como un concepto material y de necesidades y hace referencia explícita a bienes como: comida, vestido, vivienda y energía, así "la pobreza consiste en un conjunto de elementos básicos y de un conjunto alterno que se modifica con el tiempo y el espacio".

Para otros autores "El fenómeno de la pobreza es complejo y amplio. Cubre tantas dimensiones de la conducta humana y social, que casi cualquier teoría relacionada con los seres humanos puede agregar un fragmento a lo que se entiende por pobreza" (Spicker, Alvarez L., & Gordon, 2009).

Las contrariedades y la evidente falta de unificación del concepto de pobreza, lleva a confundir los términos y a hacer más ambiguo el tema. Sin embargo, muy a pesar de las variaciones entre los conceptos, todos y cada uno de ellos giran en torno al criterio "falta de".

Este aspecto o criterio de "falta de" ronda en torno a una cantidad de dinero suficiente para suplir las necesidades Básicas, que a su vez pueden variar de acuerdo a los contextos, es decir que el concepto de "Básico" dependerá de otros factores como la cultura, la política e incluso las características individuales de las personas. Enfrentar el tema de pobreza puede convertirse en un debate teórico, ético, económico y político.

Ahora bien, el tema de la pobreza, se centra en la escasa o nula posesión de recursos económicos por parte de las familias que no cuentan con un empleo o uno con una remuneración digna; el problema del desempleo entonces redundaría en pobreza, por lo que la falta de oportunidades laborales es uno de los principales factores que aumenta los índices de pobreza y escasez de recursos.

El funcionamiento del mercado laboral amplía las brechas en el ingreso entre ricos y pobres, y condena a estos últimos a una inserción laboral precaria que les impide superar sus privaciones de forma autónoma. La existencia de altas tasas de desempleo e informalidad, las cuales afectan en mayor medida a los trabajadores más pobres, representan también una subutilización de capital humano: un problema de eficiencia económica. Ante la ausencia de una política integral para generar trabajo digno, la única forma para mitigar el impacto sobre el bienestar causado por la incapacidad de generar ingresos suficientes por parte de los más pobres, es someterse al rebusque en el sector informal o acudir a los programas de asistencia social. De esta forma, el fenómeno de la pobreza se gestiona, mas no se combate con eficacia y con respeto por la autonomía de las personas (Centro de Estudios de Derecho, Justicia y Sociedad – Min. De Justicia, 2012).

Ante la actual problemática de desempleo y exclusión, comienza a vislumbrarse como una oportunidad el autoempleo y, en consecuencia, el concepto de emprendimiento cobra mayor relevancia para nuestra sociedad, resultando su estudio cada vez más interesante y necesario (Formichella M. M., 2002).

En términos físicos es igual halar que empujar. De la misma manera que los resultados de combatir la pobreza pueden ser similares a los de generar riqueza. Sin embargo, estos dos paradigmas son completamente diferentes en el enfoque del problema, puesto que cuando combatimos la pobreza partimos del hecho de que los pobres son objeto de nuestra ayuda; mientras que en el momento de decidir generar riqueza los pobres pasan a ser sujetos de desarrollo, pues se considera que tienen un potencial que se ha despreciado en esta sociedad inmersa en la cultura del saqueo. De tal manera que el asistencialismo debilita la voluntad de los pueblos, mientras que la inserción en el libre mercado hace que los individuos eleven su potencial día a día. En este sentido, el emprendimiento se constituye en una alternativa que cada vez cobra más fuerza frente a tendencias tales como la globalización, las telecomunicaciones y el papel preponderante de la información y el conocimiento.

5.2. EMPRENDIMIENTO

Sobre el emprendimiento, se pueden encontrar diversidad de conceptos como el de ser entendido como una actitud frente al cumplimiento de ciertas metas por parte de los individuos, pero esto necesita complementarse con políticas e iniciativas de carácter público y privado que potencien y dinamicen la acción emprendedora en un territorio (Arias A. & Giraldo B., 2011).

En la actualidad, esta actitud se ha trasladado de los escenarios de estudio e investigación a la realidad práctica y cotidiana del quehacer humano, gracias a la aplicación de programas y actividades de apoyo y a políticas estatales que fomentan su aplicabilidad.

Otra forma de ver el emprendimiento es como una actitud positiva hacia la gestación de negocios, constituyendo una tecnología que se puede aprender, rompiendo así con el paradigma clásico de que se “nace bueno para los negocios”, de esta forma se vislumbra como una actividad empresarial interna, un sistema que tiene como objetivo acelerar la innovación dentro de las compañías grandes, mediante un mejor aprovechamiento de las capacidades de su personal (Freire, 2005). De esta forma las empresas mantienen de manera satisfactoria su personal y simultáneamente generan herramientas para afrontar los retos del nuevo mercado cada vez más exigente.

No obstante, se pueden identificar la obsesión por la oportunidad, la meta de crear y distribuir riqueza, y la constante búsqueda del crecimiento como las bases del emprendimiento, donde el individuo y su capacidad de socializar e innovar se vuelven importantes (Arias A. & Giraldo B., 2011).

Por otra parte, el emprendimiento según lo contemplan en el Foro Fomento de la cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos, de Colombia Aprende (Colombia Aprende, 2010), se puede definir como:

“La manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del

desarrollo de un plan de negocio o la creación de empresas. Es así como el emprendimiento hoy día se ha convertido en una opción de vida”.

Existen otras definiciones para el fenómeno emprendimiento, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación (Formichella M. M., 2004).

Es decir que el emprendimiento parte de la identificación de una idea, para lo cual el emprendedor debe tener claro si tiene una idea de negocio atractiva y qué es lo que va a emprender. Por su parte, el proceso de selección de la idea de negocio se inicia observando el entorno que rodea al emprendedor, analizando las necesidades de los consumidores, sus aficiones, también estableciendo contactos con personas creativas, o bien, buscando información a través de medios de comunicación, asociaciones empresariales, organismos de promoción empresarial, entre otras (Flórez U., 2010). Al respecto, también se puede decir que las iniciativas emprendedoras surgen ya sea como respuesta a necesidades o a partir de la identificación de oportunidades, siendo las primeras las que se presentan en su gran mayoría (Méndez, 2010). Sin embargo, el fin último de esa idea es que sea desarrollada hasta convertirse en una empresa, acopiando la mayor cantidad de información y disminuyendo el nivel de incertidumbre en la toma de decisiones acerca de la conveniencia de la inversión (Méndez, 2010). Para lo cual se tienen los siguientes pasos:

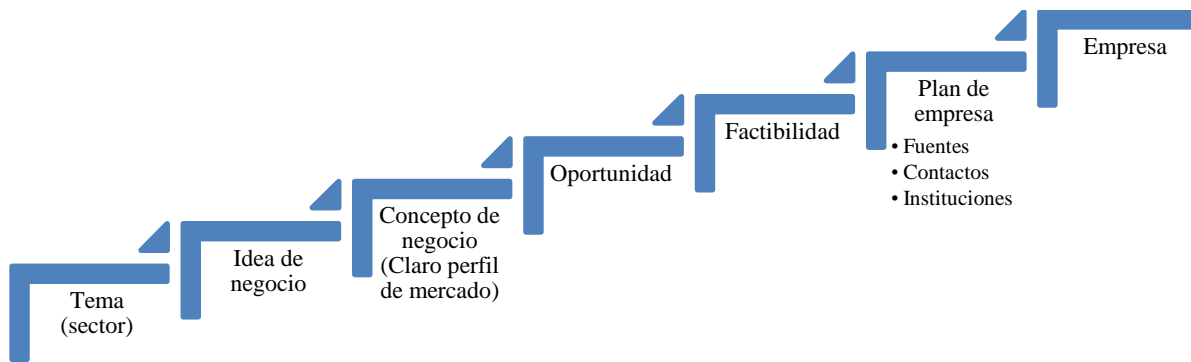


Gráfico 1. Proceso evolutivo de la idea hacia la empresa, ajustado de Méndez (2010).

No obstante, un emprendimiento posee la característica de ser innovador, esto significa que debe introducir un cambio, éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros. La innovación por sí misma, representa un camino mediante el cual el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad. Esta relación innovación–emprendimiento, viene a confirmarse con Drucker, el cual afirma que el emprendedor no es aquel que desarrolla una empresa, sino el que aprovecha las oportunidades para generar espacios de innovación permanente inclusive más allá del ámbito económico (Formichella M. M., 2004).

5.3. PLAN DE NEGOCIOS

Este aprovechamiento de oportunidades conlleva a la generación y transformación de ideas que innovadoras o no, se deben plasmar en planes de negocios que permitan desarrollar de manera ordenada la evolución de las mismas, y aunque no garanticen el éxito de éstas, por lo menos incrementan las expectativas del mismo.

Es así, como se conceptúa el Plan de Negocios como un proceso reflexivo que permite identificar los componentes críticos del nuevo negocio, de igual manera que pone de acuerdo a los miembros del equipo emprendedor (Centro de Emprendimiento. Universidad del Norte, 2011). Éste debe convertirse en el derrotero a seguir para la obtención de las metas establecidas en el camino del emprendimiento, pero de ninguna manera en una camisa de fuerza; siempre se debe tener en cuenta la flexibilidad y adaptabilidad del mismo ante el entorno y los acontecimientos del momento.

Son numerosos los documentos que incluyen guías para la elaboración de Planes de Negocios, entre los cuales se pueden mencionar los aportados por la Universidad Autónoma de Bucaramanga (2010), quienes utilizan como guía el documento del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), y el Modelo para la elaboración de planes de negocios para empresas pequeñas y medianas de Andrés Vargas Urzola, este último es el desarrollado bajo el auspicio de la Universidad ICESI (Vargas Urzola, 2002).

La Universidad del Norte, por su parte, también posee su propia guía dentro de las alternativas de trabajo de grado en las Maestrías en Administración de Empresas (Centro de Emprendimiento. Universidad del Norte, 2011).

Los aspectos más generales dentro de ellos son:

- Resumen ejecutivo,
- Descripción de la empresa,
- Plan de mercado,
- Plan de operaciones,

- Equipo emprendedor y la organización,
- Plan financiero,
- Riesgos y estrategias de salida,
- Propuesta de inversión
- Plan de acción verificable para la puesta en marcha o aceleración de empresa.

De igual forma se tiene como características del plan (Fleitman, s/f.):

- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- Establecer metas a corto y mediano plazo.
- Definir con claridad los resultados finales esperados.
- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación.
- Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- Tener programas para su realización.
- Ser claro, conciso e informativo.

Sin embargo, estos planes no deben ser elaborados, ni desarrollados sin tener en cuenta la articulación con el entorno social, cultural y económico de la región donde se llevará a cabo su implementación.

5.4. EVALUACIÓN DE IMPACTO EN PROYECTOS SOCIALES

Se puede entender por proyecto social aquel que genera una intervención social, y ésta a su vez como toda acción destinada a modificar, corregir o solucionar una situación problema de tipo social, cultural o político en una población de un determinado espacio social. Intervención que debe conllevar a una evaluación de impacto que busca medir los resultados – en términos de cambios/efectos -, que una determinada intervención social (plan/programa/proyecto) ha transferido a una población objetivo cualquiera e implica una serie de procedimientos técnicos concatenados (Valdés, 1998).

Otra definición que se puede tener de evaluación de impacto, es aquella que se enfoca en el análisis de los efectos secundarios o colaterales que genera una intervención social, incluyendo los efectos (directos o secundarios) y las externalidades (positivas o negativas), partiendo del hecho que todo proyecto social busca llevar a cabo una modificación exitosa de una situación problema (Salamanca, 1995).

Esta modificación es la que se debe monitorear para definir el alcance de los objetivos planteados. Para lo cual, es necesario tener clara la diferencia entre resultado e impacto. Según Salamanca (1995, pág. 3) “el primer término apunta a las modificaciones tangibles, medibles o registrables, usualmente con un instrumento de medición empírica: el segundo; o sea el impacto, agrega los efectos secundarios o colaterales de la intervención, englobando externalidades positivas del proyecto y efectos de tipo diferido en el tiempo”.

Por su parte Cohen y Franco (2006), conceptúan que la evaluación del impacto busca establecer en qué medida la intervención social logra mejorar la situación que generó dicha

intervención, si hubo o no cambios, la magnitud que tuvieron, a qué segmento de la población objetivo afectó y en qué medida. Logrando esto de una forma relativamente fácil, y es con la comparación de una situación inicial versus una situación final, es decir, antes y después de la aplicación de la intervención social y después de la ejecución de la misma. Definiendo la evaluación del impacto como la diferencia existente entre un conjunto de características iniciales y las características finales observadas en la ejecución de un proyecto social. Es así como manifiestan que la eficacia del proyecto expresada como el logro de los objetivos de la intervención, es la misma medida del impacto.

Sin embargo, un proyecto sea económico o social persigue normalmente más de un objetivo, y deben realizarse varias actividades para su consecución, lo que conlleva unos costos. De acuerdo a este concepto se pueden dar dos técnicas de evaluación, la primera cuando los resultados y los costos del proyecto pueden ser traducidos en unidades monetarias (Análisis Costo-Beneficio –ACB-), el cual se manifiesta generalmente en proyectos económicos y la segunda, cuando los resultados no siempre pueden ser valorados en unidades monetarias (Análisis Costo-Efectividad –ACE-), que se manifiesta generalmente en los proyectos sociales (Cohen & Franco, 2006).

De igual forma, Cohen & Franco, definen una diferencia entre eficiencia y eficacia, al decir que “Pueden haber proyectos extremadamente eficientes (que operen sobre óptimos para la obtención de unidades de producto) pero ineficaces, porque no llegan al grupo - meta escogido. La medida de la eficacia es el impacto” (2006, pág. 172). Y la medida de la eficiencia podría ser tomada como los resultados.

De los anteriores conceptos se puede inferir que la evaluación de impacto es un procedimiento voluntario para el que necesariamente se requiere un modelo de tiempo y objetivos, es decir, el desarrollo de un proyecto de evaluación paralelo al de la intervención social, de tal manera que genere una medición antes de la aplicación del plan, programa o proyecto para la construcción de una línea base y una medición después de la ejecución del plan, programa o proyecto para la construcción de la línea de comparación (Valdés, 1998). Esto sin dejar de lado la importancia de realizar un monitoreo continuo sobre la intervención social, para efectuar oportunamente los ajustes o modificaciones requeridas para el logro de los objetivos del mismo.

Existen dos elementos previos a tener en cuenta para la realización de una evaluación de impacto: un proyecto sin ejecutar y una población objetivo claramente delimitada. Con el primero se tiene el primer acercamiento a la situación inicial o situación problema, que dará origen a la línea base. Sin embargo, este solo acercamiento genera una intervención social que debe ser tomada en cuenta al momento del levantamiento de dicha línea base. Y en cuanto al segundo, es fundamental la clara demarcación de la población objeto, puesto que sin ella no es posible implementar los planes, programas o proyectos (Valdés, 1998).

En los proyectos sociales, la evaluación se inicia con la descripción del mismo y la presentación de unos objetivos e hipótesis centrales, los cuales permitirán verificar la eficiencia operacional, el impacto y los efectos ocasionados como producto de su implementación. De la precisión y claridad con que se elaboren estos objetivos e hipótesis y la delimitación de la población objeto de intervención, depende el éxito de la evaluación, puesto que se podrá desagregar fácilmente los objetivos específicos en metas y la medición

de estas se podrá llevar a través de indicadores (Cohen & Franco, 2006), permitiendo una mejor percepción de los impactos y efectos producidos.

Por otro lado, Prieto (2011) involucra el factor de eficacia para la evaluación de los proyectos, enmarcándola en “la medida en que se obtengan los resultados esperados y su aplicación genere retornos positivos en el entorno”. Así mismo, relaciona la importancia de determinar en forma general, si la intervención “produjo los efectos deseados en las personas, hogares e instituciones y si esos efectos son atribuibles a la intervención”.

5.4.1. Evaluación Financiera en Proyectos de Emprendimiento

A nivel general, en los proyectos de emprendimiento se puede medir el impacto generado en la población beneficiada mediante la valoración del negocio. Según Jaramillo (2011) dentro de los indicadores que se pueden utilizar para esto tenemos: el valor contable de los negocios y valor presente neto de cada negocio (VPN). Donde la primera es el valor de toda la estructura de activos o el conjunto de elementos materiales, inmateriales y financieros que constituyen la empresa, y se lleva a cabo en dos momentos: al iniciar y al evaluar el desempeño del período evaluado. Y la segunda, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de flujos de caja futuros, originados por una inversión. Es uno de los métodos más utilizados a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo.

Además, se utiliza el índice de ahorro (o menor egreso) causado por la obtención de la beca.

De igual forma, en estos proyectos económicos se puede realizar la evaluación del impacto social. En todo caso, los indicadores de impacto se deben comparar aplicando una línea base (antes de la implementación) y una de comparación (después de la implementación), o a partir de un corte transversal en el tiempo, y a partir de allí realizando inferencias retrospectivas que faciliten la comparación.

Dentro de los proyectos de emprendimiento es fundamental el flujo de recursos. Este incluye diversas facetas durante el proceso de implementación y desarrollo de los mismos, las cuales son conocidas como el ciclo de financiación de las empresas. En la primera fase, el apoyo de personas cercanas al desarrollo es vital, aquí pueden incluirse los familiares, amigos o las mismas universidades, y en esos momentos es más importante el apoyo y cercanía de estos que el mismo factor económico (Jaime T., 2012), generando un impacto emocional y afectivo sobre los emprendedores.

6. MARCO CONTEXTUAL

Y dentro de la política del compromiso y responsabilidad social, la Corporación Universidad de la Costa CUC, ha diseñado un programa especial para los 22 municipios del Departamento del Atlántico, denominado *OPCIÓN ATLÁNTICO*, en el cual se entregan becas a estudiantes de escasos recursos para que estudien carreras profesionales, pero siempre perfilados en constituirlos en microempresarios y que además desplieguen un liderazgo en sus respectivos municipios (Corporación Universidad de la Costa CUC, 2007a).

Opción Atlántico se constituye como un agente que propicia las herramientas suficientes a jóvenes selectos, para que ejerciten su labor de emprendimiento. La selección de los estudiantes que ingresen al programa, se realiza bajo una rigurosa búsqueda, teniendo en cuenta diversos aspectos como lo son, un buen puntaje en las pruebas SABER 11 (ICFES) superior a 50 puntos en el promedio de las materias del núcleo común (pruebas realizadas el año inmediatamente anterior a la aplicación de la beca), además deben ser oriundos de alguno de los 22 municipios del Departamento del Atlántico; seguidamente a estos requisitos, los aspirantes deben presentar varias entrevistas aptitudinales en las cuales se evalúan aspectos concernientes a la personalidad, liderazgo, emprendimiento, entre otros.

Finalizado el proceso de evaluación de cada aspirante, los evaluadores toman una decisión y se la comunican al beneficiado, el cual inicia inmediatamente en la fecha correspondiente, el proceso de vinculación, inscripción y matrícula dentro de la Universidad. Iniciadas las clases, al estudiante se le asigna un horario en el cual deberá asistir a reuniones semanales para capacitarlo en la creación de una idea de negocio; durante un semestre, éste

cuenta con la asesoría técnica y profesional de expertos en la materia para que seleccione, concrete y desarrolle una idea de negocio, que luego será concebida en un plan de negocio en el cual deben propender a su presentación a la gobernación del departamento.

Finalmente, el plan de negocio es financiado mediante la entrega de una serie de maquinarias, insumos y demás elementos dependientes de la actividad económica que desarrollará cada unidad productiva. De allí en adelante, será tarea permanente de los emprendedores mantener y mejorar sus microempresas.

No obstante, y a sabiendas de que no basta con brindar la oportunidad y el apoyo a esos jóvenes para llevar a cabo sus estudios de Educación Superior, se hace necesario complementar este Programa Opción Atlántico, con espacios donde se fomente, fortalezca y desarrolle esa aptitud natural de ejercer influencia deliberada sobre un grupo de personas para lograr un fin que cumpla con las expectativas y necesidades de la sociedad, como lo son los semilleros de liderazgo socialmente responsable.

El objetivo general de este proyecto (parte del emprendimiento del Programa Opción Atlántico) es promover y financiar los diferentes emprendimientos empresariales provenientes de los estudiantes becados por la Corporación Universidad de la Costa CUC, con miras a mejorar el desarrollo económico-social sostenible del Departamento.

Los objetivos específicos del programa de emprendimiento Opción Atlántico son:

- Ofrecer asesoría y acompañamiento, a los estudiantes del departamento del Atlántico que la Corporación Universidad de la Costa CUC ha becado, para mejorar su capacidad

productiva a través de la formulación y elaboración de planes de negocios sostenibles y competitivos que ofrezcan solución a las problemáticas económicas y de empleo en las unidades productivas locales de sus municipios.

- Generar conciencia social sobre la importancia estratégica de la creación de empresas para la productividad y el desarrollo local y regional.

- Promover, estructurar, gerenciar, ejecutar y efectuar proyectos de desarrollo productivo con los estudiantes a través de la elaboración de Planes de Negocios y apoyo económico o técnico a los nuevos emprendimientos.

- Apoyar ideas de negocio, nuevas, creativas, innovadoras, y el desarrollo comercial de los productos y servicios, pensando en suplir necesidades actuales con recursos tecnológicos a la vanguardia del mercado.

- Fomentar el espíritu empresarial como una estrategia para el desarrollo económico y sostenible en el Departamento del Atlántico.

- Gestionar recursos económicos para la ejecución y monitoreo de los planes de negocios.

El proyecto se desarrolla en las siguientes etapas: Selección de estudiantes para el programa de Generación de Emprendimientos, Asignación del Tutor, Elaboración de Plan de Trabajo de acuerdo al municipio y su vocación, Asistencia Técnica Especializada y Trabajo de Campo, Elaboración del Plan de Negocios, Unidad Productiva. Todo paralelo a las actividades académicas relacionadas con sus respectivos programas.

A través de su desarrollo se intenta:

- Promover la integración entre las distintas unidades académicas de la Institución.

- Enfatizar sobre las actividades de enseñanza, investigación y práctica desarrolladas en los aspectos de Mercadeo, Desarrollo y Producción, Ventas, Dirección, Finanzas, Necesidad de Financiamiento.

- Favorecer la construcción de un proyecto de vida para cada uno de los estudiantes favorecidos con el programa.

- Fomentar la actualización de conocimientos.

- Propiciar que el municipio asistido aumente sus niveles de productividad y competitividad.

- Generar al menos un (1) proyecto productivo por municipio que genere valor agregado, empleo y productividad local.

Este plan de negocios contiene:

- Resumen Ejecutivo
- Descripción del negocio
- El Mercado
 - Tamaño del Mercado y Tendencias
 - Clientes
 - Competencia

- Ventas Estimadas
- Desarrollo y producción
- Ventas y mercadotecnia
- Dirección
- Finanzas
- Necesidad de financiamiento

Dentro de los lineamientos del Programa Opción Atlántico se tienen previstos los siguientes productos esperados por año:

Veintidós (22) ideas de negocios

Veintidós (22) planes de negocios

Veintidós (22) Emprendimientos (Corporación Universidad de la Costa CUC, 2007a).

7. METODOLOGÍA

7.1. TIPO DE ESTUDIO

Esta investigación es aplicada a la Corporación Universidad de la Costa, localizada en Barranquilla DEIP, Departamento del Atlántico, mediante un estudio de tipo descriptivo y evaluativo que pretende hacer una evaluación financiera de los Planes de Negocio del Programa Opción Atlántico, en el año 2010.

Este tipo de estudio busca, en primer lugar, describir algunas características de los Planes de Negocios, utilizando criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto la estructura y el comportamiento financiero de los mismos. En segundo lugar, dar sugerencias como herramientas para la posterior toma de decisiones y está orientado a determinar la eficacia de los Planes de Negocios.

7.2. MÉTODO DE ESTUDIO

Esta investigación aplica una metodología combinada entre cualitativa y cuantitativa debido a la naturaleza misma de la información y a los objetivos estipulados en ella. Se trabaja con base en registros narrativos del fenómeno estudiado, a la observación directa e indirecta, no obstante gran parte de la investigación se sustenta en datos numéricos específicos sobre la evolución financiera de los proyectos de emprendimiento, lo que da lugar a una investigación cuantitativa.

7.3. FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

7.3.1. Fuentes Primarias

Para la realización de este estudio la información es recogida directamente del grupo de interés como son los jóvenes que ingresaron al Programa Opción Atlántico en el periodo 2010, sus familias, los empleados de las empresas creadas, documentación de los proyectos de emprendimiento y registros contables de los mismos. Además de la información sobre el Programa Opción Atlántico, obtenida de los funcionarios responsables de él, en la Corporación Universidad de la Costa CUC.

7.3.2. Fuentes Secundarias

Como fuentes secundarias en este estudio se utilizan: el Proyecto Educativo Institucional de la Corporación Universidad de la Costa CUC, Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, Gobernación del Atlántico, Cámara de Comercio de Barranquilla, Boletines Digitales del Ministerio de Educación Nacional, libros relacionados con el tema del emprendimiento y evaluación financiera de proyectos de emprendimiento, Artículos de Revistas Científicas asociadas al tema, bibliografía encontrada en la web académica con relación al tema de la evaluación financiera de proyectos de emprendimiento y afines.

7.3.3. Técnicas de Recolección de la Información

Para recolectar la información necesaria en esta investigación, se utilizan dentro de las técnicas del enfoque cualitativo los grupos focales, entrevistas; registros fotográficos y fílmicos, y dentro de las del enfoque cuantitativo la técnica de encuestas y el tratamiento matemático con base en documentos aportados por la Universidad y los registros contables suministrados por los diferentes Proyectos de Emprendimiento.

7.4. UNIVERSO Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Por tratarse del estudio particular del Programa Opción Atlántico, podemos inferir que el Universo está constituido por los integrantes del Programa, sus familiares y todos los grupos de interés vinculados con el mismo. Por su parte, la muestra serán los integrantes que ingresaron en el periodo 2010.

7.5. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

<i>VARIABLES</i>	
DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE
Eficiencia de los proyectos de emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proceso de selección de las ideas de negocios. ➤ Actividades académicas de emprendimiento y afines. ➤ Acompañamiento/asesoría durante el proceso de formulación, implementación y funcionamiento de los proyectos de emprendimiento. ➤ Facturación por unidad de negocios. ➤ Valor contable de los negocios. ➤ Valor presente neto de cada negocio (VPN). ➤ Índice de ahorro (o menor egreso) causado por la obtención de la beca. ➤ Independencia financiera total o parcial del becado.

7.6. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN

7.6.1. Enfoque cualitativo

7.6.1.1. Entrevistas

Éstas son aplicadas en forma sistemática para ir obteniendo información pertinente a los métodos y técnicas utilizadas dentro del Programa Opción Atlántico, para la selección de las ideas de negocios a impulsar.

Para esto, son objeto de entrevista el rector de la Corporación Universidad de la Costa CUC, el(los) asesores de emprendimiento dentro del Programa Opción Atlántico, los becados del Programa Opción Atlántico 2010 que tengan sus proyectos de emprendimiento en funcionamiento.

Los diferentes temarios se encuentran relacionados en los anexos 1 al 3.

7.6.1.2. Grupo Focal

Esta técnica es implementada con los becados 2010 del Programa Opción Atlántico, con el fin de obtener de ellos información acerca de la evolución y estado de sus Proyectos Emprendedores. El temario para la realización del grupo focal se encuentra en el anexo 4.

7.6.1.3. *Registro Fotográfico y Fílmico*

Se organizan los registros fotográficos con que cuenta el Programa, de los proyectos de emprendimiento de los becados 2010, en sus diferentes etapas. Además se tomarán registros fotográficos actualizados de los mismos.

Las filmaciones se harán al momento de realizar las visitas a los diferentes municipios donde se encuentren ubicados los Proyectos Emprendedores que están en funcionamiento.

7.6.2. Técnicas del enfoque cuantitativo

7.6.2.1. *Encuesta*

Estas son aplicadas con el fin de obtener información sobre el grado de satisfacción y las mejoras en la calidad de vida de los becados, sus familias y personal vinculado a los proyectos de emprendimiento generados mediante el Programa Opción Atlántico en el 2010. El formato de Encuesta se encuentra en los anexos del 5 al 7.

7.6.2.2. *Formatos para recolección de información cuantitativa*

La información general, contable y financiera requerida para determinar la eficiencia de los proyectos de emprendimiento es recolectada y organizada de acuerdo al formato del anexo 8.

Dentro de ésta se tiene lo invertido en dotación e implementación, la facturación periódica, inventario de equipos y materia prima de los Proyectos Emprendedores analizados.

8. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

8.1. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS DEL AÑO 2010

8.1.1. Generalidades de los Planes de Negocios

Al Programa Opción Atlántico ingresaron como becados en el 2010, los siguientes jóvenes, representantes de los diferentes municipios del Departamento del Atlántico:

No.	NOMBRE	MUNICIPIO
1	Alberto Comas Hernández	Sabanagrande
2	Antonio Mosquera Quisao	Manatí
3	Bienvenido Galeano Pérez	Repelón
4	Bryan Atencia Arenas	Soledad
5	Delio Cerpa Guette	Santo Tomás
6	Diana Jiménez Cabarcas	Juan de Acosta
7	Estefanía de la Victoria Vilorio	Puerto Colombia
8	Floraine Higgins Rocha	Juan de Acosta
9	Gissela Estrada Maestre	Sabanalarga
10	Jesús Pérez Gómez	Galapa
11	Juan Ríos Pérez	Galapa
12	Kelly Acuña Mercado	Palmar de Varela
13	Lainet Nieto Ramos	Baranoa
14	Laura Aragón Escorcía	Palmar de Varela
15	Laura Llanos Sierra	Baranoa
16	Lisbeth Vásquez Peñaloza	Campo de la Cruz
17	Luis Acosta Fontalvo	Palmar de Varela
18	Manuel Arrieta Fonseca	Suan

No.	NOMBRE	MUNICIPIO
19	María Roa Orozco	Sabanalarga
20	Martín Barros Álvarez	Sabanalarga
21	Mayra Macías Jiménez	Puerto Colombia
22	Solvey Sandoval Hernández	Malambo

Estos becados generaron 17 ideas de negocio (12 unitarias y 5 grupales), que se esperaba fueran la base para los proyectos de emprendimiento, las cuales se relacionan a continuación:

No.	BECADO	IDEA DE NEGOCIO
1	Alberto Mario Comas Hernández	Cultivo de tilapia.
2	Antonio Mosquera Quisao	Empacadora de agua.
3	Bienvenido Galeano Pérez	Producción y comercialización de productos de aseo.
4	Bryan Atencia Arenas	Producción de videos.
5	Delio Cerpa Guette	Producción y comercialización de productos de aseo.
6	Diana Jiménez Cabarcas	Confecciones de ropa.
7	Floraine Higgins Rocha	Alquiler de mesas y sillas para eventos.
8	Liseth Vásquez Peñaloza	Producción y comercialización de productos de aseo.
9	Luis Acosta Fontalvo	Producción de muebles de madera.
10	Manuel Arrieta Fonseca	Sala de belleza.
11	Martin Barros Álvarez	Producción y construcción de adoquines.
12	Solvey Sandoval Hernández	Producción y comercialización de desinfectantes.
13	Jesús Pérez Gómez & Juan David Ríos Pérez	Diseño gráfico.

No.	BECADO	IDEA DE NEGOCIO
14	Gissela Julieth Estrada Maestre & María Roa Orozco	Producción y distribución de bloques para construcción.
15	Kelly Acuña Mercado & Laura Aragón Escorcía	Elaboración y comercialización de helados de frutas.
16	Lainet Nieto Ramos & Laura Llanos Sierra	Producción y comercialización de bolsos y calzado.
17	Estefanía de la Victoria Viloría & Mayra Macías Jiménez	Estampado de bolsas de papel.

Con estos jóvenes becados se realizó un grupo focal (Anexo 4), con el objeto de identificar su nivel de conocimiento sobre los procesos y lineamientos del Programa Opción Atlántico, el estado de sus proyectos de emprendimiento y la percepción del impacto que ha generado el Programa en la comunidad. Allí se presenta la transcripción literal de la información de la cual se pueden rescatar las ideas centrales para cada tema tratado en el grupo focal, así;

Sobre los criterios de selección de los becados:

- ✓ El joven debe pertenecer a un municipio del Departamento del Atlántico.
- ✓ Tener bajos recursos para estudiar.
- ✓ Puntaje en las Pruebas SABER 11 (antes ICFES) por encima de 50 puntos.
- ✓ Alma emprendedora.
- ✓ Ser líderes en los municipios.
- ✓ Personas visionarias, capaces de generar cambios sociales en los municipios.
- ✓ Jóvenes con sentido social.

Sobre los criterios de permanencia en el Programa:

- ✓ Mantener un promedio de notas semestral superior a 4.0.
- ✓ No se permite retirar, habilitar o perder materias.
- ✓ Asistir a capacitaciones y a cátedras donde se preparan para ser líderes.
- ✓ Pagar horas semanales de servicio social (8 horas).
- ✓ Asistir a reuniones de control.
- ✓ Tener un proyecto productivo.

Sobre el proceso que siguen los proyectos de emprendimiento:

- ✓ Todo comienza con una idea de negocio. Se tenían varias alternativas, para luego seleccionar la mejor idea según las necesidades del municipio.
- ✓ Se tuvo la asesoría de un Ingeniero Industrial para la planificación de la idea de negocio.
- ✓ Se contó con 10 jornadas de asesorías.
- ✓ Se hace un estudio previo de mercado, para así aprovechar oportunidades.
- ✓ Desarrollar el proyecto de emprendimiento o plan de negocio.
- ✓ El proyecto es enviado a la Gobernación para su aval.
- ✓ Se entregan los insumos y maquinaria para el funcionamiento del negocio.
- ✓ Producción, distribución y venta del producto.

Sobre los criterios de selección de los proyectos de emprendimiento:

- ✓ Generar empleo y beneficios económicos en los municipios.

- ✓ Conquistar mercados.

Sobre el proceso de asesoría y acompañamiento dentro de los proyectos de emprendimiento:

- ✓ Acompañamiento por el Ing. David Ovallos.
- ✓ Cotizaciones y compra de los insumos.
- ✓ No hubo seguimiento luego de la entrega de los insumos.
- ✓ No se hizo control por parte de la Universidad, ni la Gobernación.
- ✓ Solo se dio el acompañamiento hasta la entrega de insumos, por lo tanto, no todas las microempresas están funcionando.
- ✓ No se encontró el apoyo de cómo hacerla funcionar al 100%.
- ✓ Problemas en microempresas industrializadas.
- ✓ Se necesitaba capacitación de cómo vender el producto.

En los resultados de este grupo focal se evidencia que las ideas de negocios fueron llevadas exitosamente a planes de negocios, y estos fueron operacionalizados de la misma forma, no obstante, el escaso acompañamiento posterior a la entrega de los insumos, generó falencias que conllevaron a la no actividad de la mayoría de los proyectos productivos.

Sin embargo, cabe anotar que siendo uno de los objetivos del Programa, la creación de planes de negocio en los municipios del departamento, con la finalidad de generar empleo y desarrollo socio-económico en dichas localidades municipales; los jóvenes becados se preparan en la construcción técnica del plan de negocio acordes con las necesidades de los municipios, utilizando la investigación de mercado como principal herramienta para

determinar el objeto social de las empresas a constituir. Con esta iniciativa de la Institución y el apoyo de la Gobernación del Atlántico, se consolida el concepto de emprendimiento dado por Arias A. y Giraldo B. (2011), donde no sólo se requiere una actitud positiva para el cumplimiento de metas por parte de los individuos, sino también el complemento de políticas e iniciativas de carácter público y privado; y que a su vez es ratificado por Freire (2005) e involucra el término gestación de negocios, que en últimas es uno de los objetivos del Programa Opción Atlántico. Estas políticas se ven reforzadas por las implementadas al interior del Programa, donde los jóvenes no sólo reciben una beca del 100% para la realización de sus estudios profesionales en cualquiera de los programas académicos ofrecidos por la Institución, sino que además deben recibir capacitación en temas de:

- Escuela de liderazgo, 20 horas.
- Inteligencia emocional, 20 horas.
- Pensamiento político (Cátedra de Buen Gobierno), 20 horas.
- Planes de negocios (incluye asistencia técnica), 120 horas.

De esta manera, se realizó la entrevista al señor David Ovallos (DO), en su calidad de asesor en materia de emprendimiento del Programa Opción Atlántico (cuya transcripción literal se encuentra en el anexo 2) y de acuerdo a lo expresado por él (comunicación personal, octubre 29, 2012), inicialmente se realiza con los jóvenes becados una sensibilización en los municipios y luego en la Universidad, mediante jornadas de capacitación (10 jornadas de 4-6 horas de duración cada una) en las cuales se desarrollaron las diferentes etapas de un proyecto de emprendimiento, iniciando con la identificación del tipo de proyecto que cada joven quería trabajar. Seguidamente, se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos relevantes

para la selección de las ideas de negocios a desarrollar e implementar: características del municipio, características del joven, su familia, su entorno familiar y vocación del joven becado. A pesar de que estos aspectos son relevantes para la selección de las ideas de negocios, según lo comentado por Flórez Uribe (2010), también es necesario tener en cuenta las necesidades de los consumidores, el establecer contacto con personas creativas del medio, para poder generar mayores perspectivas de éxito para el negocio. De igual forma, (Méndez, 2010) afirma que la mayoría de las ideas de emprendimiento surgen como respuesta a necesidades personales como la desmotivación por la rutina o remuneración laboral, la pérdida de trabajo, entre otros y generan actividades comerciales relativamente sencillas y fáciles de imitar. Y en una menor proporción surgen a partir de la identificación de oportunidades, en los cuales la investigación y generación de riqueza con valor agregado son una característica. Las primeras tienen menos probabilidades de éxito pues en poco tiempo surge un gran número de competidores que entran a disminuir su participación en el mercado, mientras los últimos al involucrar conocimiento, investigación y tecnología, cuentan con mayor capacidad de competir.

Posteriormente, se realiza un estudio del mercado y de las necesidades para poner en marcha esa iniciativa. Con respecto a las cuales Flórez Uribe (2010), comenta que la primera fase de un negocio inicia con la identificación de sus posibles clientes, el segmento del mercado al cual se va a llegar con el bien y/o servicio ofrecido, la cuantificación del volumen de ventas periódicas, la proyección de ese posible mercado, la definición de las características y atributos del producto, el canal de distribución más adecuado y la forma como se va a dar a conocer al mercado sobre su existencia y las estrategias de comercialización, sin embargo, la realización de un buen estudio de mercado no garantiza el éxito del negocio.

Seguidamente, se llevó a cabo la adquisición de los insumos, maquinaria y equipos necesarios para ponerla en marcha. Finalmente un seguimiento, que no fue tan periódico como debió ser. Lo cual es ratificado por los familiares de los jóvenes becados 2010 del Programa Opción Atlántico (POA), quienes en un 80% (47% MA -muy de acuerdo- y 33% DA –de acuerdo-) consideran que sus hijos han recibido suficiente acompañamiento por parte del POA durante la formulación, implementación y funcionamiento de sus proyectos emprendedores, sólo un 13% se muestra indiferente sobre el tema y un 7% considera que la asesoría y acompañamiento no fueron suficientes (Figura 1).

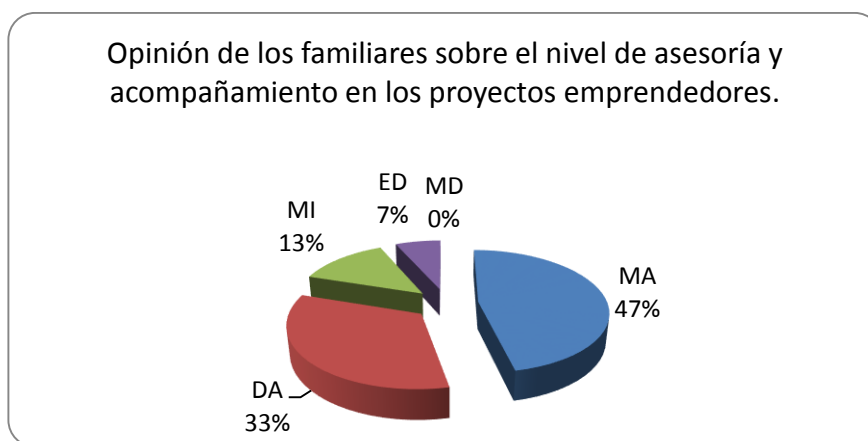


Figura 1. Percepción de los familiares de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en los proyectos de emprendimiento.

De la misma forma, los colaboradores de los mismos en sus Proyectos Emprendedores (PE), consideran en un 65% (43% MA -muy de acuerdo- y 22% DA –de acuerdo-) que el acompañamiento por parte del POA ha sido suficiente, a un 7% le es indiferente el tema y un 28% considera que no ha sido suficiente, según se observa en la Figura 2.

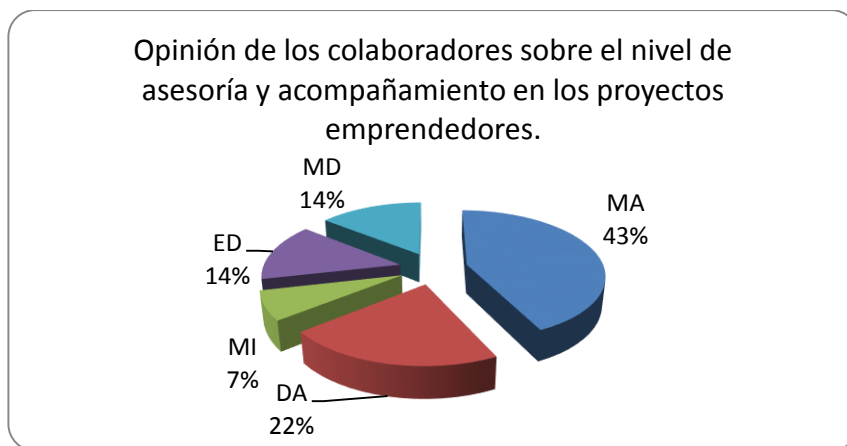


Figura 2. Percepción de los colaboradores de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en los proyectos de emprendimiento.

Sin embargo, según lo comentado por los jóvenes becados, tanto en la encuesta como en el grupo focal realizado con ellos, en un 61% (50% ED –en desacuerdo- y 11% MD –muy en desacuerdo-) consideran que las asesorías y acompañamiento por parte del POA durante el proceso de formulación, implementación y funcionamiento no han sido suficientes y sólo un 39% considera que fueron suficientes (6% MA -muy de acuerdo- y 33% DA –de acuerdo-) (Figura 3). Además, hacen énfasis en la falta de acompañamiento después de la entrega de los insumos, lo cual relacionan directamente como uno de los factores de mayor relevancia en el fracaso de la mayoría de los planes de negocios propuestos e implementados, dado que muchos de ellos tenían vacíos en la forma de desarrollar los procesos técnicos u operativos de sus proyectos emprendedores, incluso en el manejo de las máquinas recibidas. Ejemplo de esto es el testimonio ofrecido por Mayra Macías & Estefanía de la Victoria, durante el grupo focal, quienes comentaron haber tenido que contratar los servicios de una persona para que las capacitara en el manejo de las máquinas recibidas.

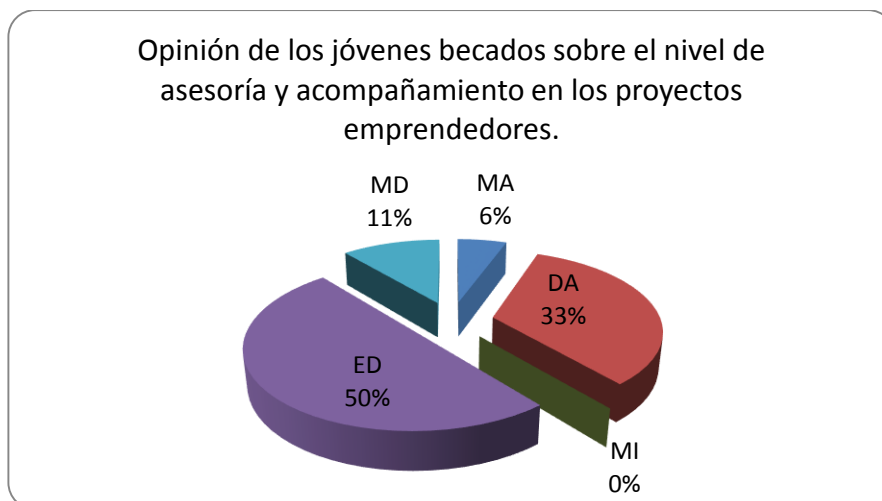


Figura 3. Percepción de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en sus proyectos de emprendimiento.

Sin embargo, tanto los jóvenes becados como sus familiares están de acuerdo en que el acompañamiento por parte del Programa, después de la puesta en marcha de los proyectos de emprendimiento no ha sido suficiente y por consiguiente se consideran dejados a su suerte en el momento en que se comienza la producción (Figuras 4 y 5), lo cual genera que los proyectos de emprendimiento no prosperen de la forma esperada. En coherencia con este pensamiento, el inversionista Arthur Rock (2010) afirma que no sólo escoger malos negocios o tener estrategias equivocadas, lleva a la quiebra a una idea emprendedora; uno de los problemas que frecuentemente lleva al fracaso a los proyectos emprendedores son los errores gerenciales, los cuales se pueden minimizar con el acompañamiento y asesorías idóneas y oportunas.

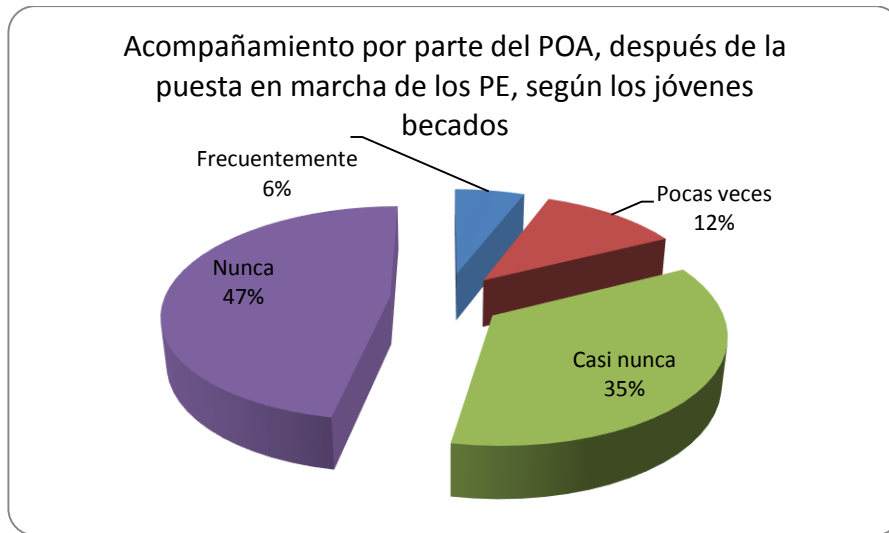


Figura 4. Percepción de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en sus proyectos de emprendimiento, después de la puesta en marcha.

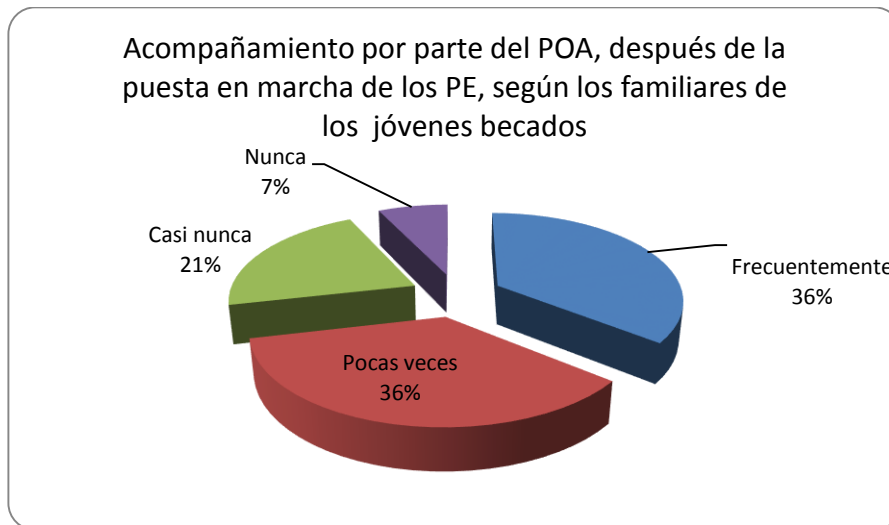


Figura 5. Percepción de los familiares de los jóvenes becados sobre el apoyo brindado por el POA, en sus proyectos de emprendimiento, después de la puesta en marcha.

Esto es confirmado por el personal colaborador de los jóvenes becados 2010, quienes en un 72% (43% nunca y 29% casi nunca) afirman no tener comunicación con los asesores ni directivos del POA, con respecto a los objetivos y alcances del PE del cual hacen parte, un

21% comenta que dicha comunicación se presenta pocas veces y sólo un 7% indica que es frecuente (Figura 6).

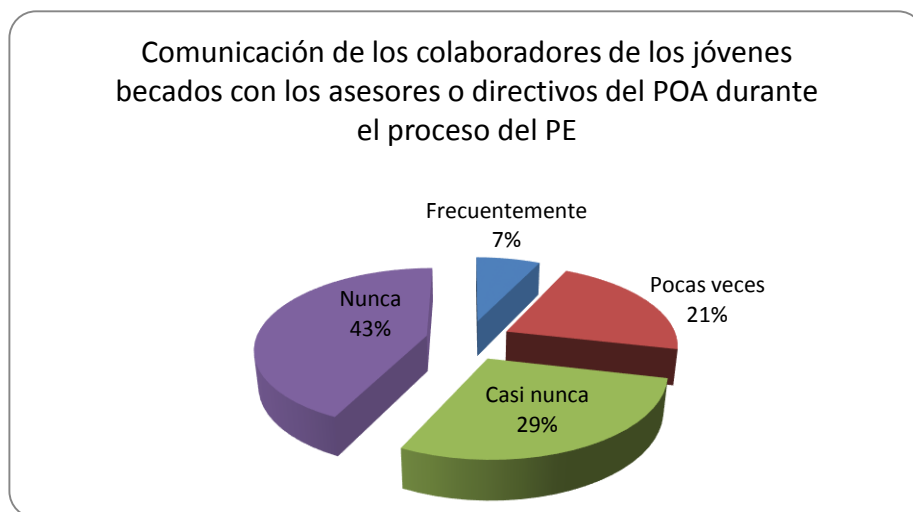


Figura 6. Percepción de los colaboradores de los jóvenes becados sobre la comunicación con los asesores o directivos del POA.

No obstante, los jóvenes becados 2010 del POA, consideran en su gran mayoría (66%) que en forma general los equipos e insumos recibidos por parte del POA, para la puesta en marcha de sus PE fue pertinente (33% MA -muy de acuerdo- y 33% DA -de acuerdo-), a un 17% le es indiferente el tema y sólo un 17% (11% MD -muy en desacuerdo- y 6% ED -en desacuerdo-) no está de acuerdo (Figura 7), existen algunos comentarios como el del PE de Kelly Acuña & Laura Aragón, sobre elaboración de helados de frutas, quienes en el grupo focal comentaron que recibieron máquinas no industriales, para la elaboración de los mismos (por el elevado costo) y por ende su PE nunca pudo ponerse en marcha. En el PE de Gissella Estrada, quien comenta que para su PE (elaboración de bloques para construcción) requiere como insumo una cantidad de arena que debió negociar con el proveedor, en cuanto a la periodicidad y cantidad de las entregas, puesto que se pretendía hacer una sola entrega de una cantidad de arena que ella no tenía donde almacenar.

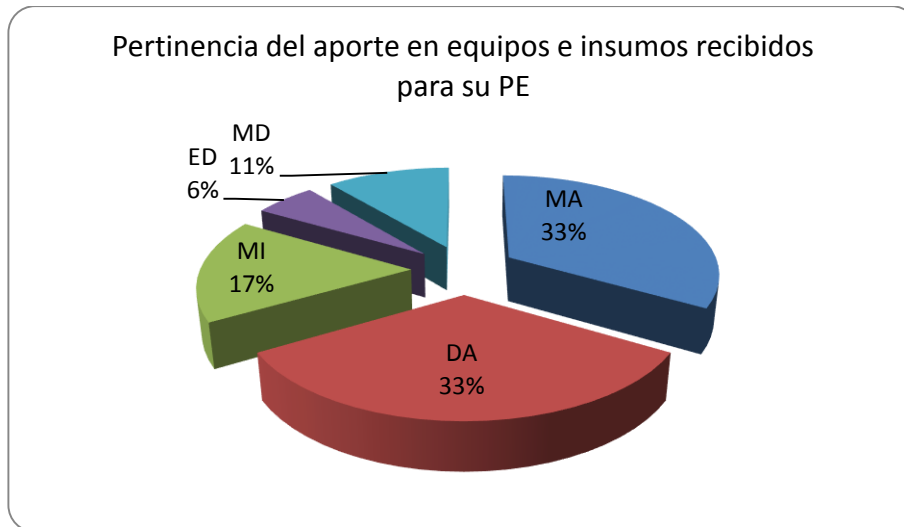


Figura 7. Percepción de los jóvenes becados sobre la pertinencia de los insumos para la puesta en marcha de los PE.

Es importante tener en cuenta que al iniciar un plan de negocio, no necesariamente es indispensable comprar equipos nuevos, con alta tecnología; según Flórez Uribe (2010) se puede iniciar con equipos con algún uso, que se encuentren en el mercado a buen precio y en excelentes condiciones de funcionamiento, que suplan las necesidades del proyecto. Posteriormente, cuando las condiciones económicas y de mercado lo permitan, se puede pensar en complementar o reemplazar la maquinaria y equipos inicialmente comprados. De igual manera, para evitar los inconvenientes presentados con las fechas de vencimiento y el almacenaje de los insumos, se recomienda incluir una fase de ingeniería del proyecto, donde se incluye la descripción técnica del producto o servicio, la identificación y selección de procesos, el listado de equipos, la descripción de los insumos, la distribución de las instalaciones, y la distribución interna (Flórez U., 2010).

Sin embargo, para la implementación de los PE además de la formulación de los planes de negocios y la entrega de equipos e insumos, en la puesta en marcha de los planes de negocios, son fundamentales algunas capacitaciones que conlleven a mantenerse

actualizados no sólo en los procesos productivos, sino también en los procesos de la competencia y la comercialización de los mismos, sobre las cuales el 56% de los jóvenes becados comentaron que las recibidas en el POA no han sido pertinentes para el buen funcionamiento de sus PE, mientras que un 39% dicen estar de acuerdo con la pertinencia ellas (Figura 8). Opinión que no comparten los familiares de los jóvenes, puesto que un 93% (60% MA -muy de acuerdo- y 33% DA –de acuerdo-) están de acuerdo con la pertinencia de las mismas (Figura 9) ni sus colaboradores quienes en un 58% (22% MA -muy de acuerdo- y 36% DA –de acuerdo-) están de acuerdo, en contraste con un 35% (14% MD –muy en desacuerdo- y 21% ED – en desacuerdo-) que están en desacuerdo (Figura 10).

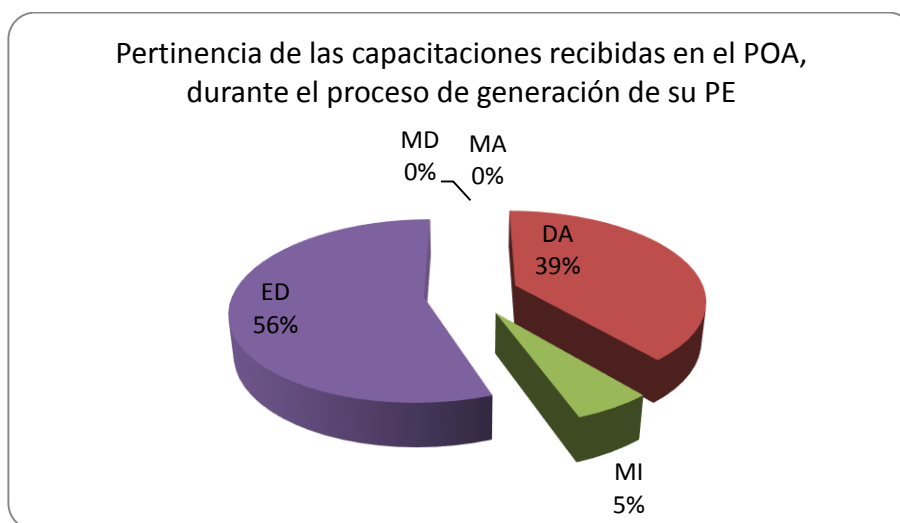


Figura 8. Percepción de los jóvenes becados, sobre la pertinencia de las capacitaciones recibidas en el POA, durante el proceso de generación de su PE.

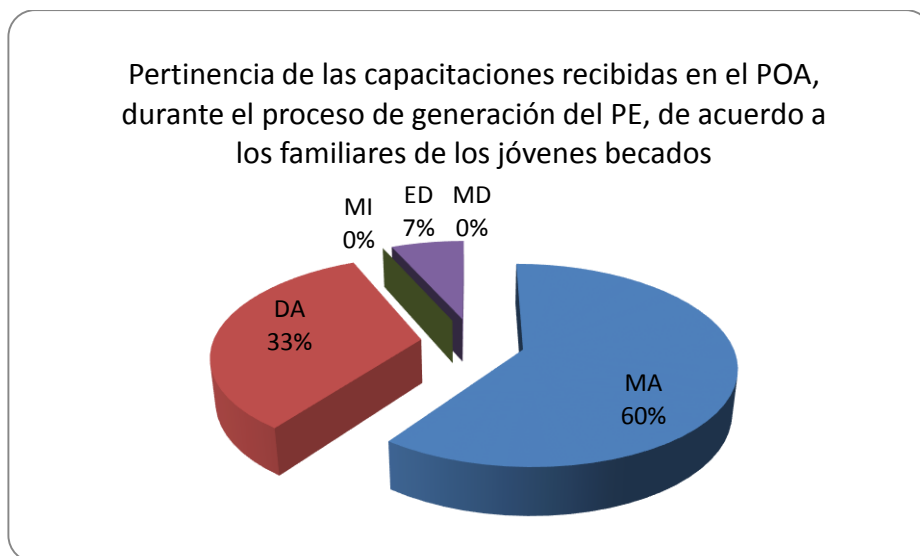


Figura 9. Percepción de los familiares de los jóvenes becados, sobre la pertinencia de las capacitaciones recibidas en el POA, durante el proceso de generación del PE.

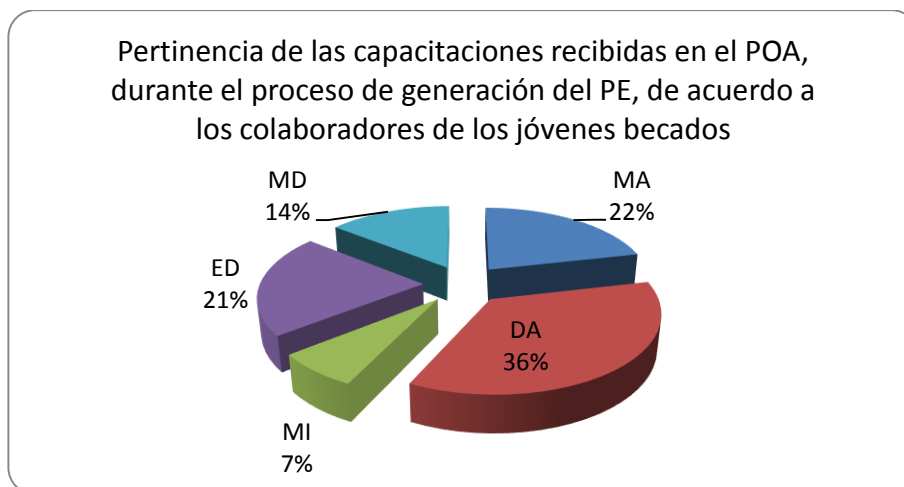


Figura 10. Percepción de los colaboradores de los jóvenes becados, sobre la pertinencia de las capacitaciones recibidas en el POA, durante el proceso de generación del PE.

Después de analizadas las percepciones de los diferentes componentes del Programa Opción Atlántico (becados, familiares, personal vinculado a los Proyectos de Emprendimiento y el asesor), se puede apreciar cómo las ideas de negocios de los jóvenes becados en el 2010 del POA fueron evolucionando con el acompañamiento de la Universidad

hasta llegar a convertirse, sin grandes inconvenientes, en Planes de negocio o Planes de empresa como los referencia Méndez (2010). Sin embargo, al momento de convertirse en Empresa, es donde se aprecian dificultades, que según los jóvenes becados pueden estar originados en la falta de experiencia para la toma de decisiones y desarrollo de los procesos dentro de sus negocios.

8.1.2. Estado actual de los Proyectos de Emprendimiento

De acuerdo a lo comentado en el grupo focal (Anexo 4), sobre el estado actual de los Proyectos de Emprendimiento, se tiene que de las 17 ideas presentadas inicialmente, solamente 8 se encuentran activas y produciendo, por lo que a esos 8 jóvenes becados –líderes de las iniciativas en producción-, se les realizó entrevista con el objeto de complementar el estado actual de sus Proyectos Emprendedores y detalles sobre el proceso de generación de los mismos, de lo que se extrajo:

Jesús Pérez y Juan David Ríos: “Diseño Gráfico” (Galapa)

- ✓ No se tenía conocimiento de diseño gráfico, se contaba con lo básico.
- ✓ No hubo recursos económicos para invertir en insumos.
- ✓ Alto costo de los insumos.
- ✓ Inactivo.

Kelly Acuña y Laura Aragón: “Fabricación de helados de frutas” (Palmar de Varela)

- ✓ Problemas en cotizaciones de máquinas.

- ✓ Falta de asesoría para comprar maquinaria.
- ✓ Inconvenientes con la leche por fechas de vencimiento.
- ✓ Inactivo.

Gisella Estrada y María Alejandra Roa: “Bloquera” (Sabanalarga)

- ✓ Bloquera, producción y comercialización de bloques.
- ✓ Problemas de almacenamiento del cemento e insumos.
- ✓ El cemento se entregó un día y la maquinaria se entregó a los dos meses.
- ✓ Se tuvo problemas en la iniciación de la microempresa.
- ✓ Problema en la época de lluvia.
- ✓ Inactivo.

Antonio Mosquera: “Bloquera” (Manatí)

- ✓ Empacadora de Agua al inicio como idea.
- ✓ Luego se asoció con Gisella en la bloquera.
- ✓ Dificultades por la ola invernal del sur del Atlántico.
- ✓ No hubo conocimiento certero del tiempo en que se entregarían los insumos.
- ✓ Inactivo.

Lainet Nieto y Laura Llanos: “Producción de bolsos y calzado” (Baranoa)

- ✓ La maquinaria entregada no iba acorde con las necesidades del negocio.
- ✓ Se necesita capacitación para mejorar la producción y venta de los productos.
- ✓ Se entregaron insumos que no aplicaban a la microempresa.

- ✓ Inactivo.

Bienvenido Galeano: “Productos de Aseo y Limpieza” (Repelón)

- ✓ Se comenzó con baja producción de desinfectantes, luego se aumentó.
- ✓ La entrega de insumos debe ser más nivelada.



✓ El éxito de la empresa depende de la manera en cómo se vende el producto, los canales de distribución.

- ✓ Fortalecimiento familiar, mejor calidad de vida.

- ✓ 150 desinfectantes semanales, precio unitario \$3.000 a \$3.500.
- ✓ Salir adelante. Tener mayores ingresos.
- ✓ Activo.

Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Bienvenido, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

Allí se puede ver como el apoyo de la familia y su actitud positiva son factores importantes para el éxito de los jóvenes como emprendedores y para el desarrollo exitoso de sus proyectos, así como lo expresa Freire (2005). De la misma forma, se aprecia cómo la responsabilidad se convierte en una cualidad visible en los miembros del equipo que conforman este Proyecto de emprendimiento, puesto que como lo afirma Crissien (2008), todos se esmeran por trabajar juntos para alcanzar la meta propuesta.

Estefanía de la Victoria y Mayra Macías “Estampados M y E” (Puerto Colombia)

- ✓ Insumos de un solo tipo, se necesitaba variedad.
- ✓ Se buscó propios recursos para invertir.
- ✓ Las pinturas no eran las adecuadas para el estampado.
- ✓ Se realizó una inversión para reactivar el negocio.
- ✓ Los ingresos dependen de la producción y según la época.
- ✓ Activo.



Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Estefanía y Mayra, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

En este Proyecto de emprendimiento de las becas en Puerto Colombia se puede ver claramente la importancia de la ingeniería de los proyectos que, según Flórez Uribe (2010), plantea la necesidad de seleccionar entre diferentes formas de producir un mismo bien, la que permita obtener los mejores resultados con la mínima inversión en recursos. Es así como la selección del proceso está estrechamente relacionada con la definición del tamaño, teniendo en cuenta la restricción financiera y de mercado.

Diana Jiménez: “Confecciones Diana Sport” (Juan de Acosta)

- ✓ Inconvenientes en transporte de maquinarias.
- ✓ Mayores ventas dependen de la época.
- ✓ Activo.



Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Diana, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

Al igual que en el proyecto de emprendimiento de Bienvenido Galeano, en éste se aprecia la importancia del apoyo de la familia en el éxito del proyecto y la formación del joven becado como emprendedor y líder, fortaleciendo lo planteado por Freire (2005).

Manuel Arrieta: “Salón de Belleza New Look” (Suan)

- ✓ Hubo inconvenientes en la entrega de los insumos, unos espejos nunca llegaron a sus manos.
- ✓ Problemas de humedad.



- ✓ Se vio la necesidad de una sala de belleza en el municipio.
- ✓ Calidad del servicio.
- ✓ Fuente de ingresos, solvencia económica, pago de transporte, estaba en Barranquilla.
- ✓ 4 personas empleadas.
- ✓ Activo.

Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Manuel, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

De la misma forma que en los proyectos anteriores, que a pesar de las dificultades siguen en funcionamiento, el apoyo de los familiares se convierte en un factor relevante en el éxito de estos jóvenes como emprendedores y líderes de sus proyectos de emprendimiento, ratificando lo establecido por Freire (2005). En este proyecto de emprendimiento se aprecia claramente cómo se identifican las oportunidades de mercado y las habilidades de los familiares del joven becado para la selección de la idea de negocio más adecuada, generando una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida del becado y sus familiares (Colombia Aprende, 2010).

Brayan Atencia: “Productora de televisión” (Soledad)

- ✓ Edición, grabación y transmisión de videos.
- ✓ Dificultades en cuanto a la calidad de la cámara.



- ✓ 10 a 15 transferes mensuales.
- ✓ Activo.



Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Brayan, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

En este proyecto de emprendimiento, al igual que en los anteriores, el apoyo de los familiares sigue siendo un factor relevante en el éxito del joven emprendedor y su proyecto. Adicionalmente, la perseverancia del joven becado frente a las dificultades en la obtención de los insumos requeridos y su búsqueda de soluciones viables para la puesta en marcha de su proyecto, ratifica lo expresado por Formichella (2004), sobre el pensamiento y visión siempre a futuro que tienen los emprendedores.

Luis Carlos Acosta: “Taller de carpintería” (Palmar de Varela)

- ✓ Tres trabajadores.
- ✓ No producciones permanentes.
- ✓ Líneas: Sala, comedor, cuarto.
- ✓ Elaboración de todo tipo de muebles en madera.
- ✓ Beneficios económicos: gastos de transporte, gastos familiares.
- ✓ Ingresos mensuales de \$300.000 a \$1.000.000.
- ✓ Activo.



Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Luis Carlos, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

Con este proyecto de emprendimiento se continúa ratificando la pertinencia e importancia del apoyo familiar dentro del proceso de formulación y puesta en marcha de los proyectos.

Floraine Higgins: “Servicio para eventos, alquiler de sillas” (Juan de Acosta)

- ✓ Perseverancia y empuje al no dejarse vencer por las adversidades.
- ✓ Los ingresos varían según la época.
- ✓ Ingresos de \$300.000 mensuales aproximadamente.
- ✓ Activo.



Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Floraine, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

Con este proyecto se ratifica una vez más lo establecido por Freire (2005) sobre la importancia del apoyo familiar en el éxito de los jóvenes emprendedores y sus proyectos. De la misma forma, se manifiestan las características de un emprendedor expresadas por Formichella (2004), donde indica que debe ser un individuo positivo, no sólo para sí mismo, sino que debe generar un ambiente positivo a su alrededor.

También se pueden apreciar las características expresadas por Farje (2003), quien habla de un liderazgo emprendedor socialmente comprometido con el interés de las comunidades

y la sociedad, pues no solamente se piensa en la oportunidad de generación de beneficio económico para la joven becada y su grupo familiar, sino también en la prestación de un servicio que no existía en el municipio y ha facilitado su acceso en la comunidad.

Delio Cerpa: “Productos de Aseo y Limpieza DDC” (Santo Tomás)

- ✓ Funciona en Palmar de Varela.
- ✓ El estudio de mercado lo hizo en Santo Tomás, la microempresa está en funcionamiento en otro lugar.
- ✓ No se supo manejar las finanzas.
- ✓ Se generó un empleo.
- ✓ Ventas puerta a puerta, publicidad.
- ✓ Actualmente se está en mercadeo para la reactivación del negocio. Y línea de ambientadores.
- ✓ Conocimientos implementados en el negocio.
- ✓ Activo.



trabajando

la nueva

Por tratarse de un Proyecto de Emprendimiento en funcionamiento se realizó una entrevista con Delio, para conocer un poco más a fondo las complejidades de su proceso emprendedor, obteniéndose la información registrada en el anexo 3.

De acuerdo a lo conversado con el joven becado en este proyecto de emprendimiento, se manifiesta cómo se da la articulación entre el proceso emprendedor y las actividades académicas en el momento en que él expresa “con la formación académica que estoy recibiendo estoy trabajando mejor”, ratificando la importancia que tiene la responsabilidad de las Instituciones de Educación Superior de formar profesionales idóneos y competentes para enfrentar los cambios sociales y laborales (Beneitone, 2007).

Por último se hace un breve resumen de la evolución y estado actual de cada una de las ideas de negocios:

- Alberto Comas Hernández: “Cultivo de Tilapia” (Sabanagrande). Su proyecto no se encuentra en funcionamiento. Se presentaron problemas con la entrega de los insumos, por las cantidades y las fechas de vencimiento del concentrado.
- Antonio Mosquera Quisao: “Bloquera” (Manatí). Empacadora de Agua al inicio como idea. Luego se asoció con Gissela y María en la bloquera. Tuvieron dificultades por la ola invernal al sur del Atlántico. No hubo conocimiento certero del tiempo en que se entregarían los insumos.
- Gissela Estrada Maestre & María Roa Orozco: “Bloquera” (Sabanalarga). Producción y comercialización de bloques. Problemas de almacenamiento del cemento e insumos. El cemento se entregó un día y la maquinaria se entregó a los dos meses. Se tuvo problemas en la iniciación de la microempresa. Problema en la época de lluvia. Se unieron con Antonio. No está funcionando.
- Bienvenido Galeano Pérez: “Productos de Aseo y Limpieza” (Repelón). Se comenzó con baja producción de desinfectantes, luego se aumentó. La entrega de insumos debe

ser más nivelada, en cuanto a cantidad por tipo de esencia. El éxito de la empresa depende de la manera en cómo se vende el producto, los canales de distribución. Se ha logrado un fortalecimiento familiar, mejor calidad de vida. Tener mayores ingresos. Se venden aproximadamente 150 desinfectantes semanales, precio unitario \$3.000 a \$3.500. La mentalidad es de salir adelante.

- Bryan Atencia Arenas: “Productora de televisión” (Soledad). Edición, grabación y transmisión de videos. Dificultades en cuanto a la calidad de la cámara. Se encuentra en funcionamiento. Se hacen de 10 a 15 transferes mensuales. Se contó con el apoyo y la experiencia de su padre.
- Delio Cerpa Gvette: “Productos de Aseo y Limpieza DDC” (Santo Tomás). Funciona en Palmar de Varela. El estudio de mercado lo hizo en Santo Tomás, la microempresa está en funcionamiento en otro lugar sin una previa adecuación del estudio de mercado. No se supo manejar las finanzas. Se generó un empleo. Ventas puerta a puerta y publicidad. Actualmente se está trabajando en mercadeo para la reactivación del negocio. Y la nueva línea de ambientadores. Los conocimientos adquiridos en la Universidad se han implementado en el negocio.
- Diana Jiménez Cabarcas: “Confecciones Diana Sport” (Juan de Acosta). Inconvenientes en transporte de maquinarias y por las características de los insumos. Mayores ventas dependen de la época. Ha tenido problemas de infraestructura en el sitio donde está funcionando el taller.
- Estefanía De La Victoria Vilorio & Mayra Macías Jiménez: “Estampados M & E” (Puerto Colombia). Insumos de un solo tipo, se necesitaba variedad. Las pinturas no eran las adecuadas para el estampado. Se buscaron recursos propios para invertir. Se realizó

una inversión para reactivar el negocio. Los ingresos dependen de la producción y según la época.

- Floraine Higgins Rocha: “Servicio para eventos, alquiler de sillas” (Juan de Acosta). Está funcionando. Los ingresos varían según la época. Ingresos de \$300.000 mensuales aproximadamente. Cuenta con el apoyo de sus padres y han reinvertido en el negocio. En la actualidad se encuentra en trámite su conformación legal.
- Jesús Pérez Gómez & Juan David Ríos Pérez: “Diseño Gráfico” (Galapa). No está funcionando. No se tenía conocimiento de diseño gráfico, se contaba con lo básico. No hubo recursos económicos para invertir en insumos.
- Kelly Acuña Mercado & Laura Aragón Escorcía: “Fabricación de helados de frutas” (Palmar de Varela). Inactiva, problemas en cotizaciones de máquinas. Falta de asesoría para comprar maquinaria. Inconvenientes con la leche por fechas de vencimiento.
- Lainet Nieto Ramos & Laura Llanos Sierra: “Producción de bolsos y calzado” (Baranoa). Está inactivo. La maquinaria entregada no iba acorde con las necesidades del negocio. Se necesita capacitación para mejorar la producción y venta de los productos. Se entregaron insumos que no aplicaban a la microempresa.
- Lisseth Vasquez Peñaloza: no está en funcionamiento.
- Luis Acosta Fontalvo: “Taller de carpintería” (Palmar de Varela). Cuenta con 3 trabajadores. No tiene producciones permanentes. Elaboración de todo tipo de muebles en madera. Líneas: Sala, comedor, cuarto. Beneficios económicos: gastos de transporte, gastos familiares. Ingresos mensuales de \$300.000 a \$1.000.000.
- Manuel Arrieta Fonseca: “Salón de Belleza New Look” (Suan). Está funcionando, hubo inconvenientes en la entrega de los insumos, unos espejos nunca llegaron a sus manos. Problemas de humedad. Se vio la necesidad de una sala de belleza en el municipio.

Calidad del servicio. Fuente de ingresos, solvencia económica, pago de transporte, estadía en Barranquilla. Tiene 4 personas empleadas.

- Martin Barros Álvarez: no está en funcionamiento.
- Solvey Sandoval Hernández: no está en funcionamiento.

En la siguiente tabla se puede apreciar el resumen del estado de los proyectos:

No.	BECADO	PROYECTO EMPRENDEDOR	ESTADO
1	Jesús Pérez Gómez & Juan David Ríos Pérez	Diseño gráfico.	Inactivo
2	Kelly Acuña Mercado & Laura Aragón Escorcía	Elaboración y comercialización de helados de frutas.	Inactivo
3	Gissela Estrada Maestre & María Roa Orozco	Producción y distribución de bloques para construcción.	Inactivo
4	Antonio Mosquera Quisao	Empacadora de agua.	Inactivo
5	Lainet Nieto Ramos & Laura Llanos Sierra	Producción y comercialización de bolsos y calzado.	Inactivo
6	Liseth Vásquez Peñaloza	Producción y comercialización de productos de aseo.	Inactivo
7	Alberto Comas Hernández	Cultivo de tilapia.	Inactivo
8	Martin Barros Álvarez	Producción y construcción de adoquines.	Inactivo
9	Solvey Sandoval Hernández	Producción y comercialización de desinfectantes.	Inactivo
10	Bienvenido Galeano Pérez	Producción y comercialización de productos de aseo.	Activo
11	Estefanía de la Victoria & Mayra Macías Jiménez	Estampado de bolsas de papel.	Activo
12	Diana Jiménez Cabarcas	Confecciones de ropa.	Activo
13	Manuel Arrieta Fonseca	Sala de belleza.	Activo

No.	BECADO	PROYECTO EMPRENDEDOR	ESTADO
14	Bryan Atencia Arenas	Producción de videos.	Activo
15	Luis Acosta Fontalvo	Producción de muebles de madera.	Activo
16	Floraine Higgins Rocha	Alquiler de mesas y sillas para eventos.	Activo
17	Delio Cerpa Guette	Producción y comercialización de productos de aseo.	Activo

Durante la implementación de los planes de negocios para estas 17 ideas, de acuerdo con lo comentado por los jóvenes en el grupo focal, por causas ajenas al control de ellos y los directivos del Programa, se presentaron circunstancias que motivaron la redistribución de algunas de ellas, como fue la fuerte ola invernal del 2010, que trajo consigo la inundación del sur del departamento y el deterioro de las vías de acceso a muchos corregimientos y municipios. Entre estos cambios se tienen la agrupación de los productores de bloques para construcción.

Es así como de estas 17 ideas iniciales, se han consolidado 8 microempresas y a su vez sólo una está en proceso de constitución legal (Servicio para eventos Flory – Alquiler y organización), las cuales se relacionan a continuación:

No.	BECADO	NOMBRE DE LA EMPRESA
1	Bienvenido Galeano Pérez	Productos de aseo y limpieza Galape
2	Bryan Atencia Arenas	Anbralu Producciones
3	Delio Cerpa Guette	Productos de aseo y limpieza “DDC”
4	Diana Jiménez Cabarcas	Confecciones Diana Sport
5	Estefanía de la Victoria Vilorio & Mayra Macías Jiménez	M&E Estampados
6	Floraine Higgins Rocha	Servicio para eventos Flory – Alquiler y organización
7	Luis Acosta Fontalvo	Muebles L-Acosta

No.	BECADO	NOMBRE DE LA EMPRESA
8	Manuel Arrieta Fonseca	Sala de Belleza New Look

Lo cual es fortalecido con las intenciones de la CUC al crear el Programa Opción Atlántico, como lo manifiesta en su entrevista el señor Rector, Tito José Crissien (Anexo 1), cuando expresa cómo desde el interior de la Institución y desde sus inicios la CUC se ha esmerado no sólo por la formación de profesionales competentes, sino también por el servicio a la comunidad, lo cual sirve como fundamento para la promoción de programas como Opción Atlántico, que beneficien a la población atlanticense de escasos recursos económicos y que por características académicas y de liderazgo en sus municipios son los elegidos como beneficiarios de las becas y demás privilegios que ofrece el Programa, afianzando lo expresado por Beneitone (2007), sobre la responsabilidad de las Instituciones de Educación Superior de formar profesionales idóneos y competentes para enfrentar los cambios sociales y laborales.

De la misma forma, con el Programa Opción Atlántico, la CUC manifiesta abiertamente su intención de poner en práctica su responsabilidad social al brindar espacios a los jóvenes becados no sólo en el ámbito de la formación académica sino también en el contacto con la realidad social y económica de su entorno (Jimenez & Vicente Merina, 2006). Además de brindar apoyo para la formulación, estructuración y puesta en marcha de sus proyectos de emprendimiento, con lo cual se busca generar no sólo la constitución de microempresas, sino un cambio en la manera de pensar, sentir y actuar de los jóvenes becados y sus familias, de tal forma que el emprendimiento se convierta en una opción de vida (Colombia Aprende, 2010).

8.2. EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES ASOCIADOS AL PROGRAMA

Tanto en el grupo focal, como en las entrevistas se evidencia la falta de seguimiento, inventarios y registros contables por parte de los 9 jóvenes becados 2010, que tienen sus proyectos de emprendimiento en funcionamiento, por lo cual no es posible determinar exactamente la eficiencia de dichos proyectos.

Sin embargo, sí es posible tener algunos indicadores como el ahorro en la matrícula generado hasta la fecha por concepto de la beca proporcionada a cada uno de los jóvenes del Programa Opción Atlántico, el cual es aproximadamente de \$24.944.400 por estudiante, como se aprecia en el siguiente cuadro:

No.	NOMBRE	PROGRAMA ACADEMICO	VALOR AÑO 2010	VALOR AÑO 2011	VALOR AÑO 2012	VALOR AÑO 2013	AHORRO 2010-2013
1	BIENVENIDO GALEANO PEREZ	ING. INDUSTRIAL	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
2	BRYAN ATENCIA ARENAS	ING. ELECTRONICA	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
3	DELIO CERPA GUETTE	ING. INDUSTRIAL	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
4	DIANA JIMENEZ CABARCAS	ING. SISTEMAS	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
5	ESTEFANIA DE LA VICTORIA VILORIA	ING. CIVIL	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
6	FLORAINE HIGGINS ROCHA	ING. AMBIENTAL	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
7	LUIS ACOSTA FONTALVO	ING. INDUSTRIAL	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
8	MANUEL ARRIETA FONSECA	ING. SISTEMAS	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400
9	MAYRA MACIAS JIMENEZ	ING. INDUSTRIAL	5.724.000	6.008.400	6.408.000	6.804.000	24.944.400

De la misma forma, se tiene el detalle de los insumos entregados a los 8 Proyectos que se encuentran en funcionamiento y que se relacionan a continuación:

Relación de entrega de Insumos – Proyectos de Emprendimiento 2010 – Programa Opción Atlántico

No	BENEFICIARIO	NOMBRE DEL PROYECTO	MUNICIPIO	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
1 2	ESTEFANIA DE LA VICTORIA VILORIA & MAYRA ALEJANDRA MACIAS JIMENEZ	Producción y comercialización de bolsas de papel decorativas	PUERTO COLOMBIA	20	Rollos	Papel Kraft (1 Metro Ancho)	\$ 1.752.586	7.334.499
				10	Litros	Tinta Sintética (Varios Colores)	\$ 117.241	
				1	Unidad	Guillotina Capacidad (16 Hojas)	\$ 165.948	
				1	Unidad	Perforadora Semi-industrial (Capacidad 60 Hojas)	\$ 87.069	
				1	Unidad	Equipo Serigrafía (Pulpo)	\$ 4.200.000	
2	LUIS CARLOS ACOSTA FONTALVO	Producción y comercialización de muebles de madera	PALMAR	1	Unidad	Sierra Caladora	\$ 160.000	2.810.000
				1	Unidad	Sierra Sin Fin Vertical Cortadora De Madera	\$ 1.000.000	
				1100	Unidad	Pies De Roble Largo	\$ 1.650.000	
3	DELIO RAFAEL CERPA GUETTE	Productos de aseo y limpieza	SANTO TOMAS	1	Set	Recipientes Plásticos Diversos Tamaños	\$ 591.810	2.757.197
				1	Maq	Varilla para Disolver	\$ 3.000	
				1	Unidad	Gramera	\$ 310.000	
				1	Unidad	Cuchara y Espátula	\$ 11.000	
				2	Unidad	Beaker	\$ 20.000	
				4	Unidad	Probeta	\$ 96.000	
				7	Frascos	Colorantes Varios Uno De Cada Referencia	\$ 71.637	
				5	Kilos	Trietanolamina (Tea) 85%	\$ 62.931	
				19 1/4	De Litros	Fragancias Varias (Canela, Pino, Chicle, Fresa, etc.)	\$ 1.101.811	
				5	Kilos	Sulfonic	\$ 48.705	
				1	Kilos	E.D.T.A Northquel Tna	\$ 10.345	
				3	Kilos	Benzoato De Sodio	\$ 21.207	
3	Kilos	Propilenglicol	\$ 28.448					

No	BENEFICIARIO	NOMBRE DEL PROYECTO	MUNICIPIO	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
4	DIANA CAROLINA JIMENEZ CABARCAS	Confección de ropa deportiva	JUAN DE ACOSTA	4	Unidad	Tijeras	\$ 81.260	2.284.918
				2	Unidad	Elementos De Medida	\$ 1.636	
				1	Unidad	Maquina Recubridora	\$ 1.551.724	
				50	Unidad	Hilos Colores Varios	\$ 25.000	
				40	Pliegos	Papel Para Moldes	\$ 9.720	
				10	Unidad	Lápices Para Trazado	\$ 9.000	
				10	Metros	Franela Lisa De Color	\$ 48.726	
				10	Metros	Franela Lisa De Blanca	\$ 48.726	
				10	Metros	Franela Nativa Lisa	\$ 56.034	
				10	Metros	Yute De Color	\$ 73.276	
				10	Metros	Yute De Blanca	\$ 68.103	
5	FLORAINE PATRICIA HIGGINS ROCHA	Servicios para eventos (alquiler y organización)	JUAN DE ACOSTA	5	Unidad	Mesas Para Eventos De 1,40 Mts Ancho	\$ 650.000	3.502.100
				100	Unidad	Sillas Plásticas Sin Brazos	\$ 1.396.552	
				100	Unidad	Forros De Sillas (Blancos)	\$ 550.000	
				50	Unidad	Manteles (Blancos)	\$ 375.000	
				50	Unidad	Sobremanteles (Un Color)	\$ 220.000	
				100	Unidad	Lazos (Al Menos 2 Colores)	\$ 87.100	
6	MANUEL DAVID ARRIETA FONSECA	Salón de belleza spa	SUAN	2	Unidad	Espejo Peinador	\$ 130.345	\$ 2.611.820
				2	Unidad	Silla De Corte	\$ 733.621	
				1	Unidad	Mesa Manicure	\$ 198.276	
				1	Unidad	Lavacabeza	\$ 861.905	
				1	Unidad	Plancha De Cabello	\$ 143.728	
				6	Unidad	Toallas	\$ 15.970	
				2	Set	Juego De Peinillas	\$ 10.648	
				2	Set	Juego De Cepillos	\$ 85.827	
				2	Set	Juego De Tijeras	\$ 46.681	

No	BENEFICIARIO	NOMBRE DEL PROYECTO	MUNICIPIO	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
				5	Litros	Shampoo	\$ 12.284	
				5	Litros	Acondicionador	\$ 12.284	
7	BIENVENIDO JOSE GALEANO PEREZ)	Productos de aseo y limpieza	REPELON	1	Set	Recipientes Plásticos Diversos Tamaños	\$ 591.810	2.757.197
				1	Maq	Varilla para Disolver	\$ 3.000	
				1	Unidad	Gramera	\$ 310.000	
				1	Set	Cuchara y Espatula	\$ 11.000	
				2	Unidad	Beaker	\$ 20.000	
				4	Unidad	Probeta	\$ 96.000	
				7	Frascos	Colorantes Varios Uno De Cada Referencia	\$ 71.637	
				5	Kilos	Trietanolamina (Tea) 85%	\$ 62.931	
				19 1/4	De Litros	Fragancias Varias (Canela, Pino, Chicle, Fresa, Etc)	\$ 1.101.811	
				5	Kilos	Sulfonic	\$ 48.705	
				1	Kilos	E.D.T.A Northquel Tna	\$ 10.345	
				3	Kilos	Benzoato De Sodio	\$ 21.207	
				3	Kilos	Propilenglicol	\$ 28.448	
8	BRYAN JOSE ATENCIA ARENAS)	Filmación, producción y edición de video	SOLEDAD	1	Unidad	Cámara Mini DVD	\$ 670.000	\$ 2.997.200
				1	Unidad	Computador	\$ 1.700.000	
				20	Unidad	Cassettes Mini DVD	\$ 170.690	
				50	Tambor	DVD Para Grabar	\$ 43.103	
		TOTAL						\$ 27.054.931

En algunos proyectos se cuenta con algunos registros incipientes, como es el caso de Mayra y Estefanía, quienes en comunicación vía correo electrónico aclaran;

“¿Llevas registros contables de los movimientos de ingresos y egresos de tu proyecto?

R//: No formalmente, llevo cuadros en Excel con las solicitudes de clientes, pero no tengo una descripción clara y detallada de las compras y gastos, como tal.

¿Tienes inventarios actualizados de insumos y equipos de su proyecto?

R//: De igual forma, tengo una relación en Excel de las inversiones de capital que nos tocó hacer al principio de la puesta en marcha de la microempresa, pero como constantemente estamos comprando pinturas y plantillas, dicha relación no la tengo actualizada.

Además, como entramos en un período de "recesión" en el que no hemos operado, por las razones expuestas con anterioridad, no contamos con la información solicitada.

Es así como se evidencia la falta de orientación recibida por los jóvenes becados sobre el adecuado registro de los movimientos tanto contables como de inventarios, los cuales sirven a manera de herramientas para la toma de decisiones en el manejo de los proyectos productivos.

9. PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN DE LOS RESULTADOS

Con base en los resultados y el análisis de los mismos se presenta como propuesta de mejoramiento dentro del Programa Opción Atlántico, el siguiente Plan de Acción y Mejoramiento del Programa Opción Atlántico 2013:

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACCIONES	D	O	F	A	METAS	INDICADOR	CRONOGRAMA (MESES)												RECURSOS				RESPONSABLE
									1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	HUMANO	FISICO	ECON.	TECN.	
		Realizar informe Bimensual del estado Financiero de los Proyectos	x				100 % de los proyectos con informe financiero bimensual	% de Proyectos con informe financiero realizado										x				x	Asesor Financiero		
		Establecer esquema de adquisición y almacenaje de insumos por plan de negocio.	x				Realizar el esquema de adquisición y almacenaje de insumos requeridos para los planes de negocios.	No. de esquema de adquisición y almacenaje de insumos realizados.										x					Asesor y Becados		
		Comprar los insumos y equipos por Plan de Negocio.	x				Realizar la compra de insumos y equipos requeridos para los Planes de Negocios.	No. de Planes de Negocios con sus compras realizadas.										x		x			Director POA y Asesor		
		Instalar los equipos adquiridos en cada Plan de Negocio.	x				Realizar la instalación de los equipos adquiridos para los Planes de Negocios.	No. de planes de negocios con los equipos comprados debidamente instalados y en funcionamiento.										x					Asesor y Becados		

CONCLUSIONES

De la presente investigación se puede concluir que:

- En el momento de selección de los jóvenes becados dentro del POA, se establece como requisito no sólo la excelencia académica sino el tener inclinación hacia el emprendimiento, lo cual es un factor fundamental en el proceso de elaboración e implementación de los proyectos, por tratarse POA de un Programa de Emprendimiento. Sin embargo, en la cohorte analizada se aprecia que el interés por la parte de emprendimiento se ve relegado por la parte académica, conllevando a la pérdida de la esencia fundamental del Programa.
- El concepto fundamental de generar emprendedores y proyectos de emprendimiento dentro del POA, se está viendo opacado por la obtención de un título profesional, como consecuencia del poco seguimiento que se realiza a lo largo del proceso de generación, desarrollo e implementación de los planes de negocios y su posterior consolidación en la constitución y legalización de nuevas Pymes.
- La motivación del emprendedor hacia su idea de negocio es fundamental para el buen desempeño del proyecto emprendedor que de allí se desarrolle, sin embargo no se constituye en garantía de éxito para el mismo. Adicionalmente, la idea de negocios debe tener pertinencia con la vocación comercial del sitio geográfico de implementación.
- No es suficiente con la elaboración de Planes de Negocios prometedores, el acompañamiento a los mismos después de la entrega de los insumos y la capacitación integral de los responsables de ejecutarlos, es de suma importancia para su desarrollo efectivo.

- El apoyo y participación efectiva de la familia del emprendedor es de gran importancia en el desarrollo del proyecto emprendedor. Por lo cual, es recomendable la inclusión de los familiares en el desarrollo de los Planes de Negocios, como herramienta de fortalecimiento afectivo, organizacional y operacional del joven emprendedor.
- Los emprendedores, en las fases iniciales de sus Proyectos de Emprendimiento manifiestan una necesidad fundamental del acompañamiento y cercanía de sus familias y la Universidad, debido al soporte emocional y afectivo que brindan para la valoración de la autoestima de los mismos.
- Para que se generen mejores resultados a nivel de eficiencia de los Proyectos de Emprendimiento generados al interior del Programa Opción Atlántico, es necesaria la implementación de un cronograma de seguimiento desde el momento de la generación de ideas de negocios, hasta los primeros meses de producción de los mismos. Éste debe estar acompañado de un Plan de Retroalimentación a los Planes de Negocios basado en un cronograma de auditorías permanentes.
- Otro aspecto que debe tenerse en cuenta para mejorar la eficiencia de los Proyectos de emprendimiento generados al interior del POA, es realizar alianzas estratégicas entre ellos, mediante la articulación de los procesos productivos y de comercialización de los mismos.
- En la actualidad, la Unidad de Emprendimiento de la CUC no se encuentra articulada con el POA, pues no realiza ningún tipo de acompañamiento durante el proceso de elaboración, implementación y monitoreo de los planes de negocios, lo cual sería una excelente herramienta de apoyo para el mejoramiento del desarrollo de los mismos.

- La CUC cuenta además con un Consultorio Contable y un Consultorio Jurídico, que de igual forma que la Unidad de Emprendimiento, serían de gran ayuda en el proceso de elaboración de los planes de negocios y en la constitución legal de las nuevas pymes.
- Es necesario fortalecer dentro del POA el componente de relación con el sector externo, no sólo para la comercialización de los bienes y servicios producidos en las diferentes Pymes constituidas, sino como herramienta para la financiación de las mismas.
- El manejo de la información dentro del POA se realiza de manera netamente manual, por tal motivo, se dificulta la organización, monitoreo y análisis de la misma. Lo que conlleva a demoras en la toma de decisiones. Razón por la cual sería pertinente el diseño e implementación de una plataforma virtual que permita el ingreso de la información de los planes de negocio y de esta manera llevar un seguimiento y retroalimentación a los mismos de una forma efectiva.
- Con base en el análisis de los resultados obtenidos durante el desarrollo de esta investigación, se deja de manifiesto que la evolución de las ideas de negocio hacia planes de negocio y estos a pymes en funcionamiento, no ha sido eficiente, por lo cual, se hace relevante la implementación del Plan de Acción y Mejoramiento propuesto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias A., C. M., & Giraldo B., D. P. (Sep-Dic de 2011). Condiciones para la generación de emprendimientos en Medellín y su área metropolitana. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*(No.34), 138-162.

Beneitone. (2007). *La educación en América Latina*. Bogotá.

Centro de Emprendimiento. Universidad del Norte. (2011). *El Plan de Negocios como Alternativa de Trabajo de Grado*. Universidad del Norte, Barranquilla.

Centro de Estudios de Derecho, Justicia y Sociedad – Min. De Justicia. (2012). *Colombia Líder*.

Cohen, E., & Franco, R. (2006). *Evaluación de Proyectos Sociales*. Siglo XXI.

Colombia Aprende. (24 de 3 de 2010). *Colombia Aprende*. Recuperado el 26 de 01 de 2012, de Foro: Fomento de la cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos:

http://aplicaciones.colombiaaprende.edu.co/comunidad_gestion/node/49?page=2

Corporación Universidad de la Costa CUC. (2007a). *Apoyo a la gestión pública municipal a través de prácticas educativas solidarias y/o generación de emprendimientos con el fin de generar productividad y competitividad en los municipios del departamento del Atlántico*.

Crissien B., T. J. (2008). *¿Lider - Siervo o Idiota Util?* (Segunda Ed. ed.). Barranquilla: Educosta.

Farje, J. (17 de Octubre de 2003). *¿Qué es la Responsabilidad Social Empresarial?* Recuperado el 10 de Diciembre de 2011, de BBC Mundo.com: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2003/responsabilidad_social/newsid_3150000/3150140.stm

Fleitman, J. (s/f.). *Secretaría de Planeación de Cundinamarca*. Recuperado el 10 de Febrero de 2013, de http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/como%20eleborar%20un%20plan%20de%20negocios_comerciohispanopuntocom.pdf

Flórez U., J. A. (2010). *Proyectos de Inversión para las Pymes* (2da ed.). Bogotá: Eco Ediciones.

Formichella, M. M. (2002). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires, Argentina: INTA. Rivadavia.

Formichella, M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires, Argentina: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

Freire, A. (2005). *Pasión por emprender*. España: Ediciones Granica.

- George, V. (1988). *Wealth, poverty and starvation, Hemel Hempstead: Wheatsheaf.*
- Jaime T., J. M. (2012). *Evaluación Financiera de Proyectos de Emprendimiento derivados de resultados de investigación como paso para la creación de Empresas de Base Tecnológica.* Tesis de Magister para la obtención del título de Magister en Administración: Facultad de Administración, Universidad EAFIT, Medellín.
- Jaramillo, F. B. (2011). *Valoración de Empresas.* Bogotá: Eco Ediciones.
- Jimenez, J. G., & Vicente Merina, A. (2006). *Universidad Complutense de Madrid.*
Recuperado el marzo de 2012, de
<http://site.ebrary.com/lib/bibliotecacucsp/Doc?id=10121407&ppg=82>
- Maslow. (1943). *A theory of Human Motivation.*
- Méndez, R. (2010). *Formulación y Evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores.* Bogotá, D.C.
- Prieto C., C. A. (2011). *Diseño de una metodología de evaluación sistemática a través de la cadena de valor, para los fondos que fianncian proyectos de innovación y desarrollo tecnológico.* Tesis de Magister para la obtención del título de Magister en Ingeniería Industrial: Departamento de Ingeniería de Sistemas e Industrial, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Ravillion, M. (1994). How robust is a poverty profile. *World bank Economic Review*, 75-102.

Rock, A. (2010). *Negocios1000*. Obtenido de En: González, 2010. ¿Qué mira y analiza un inversor antes de invertir en un negocio?: <http://www.negocios1000.com/2010/07/que-mira-y-analiza-un-inversor-antes-de.html>

Salamanca, F. (1995). *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos Sociales*.

Spicker, P., Alvarez L., S., & Gordon, D. (2009). *Pobreza: Un glosario Internacional*. Buenos Aires: Clacso.

Universidad Autónoma de Bucaramanga. (21 de marzo de 2010). *¿Cómo elaborar un plan de negocios?* Recuperado el 12 de Febrero de 2013, de <http://www.unab.edu.co/portal/page/portal/UNAB/apoyo-a-la-academia/emprendimiento?codigonoticia=56&envia=EGRE>

Valdés, M. (1998). *La evaluación de impacto de proyectos sociales: Definiciones y Conceptos*. Serie de Estudios Sociales Documento No.2 - FUNCASE.

Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*. Cali, Colombia: Pearson.

Vargas Urzola, A. (Enero - Marzo de 2002). Modelo para la Elaboración de un Plan de Negocios para las empresas pequeñas y medianas. (U. ICESI, Ed.) *Revista Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas*(082), 93 - 108.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario y transcripción de entrevista al Rector de la Corporación Universidad de la Costa CUC.

Cuestionario de entrevista al Rector de la Corporación Universidad de la Costa CUC.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al Programa.

Temas a tratar:

1. Intención de la CUC con el Programa Opción Atlántico (en un inicio, presente y futuro) ante los estudiantes y la sociedad.
2. Beneficios aportados por el Programa Opción Atlántico a la CUC.

Transcripción de la entrevista al Rector de la Corporación Universidad de la Costa CUC.

“¿Cuál es la intención de la CUC con el Programa Opción Atlántico (en un inicio, presente y futuro) ante los estudiantes y la sociedad?”

La Corporación Universidad de la Costa CUC, desde sus inicios ha tenido una ideología de servicio a la comunidad, que sus fundadores han venido fortaleciendo con el paso de los años y cuando el gobierno nacional a través de la ley 1014 de enero del 2006, da muestras de su interés por fomentar la cultura emprendedora, es cuando la Institución aprovecha el punto de quiebre y genera el Programa Opción Atlántico para articularlo directamente con los propósitos del gobierno, buscando un complemento social a la parte netamente económica a la cual apunta dicha Ley, pues propende por la creación de riqueza, de valor que beneficie a las empresas, la economía y la sociedad, sin hacer ningún tipo de énfasis en la formación y cualidades humanas de los emprendedores.

La Gobernación del Atlántico en cabeza de la Secretaría de Desarrollo Económico proyecta apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación personal con el desarrollo de nuevas empresas, facilitando el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas. Y la CUC por su parte realiza un proceso de selección de jóvenes que se destaquen en sus municipios, no sólo por su rendimiento académico, sino por sus cualidades de liderazgo y servicio a la comunidad. De tal manera que la Institución financia la carrera profesional de estos jóvenes y fortalece sus condiciones académicas, de liderazgo y emprendedoras, mientras la gobernación apoya las iniciativas de proyectos empresariales provenientes de estos jóvenes seleccionados, con el fin de generar empleo y mejorar la calidad de vida de los municipios de donde son oriundos los beneficiarios.

La iniciativa comenzó con 22 jóvenes en el año 2008, y ha seguido vinculando 22 más año tras año, hasta un total de 110 en el 2012. Cabe aclarar que actualmente no están todos, debido a que algunos de ellos no han logrado cumplir con los requisitos para la permanencia en el mismo, como son el porcentaje mínimo de rendimiento académico, entre otras. Para el año 2013 se tendrá la graduación de la primera promoción de jóvenes beneficiarios del Programa.

La intención directa para con los jóvenes es que a través de éste, logren acceder no sólo a la formación profesional sino también a los recursos económicos para financiar las iniciativas de empresas propuestas y ejecutadas por ellos mismos, en busca de una mejoría en la calidad de vida de ellos y sus familias.

Para con la comunidad se busca que a través de la experiencia de los jóvenes se genere en los habitantes de sus respectivos municipios una conciencia y cultura emprendedora que contribuya al mejoramiento

de las condiciones económicas y sociales de la comunidad en general. Además de convertirse en una semilla, para la generación de empleos.

¿Qué beneficios ha aportado por el Programa Opción Atlántico a la CUC?

El Programa Opción Atlántico, le ha dejado a la CUC, entre otros aspectos, el dulce sabor de saber que se está haciendo un aporte sustancial al lograr el cumplimiento de la ideología de servicio a la comunidad con la cual fue concebida.

A través de este Programa, la CUC ha obtenido reconocimiento en los municipios del Departamento, lo cual se ve reflejado en el incremento año tras año, del número de aspirantes a hacer parte del Programa.

Por otro lado, se genera una articulación entre el gobierno y la academia lo cual fortalece la calidad académica de los estudiantes y sus relaciones con la sociedad, generando beneficios para los jóvenes becados, sus familias y la comunidad en general.

Con este programa, la CUC ha recibido reconocimiento a nivel nacional, pues fue seleccionado como experiencia significativa en la sección “Colombia más cerca” de Caracol Noticias.”

Anexo 2. Cuestionario y transcripción de entrevista al asesor de emprendimiento del Programa Opción Atlántico.

Cuestionario de entrevista al asesor de emprendimiento del Programa Opción Atlántico.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al Programa.

Temas a tratar:

1. Proceso que siguen los Proyectos de Emprendimiento.
2. Criterios de selección de los Proyectos de Emprendimiento.
3. Proceso de asesoría y acompañamiento dentro de los Proyectos.
4. Estudios de mercado.
5. Éxito de los Proyectos de Emprendimiento.

Transcripción de la entrevista al asesor de emprendimiento del Programa Opción Atlántico.

“INVESTIGADOR: En el marco de la investigación – Medición del impacto del Programa “Opción Atlántico” año 2010 estamos con el Doctor David Ovallos quien es la persona que ha asesorado este grupo de jóvenes. Buenos días David.

DO: Buenos días.

INVESTIGADOR: Queremos hacerte el siguiente cuestionario de preguntas para saber un poco sobre cuál ha sido el proceso que ha vivido el Programa Opción Atlántico. ¿Cuál es el proceso que siguen los proyectos de emprendimiento?

DO: Buenos días, los procesos de emprendimiento en el marco del Programa Opción Atlántico, surgen de la misma convocatoria de los jóvenes. Se desarrollan, pues se desarrollaron una serie de sectorizaciones incluso en los municipios y luego en la universidad, se desarrolló un trabajo de capacitaciones y acompañamiento: cerca de diez jornadas con una aproximadamente de cuatro a seis horas de duración cada una durante el transcurrir de ese tiempo se iban desarrollando los diferentes procesos, diferentes etapas para el proceso del emprendimiento, poder llegar a la identificación del tipo de proyecto en el que la personas querían trabajar, cada uno de los muchachos, para no sé si me adelante pero de pronto pero para seleccionarlo se tiene en cuenta, se tuvieron en cuenta algunas características como el, las características del mismo municipio, las características del muchacho, su familia, su entorno familiar, qué hacen a qué se dedican y digamos también la vocación del joven de que si quería continuar de alguna forma con lo que venía haciendo en su casa.

INVESTIGADOR: Ok. ¿Cuál ha sido el proceso de asesoría y acompañamiento dentro de estos proyectos?

DO: El acompañamiento que se brinda o se brindaba, se brinda pues inicialmente en el proyecto, es como te mencioné anteriormente, es que desde la identificación de la iniciativa, pasando por digamos inicialmente qué se quiere hacer, el mercado un estudio o sondeo del mercado, qué se necesita para poner en marcha esa iniciativa, la compra de los insumos, la maquinaria, los equipos necesarios para ponerlas en marcha y luego pues digamos un seguimiento pues que no fue tan periódico como debió ser.

INVESTIGADOR: Ok. Cuéntame un poco cómo fue ese proceso detrás de la elaboración del estudio de mercado.

DO: Para la elaboración de los estudios de mercado, pues dentro del marco de las clases que se desarrollaron, se dan todos los parámetros para la elaboración del estudio de mercado, la identificación de una demanda, si existe una demanda para la iniciativa que se plantea, si existen además los clientes, cuánto están dispuestos a pagar por el producto a desarrollar y entonces se realizaron encuestas que los jóvenes, bajo la orientación en este caso mía, debían aplicar a los clientes que se identificaron o el mercado potencial, por ejemplo, en el caso de un proyecto por traer alguno de Bollos, los bollos se hacían en la casa de alguno de los jóvenes, se vendían inicialmente en cuatro o cinco tiendas del municipio, entonces se habló con el joven y se desarrolló un instrumento para que lo aplicara en el resto de tiendas del municipio a ver si tenía aceptación ese tipo de producto, en ese sentido se orientaron el resto de instrumentos para que fuese aplicado por cada uno de ellos.

INVESTIGADOR: Ok. ¿En qué radica el éxito de los proyectos de emprendimiento?

DO: Es un conjunto de elementos que considero que deben juntarse para que un proyecto de emprendimiento sea exitoso, uno de los fundamentales digamos aterrizando en el marco del proyecto es el compromiso del joven, el compromiso además de su familia, porque el joven está estudiando en la universidad toda la semana y de pronto no tiene tiempo para desarrollar todas las actividades que son necesarias para el proyecto, entonces su familia de alguna forma debía apoyar eso. Otro de los factores que considero que podría afectar positivamente el proyecto en el marco del Programa Opción Atlántico, es, es que es difícil el tema de que en realidad se necesite en el marco de la familia el apoyo económico que brinda esa iniciativa porque, de alguna forma, se ha evidenciado que jóvenes que están bien económicamente descuidan la iniciativa, sin embargo, el caso contrario y el que nos lleva a tener esas ganas de continuar con el programa, es que hay jóvenes cuyos ingresos dependen o se benefician directamente de los ingresos que generan las iniciativas y con esos recursos se apoya pues las necesidades de la casa o las mismas necesidades del estudiante para transportarse hasta la universidad o para sustentar los gastos que acarrea pues sus estudios.

INVESTIGADOR: Bueno, muchas gracias David por tu valiosa información que nos permitirá medir el impacto de los proyectos de emprendimiento de la promoción 2010 del Programa Opción Atlántico.”

Anexo 3. Cuestionario y transcripción de entrevistas a becados del Programa Opción Atlántico 2010, con proyectos de emprendimiento en funcionamiento.

Cuestionario de entrevista a becados del Programa Opción Atlántico 2010, con proyectos de emprendimiento en funcionamiento.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al Programa.

Temas a tratar:

1. Proceso que siguen los Proyectos de Emprendimiento.
2. Criterios de selección de los Proyectos de Emprendimiento.
3. Proceso de asesoría y acompañamiento dentro de los Proyectos.
4. Su proyecto de emprendimiento, formulación, implementación y funcionamiento.
5. Estado actual de su proyecto de emprendimiento.
6. Impacto de su proyecto de emprendimiento en usted (pe. independencia financiera total o parcial), su familia y su entorno.

Transcripción de entrevistas a becados del Programa Opción Atlántico 2010, con proyectos de emprendimiento en funcionamiento.

Bienvenido Galeano

“Esta entrevista se efectuó en el corregimiento de Villa Rosa del municipio de Repelón, en ésta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Bienvenido Galeano (BG).

AME: En el marco de la investigación – Medición del impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa para los becados 2010 realizamos la siguiente entrevista con el fin de medir el impacto que los programas de emprendimiento de los diferentes municipios del departamento del Atlántico, nos encontramos en el corregimiento de Villa Rosa con Bienvenido Galeano quien es uno de los jóvenes emprendedores del programa Opción Atlántico.

Bienvenido, ¿Cuáles fueron los criterios de selección de los proyectos de emprendimiento?

BG: Los criterios que hubieron o sea para la selección de este proyecto, o sea en mi caso más que todo fue que yo vi la necesidad en el corregimiento de que no había cómo o sea un lugar donde se vendiera este producto, muchas personas iban, lo compraban a la tienda, pero en realidad no o sea no había cómo esa producto propio del municipio donde se pudiera vender de forma rápida y espontánea.

AME: Háblame un poquito acerca de tu proyecto de emprendimiento, en qué consiste.

BG: Mi proyecto consiste en productos de aseo y limpieza, nosotros nos basamos más que todo en la realización de desinfectantes, en estos momentos estamos vendiendo aproximadamente unos cien desinfectantes semanales, tenemos de diferentes tipos de desinfectantes, de aromas entre ellos está el de Durazno, el de Chicle, el de Citronela, tenemos también Canela y otros más que o sea se han ido vendiendo a través del tiempo y que poco a poco ha venido evolucionando y o sea hemos tenido una evolución antes vendíamos menos y a medida que va pasando el tiempo íbamos aumentando.

AME: Cuéntame un poco ¿Cómo fue el proceso desde que te ganaste la beca para llegar a tener tu proyecto de emprendimiento a través del programa Opción Atlántico?

BG: Bueno, este las pruebas me las gané, o sea el Icfes saqué un puntaje mayor a cincuenta puntos lo que me permitió inscribirme en la beca Opción Atlántico, por ella participe, fuimos varios estudiantes de nuestro municipio que participamos por esta beca, se tuvieron en cuenta la capacidad de liderazgo que tenían estas personas para emprender proyectos y, o sea esa capacidad que tenían de hacer política, de ser emprendedores, de ser personas echadas pa´ lante bueno y así después de unas entrevistas que

realizamos, afortunadamente salí calificado y quedé en la beca Opción Atlántico, luego ahí después con apoyo de la gobernación, este se o sea como se realizaron diferentes tipos de proyectos en la cual este se beneficiaron a muchos de nuestros compañeros y yo con un proyecto de emprendimiento, que va en basado hacia el fortalecimiento social y mejoramiento de la calidad de vida de nosotros como estudiantes y nuestras familias.

AME: Bueno, ¿Cómo ha sido la asesoría y el acompañamiento que has recibido para tu proyecto de emprendimiento por parte del programa Opción Atlántico?

BG: Me parece ha sido muy buena, hemos tenido monitores que nos ayudan, que nos han o sea enseñado cómo realizar este proyecto, que nos han ayudado para nuestro conocimiento, nos han mostrado cómo debemos hacer para que esta microempresa siga creciendo, creciendo y siga aumentando su capacidad y podamos con el tiempo mejorar y ser una empresa mucho más grande, hemos tenido, tenemos una persona que nos ayudó a lo que es la parte de la escogencia del proyecto, a ver la viabilidad que teníamos en este municipio y así en ayuda con él, nos dispusimos a hacer, en realizar el proyecto y sí se logró obtenerlo que yo vi en la microempresa de desinfectantes.

AME: Ok. ¿Cuál es el estado actual de tu proyecto de emprendimiento?

BG: O sea ahora mismo estamos, nuestra empresa está activa, se están vendiendo una cantidad aproximada a los cien, ciento cincuenta desinfectantes por semana y también hemos incorporado otro tipo de aromas que no se vendían, no se veían en las tiendas ni nada entonces lo hemos implementado y a la gente le ha gustado, a la gente lo más que todo el aroma lo que es Canela y Citronela son los más aromas que le llama la atención por su olor porque tienen olor agradable y por la calidad que tiene el producto.

AME: Ok. ¿Cómo haces para comercializar tus productos, cuál es la estrategia de éxito de este proyecto?

BG: Le estrategia que o sea, lo que pasa es que yo como estudiante vengo solamente o sea a la empresa, vengo los fines de semana más que todo mi mamá es la que se ha encargado de apoyarme en esta parte, tenemos también un, una persona que nos ayuda a la venta de este producto, esto más que todo se comercializa los fines de semana, se produce el sábado o el domingo y se comercializa enseguida, y o sea se reparten cierta cantidad en tiendas y la otra la vendimos puerta a puerta de casa en casa, vamos y vendemos nuestro producto y en ocasiones no se paga enseguida pero sí, a la semana siguiente.

AME: Ok. ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido el programa Opción Atlántico para ti?

BG: La verdad es que ha sido, ha tenido un impacto muy grande en mi vida porque me ha ayudado a crecer como persona, a ser una persona más echada pa' lante, mas líder, ha ayudado también a o sea salir, a darme como a conocer a salir adelante, antes este nuestra situación no este era un poco más

precaria con la ayuda de la microempresa hemos este o sea haber conseguido recursos para mejorar y esto me ayuda a mí en la universidad en la cuestión de los pasajes, y de la estadía allá, de la comida.

AME: ¿Cuál sería el impacto el proyecto de emprendimiento a través de tu microempresa con tu familia y pues a nivel personal cuál ha sido ese impacto, sobre todo también cuál ha sido el impacto que ha tenido este proyecto de emprendimiento en tu corregimiento?

BG: O sea en mi familia ha tenido, el impacto ha sido que nos hemos comprometido con esta causa. Anteriormente, nosotros no teníamos como esa capacidad de emprender unos proyectos nuevos y gracias a estos este hemos salido adelante, o sea nos han con este proyecto hemos logrado una mayor calidad de vida, este hemos mejorado nuestro hogar se han hecho...

AME: ¿Cuántas personas han sido beneficiadas de este proyecto?

BG: han salido beneficiadas o sea dos personas además de mi núcleo familiar que o sea no tenían...

AME: ¿Cuántas personas conforman tu núcleo familiar?

BG: Tengo tres hermanos, mi papá y mi mamá y mi abuela que también vive con nosotros y gracias a Dios esto nos ha ayudado a como a salir, a evolucionar a nosotros como personas.

AME: Ok. Bueno te agradecemos mucho este espacio para compartir y pues para abrírnos las puertas de tu casa, de tu negocio para hacer esta investigación.”

Mayra Macías & Estefanía de la Victoria

“Esta entrevista se efectuó en el municipio de Puerto Colombia, en esta intervienen Ana María Echeverría (AME), Mayra Macías (MM) y Estefanía de la Victoria (EDLV).

AME: esto es una investigación en el marco de una Maestría con la Universidad del Norte y cuyo objetivo era medir el impacto que ha tenido el Programa Opción Atlántico en la promoción, en sus familias de los jóvenes de la promoción 2010, quisimos digamos aterrizarlos a ellos porque conozco un poco más de los proyectos de ellos, porque yo estaba como Directora del Programa cuando ellos fueron seleccionados entonces por eso se escogió el Programa Opción Atlántico 2010. Entonces pues básicamente vamos a hacer una entrevista con Mayra, con Estefanía y pues les vamos a hacer unas encuestas para medir cuál ha sido de pronto el impacto que ha tenido el programa de emprendimiento, la beca en sus familias, en ustedes que han participado en este proceso que ellos han tenido como jóvenes emprendedores, entonces digamos que es sencillo. Queremos ver de pronto evidencias, ellos van a estar

grabando, van a estar tomando fotografías no sé si van a volverse famosas con este video, simplemente queremos evidenciar este proceso y pues que este se también como un aprendizaje para los otros muchachos que vienen trabajando dentro del proyecto, la manera en como ellos seleccionan su programa de emprendimiento, su plan de negocio, eh! queremos también evidencias si está funcionando o no está funcionando, qué cosas se hicieron bien en el momento de la implementación del proyecto, qué cosas hay que mejorar, mirarlo como una oportunidad de mejoras para ponerlos a funcionar, aun cuando yo no estoy ahí quise con mi programa de maestría dejarle ese legado a los jóvenes que vienen y que hacen parte del proyecto y para las personas que toman las decisiones dentro del mismo.

Con todas digamos la sinceridad del caso pues la idea es tomar las medidas necesarias.

AME: En el marco de la investigación – Medición del impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa de los becados 2010 elaborada como requisito para optar el título de MBA ejecutivo, requiere de su valiosa información pertinente al programa.

AME: ¿Conocen ustedes cuál fue el proceso que sigue al proyecto de emprendimiento?, es decir, cómo eligieron ustedes ese tipo de plan de negocio, cómo surgió la idea para elaborar esta microempresa.

MM: Bueno, pues inicialmente realizamos un estudio digamos que del mercado de acá en el Municipio de Puerto Colombia, en el cual logramos identificar las necesidades que se presentaban y pues a partir de esto pues notamos la necesidad que tenían varios locales comerciales ubicados en la plaza del municipio, que no contaban con un lugar que les proporcionara bolsas para sus productos, para la comercialización de sus productos y adicional a esto pues tampoco en el municipio se encontraba un lugar donde se ofreciera los servicios de estampados para los colegios que se encontraban en el mismo, entonces a partir de allí surge la idea de instaurar esta unidad de negocio.

AME: ¿Cuáles fueron los criterios para la selección de proyectos de emprendimiento, ya dijeron que hicieron un estudio de mercado, cuáles otras opciones ustedes contemplaron para elaborar su microempresa?

EDLV: mmm, aparte del estudio de mercado, pues nosotros tuvimos en cuenta que en nuestra población había muchas falencias, o sea se necesitaban lugares específicos donde las personas encontraran lo que necesitaran y nosotras tuvimos muchas opciones, pero al final con la ayuda de todos nuestros asesores del programa nos dimos cuenta que ésta era la idea o sea la que se necesitaba en ese momento.

AME: Ok. ¿Cuál ha sido el proceso de asesoría y acompañamiento dentro de estos proyectos?

MM: Bueno, pues inicialmente, pues después de la entrega como tal de los insumos para el inicio del proyecto productivo, pues se han solicitado evidencias de que en realidad esté funcionando, pero independientemente de esto no considero que haya habido un acompañamiento pues muy cercano,

digamos que preguntando, que sí se necesitaban asesorías como tal técnicas de elaboración o algo así, o sea no se ha presentado ese acompañamiento tan cercano como de pronto nosotros hemos querido, nos ha tocado de alguna manera pues acudir a entes externos, a una persona o sea no a una institución de educación como tal que nos proporcione digamos las técnicas para el estampado, pero sí a una persona que tiene bastante experiencia en la materia, que es la persona que nos ha como guiado en ese proceso digamos de aprendizaje y perfeccionar las técnicas que utilizamos.

AME: Bueno, previo digamos a la implementación del proyecto, ustedes, ¿Cómo fue ese proceso de implementación una vez ustedes dijeron ya nosotros queremos escoger este proyecto, cómo fue esa etapa inicial que ustedes vivieron antes de pronto de que comenzara en marcha, la puesta en marcha del proyecto de emprendimiento de ustedes antes de implementarlo acá digamos como cuando se hizo la selección, nosotros queremos trabajar en esto, cómo fue ese proceso dentro de Opción Atlántico para que tengamos una idea a la puesta en marcha de este proyecto?. Espérate un momentico.

AME: Bueno, ¿Cuál fue el proceso previo que tuvieron dentro del programa Opción Atlántico para la escogencia de este proyecto de emprendimiento, cómo se vivió ese proceso previo a la implementación del plan de negocio?

MM: Bueno, pues acudíamos a clases con un asesor que nos mostraba pues digamos que las bases de la formulación de los proyectos, cómo realizar un estudio de mercado, cómo digamos que presentar esas evidencias encontradas a partir de esto en un documento formal, cómo definir digamos que la ubicación, la mejor ubicación para el negocio a partir de eso, y también pues aprender o sea las medidas necesarias, o sea qué costos digamos que se podían implementar y poder así definir como un mercado objetivo, este tipo de acompañamiento pues lo realizamos por varios, durante varios sábados en un tiempo aproximado pues como de cuatro meses o quizá un poquito más, donde digamos que se planeó todo esto para así pues poder realizar el plan de negocio de la forma más correcta y más óptima.

AME: ¿Cuál es el estado actual de su proyecto de emprendimiento?

EDLV: Pues, nuestro proyecto de emprendimiento está activo actualmente, pero este nosotras como somos estudiantes y estamos en unos semestres ya avanzados en nuestras carreras, estamos en sexto semestre en Ingeniería Industrial e Ingeniería Civil, no contamos con el tiempo suficiente, o sea no tenemos tiempo estar todos los días realizando estampados, realizando bolsas, entonces el tiempo que le dedicamos a la microempresa no es mucho y además que este que no tenemos como que ese acompañamiento de nuestros coordinadores que nos digan, bueno niñas si no tienen ese tiempo pueden hacer esto, pueden implementar estas medidas, no o sea ellos durante este tiempo no se han interesado en nuestros planes de negocio.

AME: Ok. Mayita tienes algo que...

MM: Bueno, pues o sea actualmente nosotras inicialmente pues teníamos el proyecto era exclusivamente producción de bolsas de papel y su estampado o sea con el logo de la empresa que lo solicitara, pero también lo extendimos un poco al ver que de pronto había un potencial que eran los estampados en todo tipo de tela, entonces pues actualmente si es cierto lo que ella comenta que hay como una especie de recesión en cuanto al negocio por la falta de pronto de tiempo que se requiere en la parte académica, pero o sea nuestro compromiso está allí de pronto en el momento en que una persona lo solicite y se dé el tiempo pues uno se hace cargo a ese pedido que la persona haga, claro siempre teniendo en cuenta la responsabilidad y pues la entrega puntual de los trabajos solicitados

AME: Ok. ¿Cuál ha sido el impacto del proyecto de emprendimiento en tu vida?

MM: Bueno, pues, o sea Opción Atlántico como tal, como proyecto, y como digamos oportunidad generadora de empleo, ha sido una gran oportunidad para medirnos como empresarias y también para ofrecer la oportunidad a personas de contar con un empleo, porque inicialmente pues ese es el fin último digamos que de la microempresa además que recibir un beneficio también aprendemos mucho de esa experiencia de ser de alguna u otra forma microempresarias, de empaparnos digamos con esa parte que contempla pues la responsabilidad que como empresario uno debe asumir y todo lo asociado a eso.

AME: ¿y para ti?

EDLV: Para mi este, Opción Atlántico ha sido una ventaja muy muy hermosa, yo le doy muchas gracias a Dios por esta oportunidad, por darnos o sea por darnos la oportunidad de ser microempresarias, yo estoy muy feliz muy agradecida, y o sea estamos haciendo lo mejor, dando lo mejor de nosotras para sacar adelante este proyecto, sacar adelante el nombre de Opción Atlántico, de nuestro municipio y darlo a conocer en todo el departamento.

AME: ¿Cuántas personas dependen de este proyecto de emprendimiento, cuántas personas han sido beneficiadas de este proyecto de emprendimiento de ustedes?

EDLV: Hasta el momento, por lo que estábamos comentando ahorita, del tiempo y todo esto directamente nuestras familias, nuestro núcleo familiar, estábamos contemplando la idea de contratar a unas personas de acá del municipio, pero por falta de recursos económicos no lo hemos podido hacer, pero esa es una medida que tenemos en cuenta y que muy pronto vamos a realizar.

AME: ¿Cuál ha sido digamos el impacto que ha tenido este proyecto en sus familias?

MM: Bueno pues, en nuestras familias, pues ha sido una bendición realmente contar digamos que con un ingreso que se ve bastante reflejado pues en pues la satisfacción de nuestra familia, al tiempo que contar con esa, esa parte de tener una microempresa acá, es el apoyo incondicional de ellos hacia el proyecto, además ha sido muy grande por ambos lados tanto por la familia de Estefanía como por la

mía, y pues todos han estado muy contentos de que se nos haya presentado esta oportunidad de medirnos de alguna forma como microempresarias y también pues de obtener beneficios a partir de estos y generar empleo acá en el municipio.

AME: Bueno, ya por último, quisiera saber ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido en su municipio Puerto Colombia la implementación de este proyecto de emprendimiento?

EDLV: El impacto, pues en primera medida, o sea sí ha sido positivo, muchas personas se acercan, solicitan el servicio de estampado y Opción Atlántico en el municipio también ha generado un impacto muy positivo, las personas tienen un o sea una muy, con nuestro caso tienen una muy buena referencia acerca de proyecto, y bien.

AME: Bueno, muchas gracias a ustedes por atendernos, por definir digamos esta iniciativa de medir cuál sido el impacto que ha tenido en sus familias, en ustedes, cómo ha transformado su vida el proyecto Opción Atlántico y cómo ha transformado su vida y la de sus familias el proyecto de emprendimiento que tienen en el municipio de Puerto Colombia. Muchas gracias por recibirnos.”

Diana Jiménez

“Esta entrevista se efectuó en el corregimiento de San José de Saco en el municipio de Juan de Acosta, en esta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Diana Jiménez (DJ).

AME: Nos encontramos en el corregimiento de Saco con Diana Jiménez, la joven del Programa Opción Atlántico que tiene su proyecto de emprendimiento “Confecciones Diana Sport”. Entonces En el marco de la investigación – Medición del impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010 elaborada como requisito para optar el título de MBA ejecutivo, se requiere de su valiosa colaboración e información pertinente al programa.

Primero, ¿Cómo fue el proceso que siguen los proyectos de emprendimiento de Opción Atlántico?

DJ: Pues, bueno a nosotros cuando ingresamos a la beca a estudiar nos hablaron que por parte de la gobernación se nos daba un capital semilla para que nosotros pudiésemos adquirir un plan de negocio, en el cual íbamos a implementarlo en nuestros municipios para así cambiar nuestro entorno en nuestra vida personal y en la de nuestros municipios, entonces nos hizo un seguimiento y al pasar el tiempo, pues después de varios estudios y todo eso, se nos pudo hacer lograr todo lo que fue del plan de negocio.

AME: Buen, ¿Cuáles fueron los criterios que tuviste en cuenta para seleccionar este plan de negocio o este proyecto de emprendimiento?

DJ: Pues, básicamente mi madre es modista y yo también la ayudo con las costuras aquí en la casa y Juan de Acosta es un municipio que es muy fuerte en las confecciones, entonces eso fue como que una idea muy clara por la cual yo me basé para hacer mi plan de negocio que fuesen confecciones, me encuentro en una zona que es de difícil acceso a veces hacia la capital del Atlántico, entonces en San José de Saco, hay pocas personas que tienen microempresas aquí, porque la mayoría están en la cabecera municipal, entonces para mí fue como una idea muy buena colocar mi plan de negocio aquí en San José de Saco.

AME: Bueno, ¿Cómo fue el proceso para la formulación de este proyecto, cuál fue el acompañamiento que recibiste por aparte del proyecto Opción Atlántico?

DJ: Bueno, el proyecto nos colocó a un Ingeniero Industrial, el Ingeniero David Ovallos, él nos ayudó durante más o menos diez sábados seguidos en asesorías, en la formulación de nuestro proyecto a través de clases que nos daba medio día y así nosotros pudimos darnos cuenta cuál eran los negocios, diferentes negocios que podíamos optar en colocar en nuestro municipio y estudiábamos el mejor y el mejor iba quedando.

AME: Ok. ¿Cómo fue el proceso de acompañamiento que has tenido durante la implementación de este proyecto de emprendimiento?

DJ: Bueno, una vez fue entregado los insumos para mi plan de negocio, pues por parte de la Universidad, allá se nos hace a nosotros un seguimiento en medida de que debemos llevar por decir así un, un seguimiento de lo que nosotros estamos haciendo, unas evidencias de que si nuestro plan de negocio está funcionando o no, que mostremos nuestros productos, yo los he llevado a la universidad, he mostrado mis confecciones y todo eso.

AME: Ok. ¿Cuáles es el estado, bueno, cómo fue o cuáles han sido el estado actual de tu proyecto de emprendimiento?

DJ: Pues mi negocio, ahora actualmente está activo porque ya entramos como en la época de en donde se compra más que es la época decembrina, entonces hay momentos en los que él de pronto un poco varado y lo funcionamos más que todo como taller, que traen otras personas y le cosemos acá en la casa y yo tengo mi propia marca por decirlo así que se llama “Confecciones Diana Sport”, una etiqueta que me caracteriza a mí, a mi microempresa que mañana más tarde pienso patentarla.

AME: Ok. ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido este proyecto de emprendimiento para ti?

DJ: A mí me ha ayudado a crecer más como persona, me ha hecho demostrar más mi parte emprendedora, me ayuda económicamente con los gastos que tengo en la universidad porque no solamente gracias al proyecto soy becada y no tengo que pagar matrícula, pero entonces mi estadía en

Barranquilla, mi alimentación, las cosas que yo necesito, mis implementos de aseo, todo eso lo he podido adquirir a través del proyecto.

AME: ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido este proyecto en tu familia, y en la comunidad de Saco?

DJ: En mi familia más porque es una ayuda, un ingreso más le entra a ella, es una ayuda más para mí, en mi familia somos seis integrantes, cuatro hermanos y mis dos padres, mi padre trabaja en Barranquilla pero como somos cuatro y yo estoy estudiando, entonces a veces los recursos no alcanzan y debido a la microempresa eso me ha ayudado muchísimo para yo así poder salir adelante económicamente.

AME: ¿y para la comunidad de Saco cuál ha sido el impacto que ha tenido este proyecto?

DJ: Como es la primera microempresa bien, por decirlo así que se encuentra aquí en el corregimiento de Saco, pues es algo que ha impactado mucho y me caracterizo por mi costura, por mis etiquetas, entonces tengo contrato con la institución de aquí de Saco, con la empresa en donde labora mi papá, con las diferentes personas que viven alrededor, entonces ha sido como que las personas cuando necesitan algo se dirigen acá donde mí, ya he sido reconocida, ya saben cuál es mi microempresa y ya reconocen mi etiqueta.

AME: Ok. Y finalmente Diana, ¿cuál ha sido el impacto que ha tenido el programa Opción Atlántico para ti y para tu familia?

DJ: Opción Atlántico cambió mi vida de un extremo a otro, cuando yo salí del colegio no sabía qué rumbo iba a tomar pues por falta de recursos obviamente que, de pronto mis padres no podían financiarme una carrera universitaria, de pronto el ICETEX o algo así. Gracias a Opción Atlántico yo estoy estudiando, estoy sexto semestre de Ingeniería de Sistemas, tengo mi microempresa actualmente activa, es algo que está ayudando a mi familia y a mí, soy digamos la mujer mayor que tienen mis padres y soy la que está adquiriendo estudio superior, gracias al programa y gracias a la gobernación por brindarme también la microempresa, entonces algo que ha impactado mucho en mí personalmente y en mi familia y sé que seguirá trayendo frutos.

AME: Ok. Muchas gracias Diana por abrírnos este espacio para compartir tu experiencia de emprendimiento y por abrir las puertas de tu casa para atender a este proyecto de investigación, y bueno te agradezco en el alma.

DJ: Bueno, a la orden siempre.”

Manuel Arrieta

“Esta entrevista se efectuó en el municipio de Suan, en esta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Manuel Arrieta (MA).

AME: Buenas tardes, estamos en el municipio de Suan entrevistando al señor Manuel Arrieta que tiene un proyecto de emprendimiento del Programa Opción Atlántico que es un Salón de belleza cuyo nombre es.

MA: “New Look”.

AME: “New Look”. Bueno, primero que todo Manuel quisiéramos saber ¿Cuáles fueron los criterios por los cuales se decidió digamos establecer este proyecto esta microempresa?

MA: Pues, una vez ya en la Universidad y teniendo en cuenta lo que nos había comentado el profesor David Ovallos quien fue el que nos acompañó en el proceso, mirar las posibilidades que teníamos de mercado y todo lo demás, se decidió llevar a cabo el proyecto de la peluquería teniendo en cuenta pues que tengo familia, mi prima y mi tía que se dedican en el tema.

AME: Bueno, ¿Cómo fue el proceso una vez ya comenzamos las, digamos a trabajar en las ideas de negocio, luego establecieron un proceso, cuéntame acerca de cómo fue esa dinámica dentro de la Institución?

MA: Pues, en la parte de la formulación del proyecto y todo lo demás, se realizaban clases con el profesor David Ovallos, quien nos orientaba acerca de todas esas factores que debíamos tener en cuenta para poder llevar a cabo nuestro plan de negocio, teníamos que tener en cuenta lo que era el mercado al cual íbamos a tocar, las capacidades que tenían nuestras familias, también teníamos que tener en cuenta la localización donde lo íbamos a ubicar, pues con la idea de generar el mayor impacto en la sociedad.

AME: Bueno, ¿Cómo ha sido ese proceso de asesoría y de acompañamiento que has recibido en la implementación de tu proyecto de emprendimiento?

MA: Pues, básicamente la asesoría brindada se dio en la parte de formulación del proyecto y hasta la entrega de los insumos, posterior a eso, digamos que ésta es la primera visita que se hace acá a ver cómo está funcionando, si está funcionando o no, qué ingresos ha generado, qué ha aportado en mí, qué ha aportado en mi familia, y todos esos aspectos en los cuales que ha tocado la microempresa.

AME: Bueno Manuel, ¿Cuál es el estado actual de tu proyecto de emprendimiento?

MA: Pues, actualmente se encuentra funcionando gracias a Dios, con algunas momentos difíciles puesto que sabemos el año inmediatamente anterior ocurrió la catástrofe de la inundación y pues eso afectó un poco, pero hemos sabido sobrellevar las cosas y pues actualmente como dije se encuentra funcionando y pues no nada siguiendo adelante con las ganas de mejorar, seguir mejorando para seguir generando impacto a la sociedad.

AME: Bueno, ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido el proyecto Opción Atlántico en tu vida?

MA: Pues, Opción Atlántico desde la fase de las entrevistas para seleccionar a los que gracias a Dios quedamos, una vez dentro ya del proyecto mi vida cambió totalmente, conocí nuevas personas, hice nuevos amigos en la universidad y no solamente la universidad, pues con mis compañeros de estudio, sino en la parte de Planeación pues con quien más relaciono la parte de la Rectoría, he tenido la oportunidad de vivir momentos de verdad placenteros estando ya en el proyecto y en la parte digamos de emprendimiento pues digamos que se, tuve, he tenido un cambio de visión acerca de lo que quiero y teniendo en cuenta también el aspecto político, digamos que he cambiado la manera en la cual como sobrellevo mis problemas, en la cual sobrellevo mi o sea, las dificultades que se presentan a diario y no pues definitivamente Opción Atlántico me hizo digamos una mejor persona gracias a todos mis compañeros y todo el plantel que está con nosotros.

AME: Bueno, este proyecto de emprendimiento que tú iniciaste hace algún tiempo hace algunos años, ¿Qué impacto ha tenido en tu familia, en tu municipio, en los ingresos tuyos?

MA: Pues básicamente en los ingresos míos la verdad y de los directamente implicados que son y mi tía y mi prima quienes laboran en él y en mi familia pues, pues no, digamos que una fuente de dinero, una fuente de entrada más y en el municipio pues antes de estar conformado ya el proyecto mi prima se dedicaba, pero o sea digamos que no tenía un punto fijo en el cual laboraba y ahora pues ya es reconocido el lugar, la gente viene se arregla sus uñas, su cabello y pues en viéndolo generalmente salen digamos que contentos con el trabajo que se realiza acá.

AME: Bueno, ¿Cuál crees tú es la clave por la cual tu proyecto digamos ha sido exitoso?

MA: Pues primeramente el estudio que se le hizo con el profesor David Ovallos quien siempre estuvo ahí para darnos una mano y colaborarnos en todo lo que necesitábamos, y posterior bueno cuando ya está funcionando el proyecto el apoyo que me han brindado, siempre están pendiente de mí en la universidad en la parte en el departamento de Planeación que son como que los más allegados al proyecto, en la parte de Rectoría que siempre nos están preguntado cómo va tu proyecto, está funcionando o no, qué se ha hecho y pues las ganas que le metemos de siempre estar, o sea no quedarnos, siempre seguir adelante. Digamos que ése ha sido el motor fundamental y pues que, como está acá en la familia, un patrimonio que obviamente no queremos que se pierda.

AME: Bueno, ok Manuel muchas gracias por abrimos este espacio para esta investigación. Te agradezco mucho.

MA: Igualmente, muchas gracias a ustedes.”

Brayan Atencia

“Esta entrevista se efectuó en el municipio de Soledad, en esta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Brayan Atencia (BA).

AME: Brayan Atencia, para visitar y hacer la evaluación de su proyecto de emprendimiento, productora de videos. Bueno Brayan, cuéntenos un poco cuáles fueron los criterios que tuvo, que tuviste para seleccionar este proyecto de emprendimiento.

BA: Bueno, lo primero que tuve en cuenta fue porque mi padre, él es una persona que trabaja en los medios de comunicaciones y vio que en nuestro municipio era poco o nulo este tipo de proyecto, este tipo de empresas, como lo es una productora o una mini-productora de videos en este municipio, entonces por ahí empezamos viendo qué era lo que le faltaba al municipio y qué fortalezas teníamos en nuestra familia para poder implementar alguna empresa, y en esta ocasión como mi padre maneja los medios de comunicación y sabe acerca de la tecnología en la televisión y en los videos, bueno, implementamos esta empresa.

AME: Ok, ¿Cómo ha sido el proceso desde que ingresaste a Opción Atlántico para la implementación y puesta en marcha de este proyecto de emprendimiento?

BA: Bueno, gracias a Opción Atlántico puse en marcha este proyecto, primero iniciamos un proceso donde el profesor David Ovallos fue quien nos dirigió y nos preguntó qué empresas queríamos crear, primero planteamos una serie de empresas que de pronto podrían ser factibles para nuestro municipio, eliminando una por una y dejando esta empresa fue lo primero el asesoramiento por el profesor David Ovallos, lo segundo fue ya cuando empezamos a poner en marcha la empresa, el asesoramiento de mi padre él ha buscado clientes, ha hecho todas las vueltas y me ha enseñado a utilizar los programas completamente, todos los programas para poder editar, para poder grabar y para poder hacer los transferes de video.

AME: ¿Cómo ha sido ese proceso de asesoría y acompañamiento que has recibido por parte del proyecto Opción Atlántico?

BA: Como lo dije, fue factible porque gracias a ese asesoramiento que tuvimos con el profesor David Ovallos y gracias a Opción Atlántico, fue factible el proceso que ya que ahí está mi empresa, ahí está en funcionamiento, ahí en pie y hemos querido progresar y hemos seguido progresando, ya hemos comprado

varias tarjetas de video, hemos vendido varios transferes a personas del interior del país que han venido gracias a un hermano que también tengo que vive en Bogotá, gracias a él, hemos vendido transferes para el interior del país entonces el proceso de acompañamiento que ha tenido Opción Atlántico es al 100%, gracias también gracias a nuestra directora Ana María Echeverría que también nos ayudó en ese proceso desde el 2010 cuando iniciamos, cuando yo inicie la carrera, nos acompañó siempre, y estaba siempre viendo qué era lo que nos faltaba o qué era lo que necesitábamos para ir fortaleciendo un poco más esto, lo que hoy se llama “Anbralu Producciones”.

AME: Ok, ¿Cuál es el estado actual de tu proyecto de emprendimiento?

BA: Mi estado actual de mi proyecto de emprendimiento es activo, ahora mismo estoy haciendo unos transferes de unas personas que vinieron de Miami, necesitaban hacer el transfer y vinieron a Barranquilla, visitaron y mi papá me los presentó, yo les hablé sobre mi empresa y ahora mismo estoy haciendo unos transferes son aproximadamente 9 transferes que les debo hacer, está activo y pues ahí vamos en marcha, compré 2 tarjetas de video, he comprado varios CD's, además de eso compré una unidad de CD extraíble para hacer más rápido el proceso, he instalado varios programas necesarios para poder llevar a cabo con mejor calidad el proceso de grabación, edición y transferes de video.

AME: Bueno Brayan ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido para ti, para tu familia, para tus finanzas el proyecto de emprendimiento que has logrado implementar?

BA: yo siempre lo he dicho, yo nunca soñé, nunca pensé que me iba a ver como el dueño de mi propia empresa, nunca observé eso en mi futuro, pero gracias a Opción Atlántico, a nuestro programa hoy soy el jefe de mi propia empresa, primero inicié dándome para poder asistir a la universidad, para poder tener para los pasajes, pero como ya me hemos crecido un poco, bueno ya hemos implementado e insertado más dinero a mi empresa para que vaya creciendo y se vaya fortaleciendo más en el medio de, en el medio, en el mundo, en el ambiente, para que se vaya fortaleciendo y vaya quedando más plasmada mi empresa, entonces primero me ayudó mucho y me ha ayudado mucho para poder obtener mis recursos, para poder asistir a la universidad porque es muy importante, sumamente importante, ya que ellos nos siguen acompañando en ese proceso de emprendimiento, iniciamos y no hemos terminado, entonces me ha ayudado con los pasajes, he implementado varias formas para que mi empresa siga creciendo.

AME: Bueno, Brayan te agradezco mucho este espacio que nos has brindado en tu microempresa para poder hacer, mostrar cuál ha sido el impacto del proyecto Opción Atlántico para el año 2010, muchas gracias.

BA: Ok Ana.”

Luis Carlos Acosta

“Esta entrevista se efectuó en el municipio de Palmar de Varela, en esta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Luis Carlos Acosta (LCA).

AME: Estamos en el municipio de Palmar de Varela con Luis Carlos Acosta y vamos a presentar su proyecto de emprendimiento que es...

LCA: “Muebles La Costa”, muy buenas tardes, como les comentó Ana, mi nombre es Luis Carlos Acosta, represento en Opción Atlántico al municipio de Palmar de Varela. Mi empresa tiene como fundamento la elaboración y comercialización de muebles en madera, toda la parte que es cocina, juegos de cuarto, comedores, baños y salas y nosotros todos los productos los fabricamos a base de madera, ése es nuestro fuerte en nuestra microempresa.

AME: Bueno, Luis Carlos ¿Cuáles han sido los criterios que tuviste para la selección de este proyecto de emprendimiento?

LCA: Bueno, inicialmente como mi padre venía trabajando con el negocio de los muebles, surgió la idea de fortalecer la idea de negocio que inicialmente se estaba. Antes de eso hubo un previo estudio por parte de la universidad, por parte de Opción Atlántico, donde se analizaron todas las causas, ventajas y problemáticas que podía presentar la microempresa y con ese estudio se fortalecieron los puntos débiles, ya que aquí hay pequeños negocios de ebanistería donde se hacen pequeños muebles y los grandes comercializadores solamente se enfatizan en un solo producto, el cual es closet y escaparate que lo hacen en grandes cantidades.

AME: Bueno, ¿Cómo ha sido ese proceso desde que entraste a Opción Atlántico para implementar tu proyecto de emprendimiento?

LCA: Pues, desde que entré a Opción Atlántico gracias a su apoyo fortalecimos la idea de negocio, inicialmente solamente habían pocas maquinarias, se implementó maquinaria, materia prima y con eso pudimos engrandar nuestro negocio, gracias a ese negocio hoy es que puedo asistir a la universidad, ya que me beneficio a través de los pasajes, aquí en la casa nos favorecemos ya sea con la comida, con vestido, dependemos en gran parte de los negocios.

AME: Bueno, ¿Cómo ha sido el proceso de asesoría y acompañamiento que has recibido en tu microempresa?

LCA: Bueno, solamente las asesorías que se recibieron fue inicialmente antes de darnos todos los insumos para la microempresa, pero de ahí hasta la fecha no se ha hecho ningún estudio.

AME: Bueno, ¿Cómo fue el proceso para implementación, la formulación, la implementación y funcionamiento de este proyecto tuyo?

LCA: Bueno con ayuda del profesor David Ovallos, estudiamos las demás microempresas, hicimos estudios de mercado, ubicamos cuáles puntos estarían a nuestro favor y cuáles en contra, con eso pudimos fortalecer. También nos dio una parte esencial para cada proyecto y así sacarlo adelante, sacar buen provecho de él, así que todos esos conocimientos que aprendimos a través de la capacitaciones que nos hacían en emprendimiento, más los puntos a favor que nos daba el profesor David Ovallos, fue que implementamos todo este mecanismo para que nuestra empresa siguiera funcionando hasta el día de hoy.

AME: Bueno, ¿Cuál es el estado actual de tu proyecto de emprendimiento?

LCA: Se puede decir que tiene un estado excelente, está en buenas condiciones, a pesar de que la lluvia nos afecta un poco porque no tenemos una infraestructura adecuada, sí abastecemos nuestro mercado y nuestros productos, pero esa problemática en sí, en sí, no nos afecta tanto.

AME: ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido el proyecto Opción Atlántico en tu vida en tu familia?

LCA: Bueno en mi vida.

AME: ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido el programa Opción Atlántico para vida, para familia?

LCA: Bueno, a mi parte el proyecto Opción Atlántico ha sido una de las más grandes bendiciones que he tenido, ya que inicialmente no contaba con los recursos para estudiar y el programa Opción Atlántico me brindó esa oportunidad. Gracias a él hoy estoy en sexto semestre de Ingeniería Industrial, aparte tengo capacitaciones que la misma universidad y el mismo programa nos hacen, también cuanto con una microempresa que fue un gran capital semilla que ella nos aportó, a nivel de mi familia todos nos fortalecemos con el negocio, gracias a Dios tenemos el pan de cada día, tenemos los recursos para que yo asista a la universidad y gracias al programa Opción Atlántico es que puedo decir que nosotros hoy somos unas grandes personas.

AME: Bueno, ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido tu proyecto, tu microempresa en tu familia, los ingresos familiares y en tu municipio?

LCA: Pues, en el municipio ha tenido un gran impacto ya que en la mayoría de los hogares siempre para poder comprar un artículo tenía que dirigirse hacia Barranquilla y tenían que pagar más, tanto por el artículo como en transporte, nosotros con nuestra empresa le estamos facilitando todas esas problemáticas, en qué sentido, le estamos brindando un producto 100% de calidad, las mismas especificaciones que tiene un producto igual así en Barranquilla y lo tiene a un menor precio y también va a tener más larga vida útil, se puede decir.

AME: Bueno Luis Carlos por abrimos las puertas de tu negocio, muchas gracias por atender esta investigación.

LCA: Bueno, muchas gracias.”

Floraine Higgins

“Esta entrevista se efectuó en el municipio de Juan de Acosta, en esta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Floraine Higgins (FH).

AME: Bueno, eh... ¿Cómo se llama tu plan de negocio?

AME: Bueno, estamos en el municipio de Juan de Acosta presentando el proyecto de emprendimiento “Servicios para evento” de la Señorita Floraine Higgins. Flori ¿Cuáles han sido los criterios que tuviste para seleccionar este proyecto de emprendimiento?

FH: Bueno, principalmente los criterios que tuve fue porque aquí en el municipio de Juan de Acosta no se encontraba un lugar en donde las personas pudieran acceder a este tipo de servicios, como lo son los de alquiler y organizaciones para eventos, debido a que la gente tenía que trasladarse a otros municipios como Baranoa para poder encontrar con todas estas cosas, sillas, mesas y nunca estaban en óptimas condiciones las que se encontraban aquí en el municipio.

AME: Bueno, ¿Cuál fue el proceso previo que tuviste para la implementación de este proyecto de emprendimiento?

FH: El proceso previo que se siguió fue las capacitaciones que nos dieron en Opción Atlántico, en donde estuvimos todo un semestre hablando acerca del proyecto, escogimos los proyectos que más se adecuaban, hicimos los estudios de mercado y todas las capacitaciones pertinentes donde nos enseñaron cómo debíamos hacer y para el proyecto más óptimo, según nuestro municipio y según nuestras necesidades.

AME: Bueno, ¿Cuál fue el proceso de asesoría y de acompañamiento que has recibido por parte del proyecto Opción Atlántico para la implementación de esta microempresa?

FH: Nos asesoraron con las capacitaciones que nos dieron y nos ubicaron, nos enseñaron cómo teníamos que formar nuestro proyecto, las bases de emprendimiento para una vez ya tener nuestro proyecto poder salir adelante y poder llevarlo y que no, que no, que siempre fuera óptimo y que siempre se estuviera saliendo adelante, siempre estuviera creciendo el proyecto.

AME: Bueno, ¿Cuál ha sido el estado, cuál es el estado actual de este proyecto de emprendimiento?

FH: Mi proyecto está en funcionamiento, tuvimos un percance pero actualmente está funcionando, tengo todas mis sillas, tengo mis forros de sillas, mesas, todos esos implementos para que las personas puedan acceder a ellos y está en funcionamiento.

AME: ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido el programa Opción Atlántico en la vida tuya?

FH: Opción Atlántico ha representado mucho para mí, puesto que aparte de bríndame la oportunidad de formarme académicamente, de brindarme la oportunidad de formarme como persona, y en el ámbito empresarial y en el ámbito personal, debido a que he aprendido muchas cosas y he sido una persona más emprendedora. Además, con los planes de negocio he podido ayudar a mi familia y he podido liderar mi proceso económico y mi proceso como persona independiente, debido a que en estos momentos mi plan de negocio me sirve, le sirve a mí y a mi familia como sustento económico.

AME: Bueno, en esa parte cuál ha sido el impacto que ya lo mencionaste del proyecto de emprendimiento, cómo ha impactado a tu familia, cómo ha impactado el municipio de Juan de Acosta.

FH: Lo ha impactado mucho debido a que aquí en Juan de Acosta no existía un plan de negocio de esa manera y a las personas se les ha hecho mucho más fácil acceder a ese tipo de servicios y se le ha facilitado a la gente, y pues en mi familia todos estamos muy contentos porque ha sido en estos momentos, es nuestro principal base de ingresos y me ha representado a mí una independencia económica.

AME: ¿Cuál ha sido la clave del éxito para la implementación de este plan de negocio?

FH: La clave del éxito ha sido siempre mirar hacia el futuro y siempre tener las ganas de emprender y siempre tener nuestro, hemos tenido nuestro negocio, siempre llevando todo en regla, en orden siempre, la organización es muy indispensable por eso está en funcionamiento y por eso quiero y estamos siguiendo adelante.

AME: Bueno, ¿Cuál ha sido el impacto este proyecto de emprendimiento en la parte económica y financiera tanto tuya como de tu familia?

FH: En la parte económica mía ha representado una independencia, lo cual ha ayudado a mi familia, porque siendo independiente yo ya mi familia tiene una por decirlo así, ya tienen sus recursos ya van más destinados a otras cosas y yo puedo con eso obtener mis cosas personales y además ayudar a mi familia en todo lo correspondiente a la parte económica.

AME: Ok Floraine, te agradecemos mucho el espacio.

FH: Bueno, muchísimas gracias.”

Delio Cerpa

“Esta entrevista se efectuó en el municipio de Santo Tomás. En esta intervienen Ana María Echeverría (AME) y Delio Cerpa (DC).

AME: Estamos presentando el proyecto de emprendimiento de Delio, Productos de aseo y limpieza “DDC”, Delio cuéntanos cuáles fueron los criterios que utilizaste para la selección de este proyecto de emprendimiento.

DC: Bueno, el criterio más importante que tuve a la hora de escoger este proyecto fue la viabilidad, ya que los productos de aseo y limpieza son, en un hogar siempre se utilizan, por lo general se compran semanal o quincenal, entonces era un proyecto bastante viable y que iba a depender de épocas del año para tener buenas ventas, sino las ventas iban a ser constantes.

AME: Cuéntanos, ¿Cómo fue el proceso para la implementación de este proyecto de emprendimiento?

DC: Bueno, después de recibir los insumos por parte de la universidad de la Gobernación del Atlántico como yo no tenía mucho conocimiento acerca de cómo trabajar con los químicos y realizar los productos, busqué asesoría con una persona que tenía ya bastante tiempo y recibí tres clases donde me enseñó cómo preparar, me dio las fórmulas y todo, después trabajé yo solo la parte de mercadeo y trabajé en el puerta a puerta promocionando los productos y dándolos a conocer.

AME: Bueno ¿Cómo ha sido ese proceso de asesoría y acompañamiento que has recibido por parte del proyecto Opción Atlántico?

DC: Pues, iniciando tuve problema en la parte de finanzas ya que no supe manejar, era primera vez que tenía un reto de estos y no llevé bien las finanzas, ni el costo de los productos y ahí tuve el problema, ya después comenté en el proyecto lo que me pasaba y con la formación académica que estoy recibiendo estoy trabajando mejor.

AME: ¿Cuál es el estado actual de tu proyecto?

DC: Actualmente el proyecto no está funcionando de la mejor manera ya que me he enfocado en otras cosas y mi mamá que era la que se estaba encargando del proyecto, ya que ella estaba sin trabajar, ya entró a trabajar, entonces ahora estoy tratando de ubicarme bien mi tiempo para dedicarle no sólo a la parte de la universidad sino también al proyecto. En el mes de Diciembre pienso iniciar una campaña de mercadeo, visitando varios municipios e ir promocionando las ventas para ir levantando la empresa.

AME: Bueno, ¿Cuál ha sido el impacto de este proyecto de emprendimiento para ti, para tu familia y para tu municipio?

DC: El proyecto llegó en un momento en el que estaba pasando por momentos económicos bastante pesados, ya que mi mamá acababa de perder el trabajo y fue muy vital para solventar esos gastos que genera la universidad y los gastos de acá de la casa, con mi mamá y por eso fue muy importante este proyecto.

AME: Para tu municipio cuál ha sido el aporte de esta microempresa.

DC: Bueno, en el municipio me costó bastante entrar al mercado pero hay personas que a veces están, no cuentan con un trabajo formal y eso, y yo he tratado de ponerle mi producto que sean en terceras personas, no genero empleos directos, pero ahí se genera empleo indirecto ya que les pongo los productos para que ellos se encarguen de venderlos y así obtengan una ganancia que les ayude.

AME: Bueno Delio te agradecemos mucho este espacio para compartir con este proyecto de investigación acerca de tu microempresa, muchas gracias.”.

Anexo 4. Temario y transcripción del grupo focal con los becados del Programa Opción Atlántico 2010.

Temario para el grupo focal con los becados del Programa Opción Atlántico 2010.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al impacto que ha generado su participación en este Programa, tanto para ustedes mismos, como para sus familias y su entorno.

Temas a tratar:

1. Criterios de selección de los becados.
2. Criterios de permanencia en el Programa.
3. Proceso que siguen los Proyectos de Emprendimiento.
4. Criterios de selección de los Proyectos de Emprendimiento.
5. Proceso de asesoría y acompañamiento dentro de los Proyectos.
6. Estado actual de los proyectos de emprendimiento.
7. Impacto del Programa Opción Atlántico en la comunidad.

Transcripción del grupo focal con los becados del Programa Opción Atlántico 2010.

“Buenas tardes, estamos aquí reunidos para hacer el grupo focal correspondiente al Proyecto de Investigación -Medición del impacto de los Proyectos de Emprendimiento de Opción Atlántico 2010-, se les agradece a todos la colaboración. El estar presentes aquí en este grupo focal ha sido voluntario, les agradezco a todos la participación y la sinceridad en todos los temas que vamos a tratar en el día de hoy.

Con ustedes Kateryn Bonnet (KB) quien es la persona que va a estar encabezando este grupo, les voy a pasar la lista donde ustedes asienten que asisten de manera voluntaria a este grupo focal.

Esto ha sido un instrumento que hemos diseñado con el fin de poder verificar algunos temas que hemos tratado de resolver con instrumentos como entrevistas, y la idea con este proyecto, lo que nosotros queremos, es mostrar cuál ha sido el impacto que ha tenido este Proyecto Opción Atlántico 2010 en sus familias, en sus municipios, en la vida de ustedes, en su proyecto de vida y en sus carreras.

Entonces, los dejo con Kateryn quien estará liderando el grupo focal como moderadora. Gracias.

KB: Buenas tardes, así como lo dijo Ana María, vamos a iniciar este grupo focal dándoles las gracias a ustedes por estar aquí, sabemos que están de manera voluntaria y agradecemos de su parte toda la sinceridad y todo el aporte que nos puedan dar en los temas que vamos a tratar.

El primer tema es el siguiente, sabemos que para ingresar se inicia con un proceso de selección, yo quiero que me comenten cómo fue ese proceso para ingresar aquí, cuáles fueron los requisitos de selección para pertenecer al programa Opción Atlántico. Iniciemos conversando acerca de cuáles fueron esos pasos, esos requisitos para ingresar a este programa, Brayan adelante,

Brayan Atencia: Bueno, el primer punto es pertenecer a un municipio del Departamento del Atlántico, es lo principal, lo primordial, ser una persona que se encuentre en el rango de bajos recursos, ser una persona de bajos recursos, donde se necesite de pronto el estudio, donde no se les pueda dar, un estudiante que no pueda estudiar es lo primordial, ser del Departamento del Atlántico de alguno de los municipios, no de Barranquilla, de los municipios del departamento del Atlántico, tener un puntaje en los ICFES por encima de los cincuenta puntos. El otro punto que se debe resaltar y bueno, tener alma emprendedora, es el otro punto que se debe tomar.

KB: Muy bien Brayan, quien más quiere comentarme acerca de estos pasos, los requisitos de selección, así como lo dijo Brayan, que deben tener esa alma emprendedora, Juan David,

Juan David Ríos: Bueno, además de lo que hicimos en las pruebas ICFES y tener una actitud emprendedora, también se requería que fuéramos líderes, primero en nuestras comunidades, en nuestros municipios, que seamos una persona de visión, que tuviéramos importantes ideas de emprendimiento para innovar y para liderar y hacer cambios sociales en nuestra comunidad.

Delio Cerpa: Pero con respecto a esto, complementando el proceso de selección, se tiene que nosotros después de cumplir con el primer requisito, con los dos primeros requisitos que es de ser de un municipio

del departamento y tener un puntaje en el ICFES por encima de cincuenta, pasamos a hacer una entrevista donde ven si contábamos con las cualidades y tenemos el perfil que se busca en Opción Atlántico y donde buscan las cualidades que mencionan los compañeros anteriormente, digamos cualidades de liderazgo, de ser personas emprendedoras y ser jóvenes con sentido social.

KB: Bueno, así como comentábamos los requisitos de selección ahora pasemos a, ¿Cuáles fueron los criterios para permanecer en el Programa Opción Atlántico?

Bienvenido Galeano: Tener un promedio superior a cuatro, cumplir con unas horas sociales, ocho horas semanales, también asistir a las reuniones que se nos presentan y asistir también a todo tipo de evento en el cual se nos sea llamado.

KB: ¿Qué otros requisitos de permanencia? Mayra!

Mayra Macías: Adicional a lo que comentaba el compañero, debemos también cumplir con el proyecto productivo que hemos entregado y por el cual hemos sido seleccionados, aparte de esto pues, asistir a todas las capacitaciones que se nos dan, digamos que cátedras donde nos orientan a ser líderes y bueno, básicamente esos son los requisitos que debemos cumplir.

KB: ¿Quién más quiere comentarnos de los requisitos que debemos seguir para permanecer en el programa?, en la parte académica qué otros requisitos para la permanencia en el programa, Manuel,

Manuel Arrieta: Bueno pues, ligado del promedio que debemos mantener que es de cuatro puntos semestrales, no se podían perder ni retirar materias, no se puede tampoco habilitar, digamos que la idea es que todas las materias nos queden relativamente altas, para después no estar corriendo con el promedio y pues creo que en la parte académica lo tenemos que cumplir.

KB: Muchísimas gracias Manuel, bueno después de seguir con este proceso de selección, el proceso que deben de continuar ustedes acá en el programa Opción Atlántico para permanecer becados, pasamos a esa parte que nos comentaban ustedes inicialmente que hacían parte del proceso de selección y buscar ese espíritu emprendedor en ustedes, ¿Cuáles son los pasos que se deben de seguir para iniciar el proceso de emprendimiento en el Programa Opción Atlántico? Que todo inicia con una idea de negocio, cómo fue esa etapa, quiero que me comenten, que conversemos un poco acerca de esto, Dianita,

Diana Jiménez: Eh! Bueno, después que ya teníamos nuestra idea de negocio implementada la cual íbamos a hacer en nuestro municipio, se nos dio la asesoría de un Ingeniero Industrial que por diez clases seguidas nos ayudó, nos orientó a cómo íbamos a hacer nuestro plan de negocio, dándonos su punto de vista, las desventajas, ventajas que teníamos al hacer este plan de negocio, nosotros no comenzamos con una sola idea pues hicimos una lluvia de ideas, teníamos diferentes alternativas de negocio, entonces él nos ayudó a seleccionar la más adecuada para nuestro municipio. Tuvimos muchos criterios dependiendo nuestro municipio para seleccionar nuestro plan de negocio, por ejemplo el mío, yo soy del municipio de Juan de Acosta y allá la fuerte son las confecciones entonces mi plan de negocio es de confecciones, entonces eso fue algo que nos asesoraron, en ese entonces todos los sábados, diez

clases más o menos en el segundo semestre y así nos ayudaron para poder implementar nuestro plan de negocio.

KB: Muy bien Dianita, quien más nos quiere comentar de ese proceso y acompañamiento del plan de emprendimiento. ¿Cómo fue esa experiencia de esa lluvia de ideas que nos hablaba Dianita, al inicio de las asesorías con el Ingeniero?

Luis Carlos Acosta: Pues ya seleccionada la idea de negocio, lo que hacíamos era previo estudio de cómo impactaría esa idea en nuestros hogares y también en nuestros municipios, porque no íbamos a tomar una idea apresurada y después en un momento íbamos a optar por más opción, después de haber seleccionado la idea de negocio, se hace es elaborar un proyecto donde detallamos todos los estudios que se hacen en los municipios que tiene que ver relacionada con la idea de negocio, después una vez terminado el proyecto es enviado a la gobernación donde ellos darán el aval si nuestra idea de negocio es aprobada o no, cuando ya la idea es aprobada nos dan los suministros de todas las especies de insumos que pedimos, toda la maquinaria necesaria que necesitamos para poder formar la idea de negocio y después de eso empezamos con el funcionamiento y ya ahí vamos adquiriendo experiencia y vamos tomando medidas drásticas de cómo podemos mejorar nuestros productos y cómo podemos cada día dar nuevos artículos innovados.

KB: Muy bien Luis Carlos. Bueno quien más quiere comentar de cómo fue el acompañamiento en este proceso de la selección de su idea de negocio.

Bienvenido Galeano: Nosotros teníamos una idea de negocio, esa idea de negocio la llevamos hacia el profesor, el Ingeniero Industrial miró si el negocio era viable, si se podía llevar a cabo, si tenía campo y por medio de esta idea, pudimos nosotros generar empleo, mejorar nuestra parte económica y hacer que esta fluyera y pudiera entrar en el mercado de una determinada forma.

KB: Bueno Bienve muchísimas gracias por comentarnos cómo fue esta idea o la selección de tu idea de negocio. Quiero comentarles, después de que, bueno, llegó esta etapa en que los asesoraban, que tuvieron ustedes la mejor idea de acuerdo a la necesidad de su municipio ¿Cuál fue el acompañamiento que dio la Universidad después de ya formada esta idea de negocio? Laura, ¿Cuál fue este acompañamiento que dio la Universidad en esa idea de negocio?

Laura Aragón: Eh! Bueno continuamos con las capacitaciones con el profesor David Ovallos, hicimos como dijo el compañero, un proyecto y colocar nuestra idea de negocio basada en nuestro municipio, ver las ventajas, las desventajas de ésta, los beneficios que traía, después de eso vino la etapa de las cotizaciones, nos colaboraron mucho en la parte de asesoría de dónde podíamos buscar, de dónde podíamos conseguir las cosas y básicamente eso.

KB: Mil gracias, o sea es decir, que después que estaba ya la idea materializada en un documento que es llamado el plan de negocio, continuaron con la asesoría para ustedes en el proyecto, para que se

materializara y se llevara a la acción, es decir, que se viera materializado mi empresa o mi microempresa lo que había plasmado en el documento, Luis Carlos,

Luis Carlos: Pues, las asesorías como tal, estuvieron solamente hasta el proceso donde se entregaron los insumos, ya las microempresas montadas, no hubo un seguimiento como tal por parte del Programa o por parte de la gobernación, donde en verdad vieran cuáles eran las necesidades que estaban presentando las microempresas como tal, no se hizo un estudio previo de poder, desde que se implementó la microempresa, pero eso ya algunas microempresas no están funcionando. Digo yo que fue esa falta de acompañamiento en cada una de las etapas para poder mantener esa continuidad en la idea de negocio.

KB: Bueno Luis Carlos acabas de tocar un aspecto muy importante que es el acompañamiento que se dio a este plan de negocio, quién más quiere comentarnos acerca del acompañamiento que dio el Programa a este plan de negocio, Floraine:

Floraine Higgins: Bueno, el Programa Opción Atlántico nos dio acompañamiento cuando estábamos formulando nuestro plan de negocio, pero una vez nos entregaron los insumos no ha habido acompañamiento necesario, de allí a que muchas microempresas no están funcionando y de pronto las que estén funcionando no estén siendo, no están en un estado muy óptimo, debido a que no hemos tenido como el acompañamiento para saber qué tenemos que hacer, y por ejemplo, mi microempresa es prestar un servicio a la comunidad, entonces no he tenido ese acompañamiento necesario para saber cómo llegar a la comunidad y cómo prestar ese servicio, a pesar de eso, mi microempresa está funcionando, pero siento que Opción Atlántico no ha tenido ese acompañamiento necesario para que los demás planes de negocio, que no están funcionando, estén funcionando y puedan llegar a ser unas grandes microempresas.

KB: Muchísimas gracias. Lainet ¿qué piensas acerca del acompañamiento que da el Programa a estas ideas de negocio que se materializaron en una microempresa?

Lainet Nieto: Pues bueno en cuanto al acompañamiento que ha tenido el Programa Opción Atlántico para nosotros y las microempresas que recién iniciaban, pues me ha parecido que ha sido muy desacertado o más bien de que no estuvo el acompañamiento de ellos después de que ya poner en proceso la microempresa, creo que fue muy insuficiente lo que hicimos durante las asesorías y eso, o sea fue un acompañamiento necesario y justo para nosotros, para encontrar cuál era la microempresa que debíamos hacer para nuestro municipio en cuanto a las necesidades que éste tenía, pero no encontramos el apoyo en cómo hacerla funcionar en un cien por ciento, o sea muchos de los que empezamos la microempresa nos quedamos en cero cuando ya tuvimos los insumos en nuestras casas, o sea no supimos qué hacer con ellas a dónde llegar. Yo creo que el problema más que todo estuvo en las microempresas que eran industrializadas con maquinaria pesada, o sea nosotros obviamente no teníamos la asesoría ni el conocimiento para hacerla funcionar como tal, entonces creo que fue una falla en cuanto al Programa Opción Atlántico y que se tuvo que haber previsto durante las asesorías que tuvimos para la formulación del plan de negocio.

KB: Muchas gracias Lainet. Estefany tú ¿qué piensas acerca de este acompañamiento que dio el Programa Opción Atlántico en tu caso particular?

Estefanía de la Victoria: Bueno, en mi caso, mi plan de negocio se llama estampados “M & E” porque es una asociación con mi compañera Mayra Macías, de Puerto Colombia también, y sí, estoy de acuerdo con mi compañera Lainet, después que nos dieron los insumos, los insumos estaban en la casa y o sea, en mi caso, teníamos muchos insumos, o sea teníamos muchos de un solo tipo y para poder, o sea, que la empresa funcionara necesitábamos variedad y no la teníamos, entonces teníamos que buscar de nuestros recursos e invertir en materiales, y otra cosa también que hizo falta, fue como que capacitarnos en ese plan de negocio, por ejemplo, nosotros estampamos por medio del proceso de serigrafía, nosotros sólo cuando estábamos en el proceso previo antes de que nos dieran los materiales buscamos en internet, nos empapamos del tema, pero no es lo mismo tener la máquina en la casa, donde tú no sabes que es lo que tienes que coger o cómo lo vas a hacer, cuánto tiempo tiene que durar nada de eso, entonces tuvimos que contratar a un señor que conocía el proceso y o sea, esos son inversiones después y allí hay problemas.

Lainet Nieto: Hay un punto muy importante que es que ellas buscaron la ayuda de un técnico, de mano de obra y es algo muy importante en la microempresa porque si nosotros montamos la microempresa en nuestro municipio es crear empleo en el municipio, pero lo que no se tuvo en cuenta es que al comienzo nosotros no contamos con los recursos para llegar de una vez a contratar a una persona, a emplearla, si ni siquiera nuestra microempresa ha prosperado, pues obviamente todos esperamos que funcione correctamente y de que generemos ingreso, de que podamos generar empleo, pero o sea, en un inicio no podemos como que lanzarnos a eso porque no sabemos cómo vamos a cumplir para pagar un sueldo a un empleado, que obviamente nadie te va a trabajar gratis. Creo que fueron muchas fallas en cuanto a ese acompañamiento, de pronto las capacitaciones que nosotros tuvimos que tener ya justo en el plan de negocio que esperábamos implementar.

KB: Gracias.

Gisella Estrada: Bueno, yo estoy de acuerdo con mis compañeros referentes a que el acompañamiento no fue el más adecuado, luego de que nos entregaron los insumos, en mi caso personal, yo estoy pendiente desde el mismo momento en que nos entregan los insumos, mi microempresa es una bloquera, producción y comercialización de bloques para construcción y de pronto mis insumos, los insumos que me entregaron, ellos tienen un tratamiento digamos que especial en cuanto a su almacenamiento, más específicamente el cemento, el cemento es un producto que tiene que estar almacenado en un espacio con las condiciones adecuadas para que no se dañe, se endurece sino cumple con estas condiciones, se endurece y se daña. Entonces ese es un problema que yo presenté, que a mí me entregaron el cemento un día y el resto de los insumos casi dos meses después. Me los llevaron todos a mi casa, donde yo no tenía pues las condiciones necesarias para que este insumo estuviera bien almacenado y no se dañara, entonces tuve muchos inconvenientes por parte de eso y también pues por el proveedor. Yo pienso que

en ese momento no se preocuparon tanto por nuestra comunidad, pues por ejemplo en mi caso, estos insumos los compraron en una ferretería acá en Barranquilla, entonces yo tuve muchos inconvenientes con el señor, el dueño de la ferretería, porque él pretendía llevarme, eran diez camionadas de arena, llevar las diez camionadas de arena juntas a mi casa, yo no tenía espacio para guardar toda esa cantidad de arena, entonces hablaron con él, después se definió que lo iba a llevar en doble-troques, que son camiones que traen más de dos camionadas de arena, que son amplios y que ni siquiera caben en mi casa, no se podía guardar un doble-troque de esos y no podía guardar la arena, entonces después como que ya dialogando con él fue que llegaron a un acuerdo, que me iba mandando las camionadas de arena como yo las fuera necesitando, pero igual se afectó mucho el problema porque él decía que eso no le convenía, que la Universidad le había comprado esa arena y él tenía que entregarla de forma inmediata, porque así no le convenía, entonces desde que inicié mi microempresa tuve muchos inconvenientes con este aspecto, lo mismo el cemento, el cemento estuvo un tiempo en mi casa, se estaba dañando, tuve que intentar como que cuando nos entregan los insumos, cuando nos entregan los insumos que para empezar el funcionamiento y que no se nos dañara. Entonces yo creo que desde el primer momento que me entregaron los insumos ya había muchos inconvenientes con el funcionamiento de mi microempresa.

KB: Muy interesante lo que acabas de decir Gisella, porque todo esto sirve para la investigación que está haciendo la Doctora Ana María. Continuamos, quién nos quiere comentar ¿Cuál fue el acompañamiento que hizo la Universidad con respecto a las microempresas?, Antonio,

Antonio Mosquera: Bueno pues, en mi caso, tengo una situación bastante adversa, puesto a que mi microempresa no está funcionando. Inicialmente, mi microempresa estaba basada en una empacadora de agua, de bolsas de agua, doscientos mililitros a doscientos veinte mililitros, pero el problema se fundamenta inicialmente, de pronto en el poco acompañamiento de personal capacitado para ello. Mi idea de negocio estaba fundamentada en la empacadora, pero por el factor tiempo o porque al momento de comprar la maquinaria o de recibir los insumos no tenía un acompañante que me dijera pues dirígete a este lugar, tienes que comprar esta máquina, entonces las máquinas que yo encontraba eran muy costosas y pues el capital semilla no iba a alcanzar para tanto. Finalmente, tuve que acogerme a un proyecto que había presentado la compañera Gisella. Fue muy similar al de ella y una de las causas por las que le llevaron esa cantidad de todos los insumos, que en mi caso se los llevaron fue a ella, pues de la mano con ello, estaba la ola invernal que azotó el sur del departamento del Atlántico. Pues específicamente mi municipio, Manatí, fue muy afectado por ello, por cuestiones pues mi casa y el terreno que tenía disponible para implementar este proyecto, pues ya no está en las condiciones aptas y duró mucho tiempo ese terreno inundado, con mi familia nos desplazamos a la ciudad de Sabanalarga, pues allá ese municipio no los podíamos implementar. Un día nos llamaron, eso fue a finales del 2010, nos dijeron que nos iban a mandar todos los insumos, con anticipación no nos dijeron cuando los iban a llevar para uno estar preparado, entonces se decidí llevarlo a la casa de la compañera. Considero que esos dos factores influenciaron a que mi microempresa no estuviera funcionando, puesto que

inicialmente yo no hice un plan de mercado como tal para ver si iba a impactar en la comunidad, ya presentaban otros planes con la misma finalidad.

KB: Muchas gracias Antonio. Ahora iniciamos con Bienvenido, quiero que me digas ¿Por qué no está funcionando tu microempresa o si está funcionando?, coméntame acerca de eso, ¿En qué municipio? ¿Cuál fue tu idea? ¿Está o no en la actualidad funcionando?

Bienvenido Galeano: En la actualidad mi microempresa se encuentra activa. Mi microempresa es sobre productos de aseo y limpieza, en el municipio de Repelón, en el corregimiento de Villa Rosa, Atlántico. Nos llevaron los recursos, los insumos. Básicamente como la microempresa no requiere, o sea, tanta maquinaria, tanta materia prima como para producir el producto, nosotros comenzamos con una producción un poco pequeña, luego de allí fuimos aumentando la producción sobre unos desinfectantes, lo hacemos de un litro, de 250 mililitros y 500 mililitros. A medida que fue pasando el tiempo, fue aumentando la producción y básicamente, no tuvimos problemas de entrega de insumos o sea, el mismo día me entregaron todo. De pronto, algunos insumos los entregaron en más cantidad que otros, debería ser como más nivelado, pero o sea, me sirvió para empezar a hacer la producción.

KB: Bienvenido, ¿Cuál es el éxito de tu microempresa?

Bienvenido Galeano: El empeño que le pongamos a la realización de los productos, a querer vender los productos, a..., nosotros vendemos, o sea, más que todo vamos puerta a puerta hacia la casa de las personas y también tenemos una parte de esa producción que la destinamos a tiendas, en donde nosotros llevamos el producto y ellos lo distribuyen, lo damos a un menor precio y allí también ellos ganan.

KB: ¿Cuál es el impacto que ha tenido la microempresa en tu familia, en tu comunidad?

Bienvenido Galeano: Básicamente, nos ha servido para, o sea, como fortalecernos como familia, nos ha ayudado para tener mayores recursos para el sostenimiento, nos ha brindado una mejor calidad de vida y nos ha ayudado también a salir adelante, a ser mejor persona.

KB: ¿Cuánto es el promedio de venta de tu microempresa?

Bienvenido Galeano: Actualmente estamos vendiendo 150 semanales, desinfectantes de unos 150 mililitros, y ya, básicamente.

KB: ¿Cuál es el precio unitario de los desinfectantes?

Bienvenido Galeano: Un litro lo estamos vendiendo allá en el pueblo \$3.000, o sea \$3.000 en la tienda y \$3.500 los 'puerta a puerta' y de 500 y 250 mililitros los estamos vendiendo a \$2.500 y a \$1.000.

KB: ¿Y cómo te sientes tú, con el desarrollo que ha tenido tu microempresa?

Bienvenido Galeano: Yo me siento muy bien porque, o sea me ha servido para ser una persona con más empuje, con más liderazgo, como a o sea, se siente uno más consigo mismo porque uno siente que está

realizando algo para el beneficio de tu familia, de tu pueblo y también que te ayuda a ti, a uno mismo a salir adelante.

KB: Muchas gracias. Diana, cuéntenos ¿Cuál es el estado actual de tu microempresa? ¿Está funcionando o no?

Diana Jiménez: Bueno, mi microempresa se llama “Confecciones Diana Sport”. Está activa, se encuentra en el corregimiento de San José Saco, en el municipio de Juan de Acosta. Pues básicamente de cuando comenzó la entrega de los insumos la empresa no está funcionando, de una tuve ciertos inconvenientes por parte de la maquinaria, entonces me tocó esperar cierto lapso de tiempo para poder poner a funcionar la microempresa y es por temporada que ella está activa, que en este momento entramos en la época decembrina, por decirlo así, digamos es donde hay mayores ventas por la época en la que estamos, entonces por eso hay, por eso está activa en estos momentos.

KB: Gracias. Delio, cuéntame ¿En qué estado está tu microempresa actualmente? ¿Está funcionando o no está funcionando?

Delio Cerpa: Bueno, mi microempresa hace algunos meses atrás dejó de funcionar un tiempo. Mi microempresa es aseo y limpieza se llama “DDC”, cuando me trajeron los insumos yo no sabía cómo era la preparación de los químicos.

KB: ¿En qué municipio?

Delio Cerpa: Santo Tomás, cuando me entregaron la microempresa, me tocó mudarme al municipio de Palmar y allá la puse a funcionar, entonces como había hecho un estudio previo allá en Santo Tomás y en ese tiempo no tenía la competencia que tenía ahora, ya que el municipio ha adquirido un progreso bastante amplio en productos de aseo, comidas, víveres todo ha ido bajando los costos, el precio. Entonces ha sido muy difícil entrar en el mercado a competirles a ellos, ya que el costo mío por unidad me sale más alto a lo que ellos lo están vendiendo. Pienso ahorita, lo que hablaba de las fallas, de pronto, la falla fue en que nosotros al escoger el plan de negocio hicimos un análisis del mercado en el municipio, pero cuando ya la puse en marcha de pronto algunas personas no estábamos capacitadas en el manejo del negocio y ahí estuvo más que todo mi problema, ya que no supe manejar las finanzas, comencé trabajando puerta a puerta, implementando mano de obra y generando un empleo ahí, pero después de cuatro producciones ya me encargué yo, ya que no es un proceso muy complicado trabajar estos productos. Trabajamos una línea inicialmente de desinfectantes de un litro y trabajando campañas puerta a puerta y haciendo promoción a los clientes que nos compraban reiteradamente, todo esto, como no supe llevar el manejo de los gastos, se quedó un poco estancada la microempresa. Actualmente, estamos trabajando una nueva campaña de mercadeo, no sólo en el municipio, sino en municipio aledaños, ya que la competencia es grande.

KB: ¿Estas produciendo actualmente?

Delio Cerpa: Sí, volvimos a producir, con una empresa aquí en barranquilla distribuyendo los productos, se trabaja ahora una nueva línea de ambientadores y como en la formación académica que estoy recibiendo, ya nos están enseñando cómo se lleva el manejo de una producción, los costos, cómo se saca la utilidad de una producción, entonces todos esos conocimientos los voy a ir afianzando y poniendo en práctica en el proyecto de nosotros.

KB: ¿Cuál es el ingreso mensual que recibes con la venta de tus productos?

Delio Cerpa: Como te dije anteriormente, tiene unos meses que no está funcionando y pues ahora tendríamos que esperar el primer mes donde vamos a hacer una evaluación, donde se va a ver la utilidad y en qué se mejoró en base a como habíamos iniciado.

KB: Muchas Gracias. Manuel, cuéntanos ¿Cuál es el estado actual de tu microempresa? ¿Dónde se encuentra ubicado, en qué municipio del departamento del Atlántico?

Manuel Arrieta: Mi microempresa es una sala de belleza, se llama “New Look”, ubicada en el municipio de Suan de la Trinidad. Actualmente, pues se encuentra funcionando y pues refiriéndonos al tema de la entrega de los insumos y demás, tuve un pequeño inconveniente en el momento de la entrega de los implementos que necesitábamos para la sala de belleza, los cuales en el transporte y demás los espejos se rompieron y nunca fueron entregados a mí, me tocó comprarlos por aparte, pero digamos que no fue un impedimento para que la sala comenzara a funcionar. Lo que sí ocurrió a finales del 2010, cuando ocurrió la ola invernal que afectó el sur del Atlántico, el municipio de Suan se encuentra en esta zona y digamos que los municipios del sur afectados con esto, las casas, las paredes se debilitaron, también teníamos un problema de humedad en las paredes, pero sin embargo digamos se prestó el servicio a la comunidad.

KB: ¿Cuál es el impacto que tiene tu microempresa en el municipio y en tu familia?

Manuel Arrieta: Pues en mi municipio cuando se está haciendo la parte teórica, digamos la formulación del proyecto, el estudio de mercado y todo lo demás, no había una sala de belleza ya conformada como tal, sino que habían personas que trabajaban a domicilio, y posterior a la implementación como manera de sustento, las tierras se vieron afectadas y digamos que el fuerte de las personas, de los Suaneros es la parte de la agricultura y lo demás. Considero que tuvieron que mudarse, varias personas empezaron a tener otros proyectos de peluquería y demás y se implementó pues la competencia, lo cual disminuyó un poco la clientela que teníamos inicialmente, pero sin embargo, puesto a la calidad del servicio que se brinda en el salón, aún estamos en el mercado, funcionando. Y pues en la parte de mi familia, mi microempresa se ha convertido en otra fuente de ingreso económico, lo cual digamos que personalmente me ha permitido mantener una solvencia económica, me he ido un poco independizando, por decirlo así económicamente, de mis padres, para la estadía aquí en Barranquilla.

KB: ¿Cuánto te deja la microempresa mensualmente?

Manuel Arrieta: Mensualmente pues me giran, por decirlo así, de mi familia con la microempresa y pues lo que me da mi papá y eso me está generando un promedio a mí, pues personalmente entre \$100.000 a \$80.000 mensuales.

KB: ¿Y tienes empleados en tu microempresa?

Manuel Arrieta: Actualmente y durante casi todo el tiempo que llevamos en el mercado he mantenido un personal de cuatro personas, una persona que se encarga de las finanzas, que hace la compra de los insumos cuando se están terminando contactando a los proveedores y demás, dos personas que se encargan pues de la parte del cabello y una persona que se encarga de una línea que metimos después que implementamos, que fue la parte del manicure-pedicure.

KB: ¿Cuánto les pagas diariamente o como les cancelas a estas personas?

Manuel Arrieta: Pues, el pago se hace quincenal, a mí me giran mensual y pues básicamente digamos que depende de cómo se haga la producción mensual.

KB: ¿Y cómo te sientes tú con esta experiencia de tener esta microempresa funcionando?

Manuel Arrieta: Bueno, la verdad es que digamos, pues ha sido un proceso, al principio pues bastante durito porque no tenía la experiencia en el campo, de cómo llevar el negocio y demás, pero poco a poco se ha adquirido experiencia, se ha mejorado en la microempresa, se han optimizado procesos y demás.

KB: Muchas gracias Manuel. Jesús, cuéntanos ¿Actualmente, cómo se encuentra tu microempresa, está funcionando o no? y ¿De qué municipio vienes?

Jesús Pérez: Este, mi proyecto fue planteado en asociación con Juan David, somos del municipio de Galapa, y mi proyecto fue de Diseño Gráfico. Actualmente no está en funcionamiento, lastimosamente. Creo que al igual que muchos de nosotros, tuvimos problemas en el planteamiento del plan de negocio, digamos que no se vieron todos los aspectos que requeríamos, entonces no pudo funcionar en óptimas condiciones, no teníamos conocimiento de diseño gráfico, o sea si tenemos conocimiento, pero muy básico, entonces lo comenzamos, pero no como se planteó el proyecto, no tuvimos un control de las finanzas, entonces nosotros manejamos una impresora que ya con el tiempo todo se acaba y se nos acabaron los cartuchos y como no teníamos unas finanzas sólidas, no tuvimos los recursos para poder cargarla y digamos, lastimosamente, que nos quedamos estancados en esa parte. También hubo un problema con el mercado, no sabíamos cómo llegar a las personas, no sabíamos cómo vender nuestros servicios y todas esas cosas.

Juan David Ríos: La manera que se sugirió acá eran dos personas, dos computadores, pero presentaba una particularidad, la impresora desde el primer uso se gastaba y para volver a recargarla eran dos cartuchos en sí, la impresora tenía un rodillo que desde el primer uso resulta que carga medio rodillo y tenía dos cartuchos y cada cartucho tenía un costo casi de \$200.000.

Jesús Pérez: Cargar la impresora era como comprarla nueva prácticamente.

Juan David Ríos: Exactamente.

Jesús Pérez: o sea, costaba lo mismo que una impresora nueva.

KB: Muchas gracias. Mayra y Estefanía ¿Actualmente su microempresa está funcionando? ¿En qué municipio está ubicada?

Mayra Macías: Bueno, nuestra microempresa se encuentra también funcionando. Está ubicada en el municipio de Puerto Colombia. Inicialmente la idea de negocio como tal, era producción y comercialización de bolsas de papel, pero observamos que, digamos que existió la necesidad mucho más amplia, solamente la producción de las bolsas con sus estampados, entonces ampliamos, digamos la razón social a estampado de todo tipo de tela, entonces prestando ese servicio a las modistas allá del municipio y de esa manera generando empleo. Inicialmente, tuvimos una serie de dificultades con respecto a la puesta en marcha como tal de nuestra empresa, duramos aproximadamente cuatro meses de inactividad total porque no disponíamos de todos los insumos necesarios para el inicio de la microempresa, teníamos el soporte físico como tal, que era el Pulpo de Serigrafía, pero aun así, hacían falta los marcos, las pinturas adecuadas para el estampado en las telas que íbamos a trabajar, teníamos digamos unas pinturas que no eran las adecuadas para ese tipo de proceso, sino por el contrario, eran pinturas de Litografía, que ni tenía nada que ver con eso, esto llevó a la falta de funcionamiento al momento de realizar la cotización. Pero muy a pesar de eso, digamos que gracias a nuestro empeño y a nuestras ganas de sacar el proyecto adelante, realizamos una inversión en conjunto para comprar todos esos materiales que nos hacían falta y de esa forma, ya por fin colocar en marcha nuestra microempresa, como estampados “M&E”.

KB: ¿Y cuántos ingresos te genera mensualmente la microempresa?

Estefanía de la Victoria: Bueno, los ingresos depende, porque nosotras como no tenemos el tiempo disponible, estamos estudiando, pues trabajamos por encargos, las personas llegan, se acerca a la microempresa, nos dicen qué necesitan, para cuándo lo necesitan y pues garantizamos entregarlo en ese plazo, pero como tal unos ingresos mensuales no tenemos algo preciso.

Mayra Macías: Los ingresos varían de acuerdo a la época del año no es lo mismo Enero, Febrero que están produciendo los uniformes del colegio, que de pronto en esta época no se ve o sea es muy variable.

KB: ¿Cómo ha sido el trabajo de ustedes dos en equipo, como ha sido este proceso?

Mayra Macías: Bueno, ha sido muy chévere, yo creo que el acompañamiento de una persona que comparta los mismos intereses de uno, que le meta toda la ficha y todo el empeño para sacar adelante esa idea, ha sido una gran experiencia, no sé si para Estefanía, pero a mí me ha parecido muy buena.

Estefanía de la Victoria: Sí, muy chévere.

KB: Muchas gracias.

KB: Gisella, ¿Cuéntanos igualmente, tu microempresa está funcionando o no está funcionando? ¿En qué municipio? ya nos conversaste un poco que tuviste inconvenientes al iniciar desde tu idea de negocio, cuéntanos un poco más acerca de esto,

Gisella Estrada: Bueno, como les comentaba, mi idea de negocio es acerca de la distribución y comercialización de bloques para construcción, que se encuentra ubicada en el municipio de Sabanalarga. Actualmente no está en funcionamiento, pero al inicio, digamos que después de haber superado todos los obstáculos y los inconvenientes que comentaba anteriormente, pues logramos colocar la microempresa en funcionamiento con mi compañera asociada María Alejandra Roa, que también es del mismo municipio de Sabanalarga y sí, logramos colocarla en funcionamiento como cuatro meses. Funcionando con más de 2.000 bloques y pues todo iba muy bien hasta que llegaron la época de lluvia, digamos que fue una falla al momento de elaborar el plan de negocio, no tuvimos en cuenta ese aspecto porque el patio no tenía las condiciones adecuadas, está en un terreno que no es totalmente plano cuando llueve el agua se estanca y los bloques se dañan, el cemento se daña, entonces digamos que por esa parte estamos varados, porque no tenemos un lugar adecuado en donde realizar pues la producción y es una pena, porque igual nosotras lo tenemos inactivo. Actualmente prestamos el servicio ocasional, pues digamos que la persona o el cliente, van a nosotros, vamos a su dirección su domicilio y construimos los bloques en su casa, pero es algo que es ocasional y que no es pues la idea que teníamos en mente, entonces ya no se trabaja con la misma frecuencia.

KB: Muchas gracias.

Luis Carlos Acosta: mi microempresa está ubicada en el municipio de Palmar de Varela, se llama “Muebles Acosta”, es un taller de carpintería. Inicialmente mi padre se enfatizaba en esa tarea, producíamos muebles y yo le fortalecí el negocio, en conjunto con dos primos de él que trabajan con nosotros. Nosotros prácticamente tenemos tres trabajadores fijos, pero como nuestro proceso varía, no hay producciones constantes, entonces hay recorte de personal y no es que recorte, sino que se da un tiempo de descanso y cuando hay más producción se reintegran. Nosotros nos basamos en cuatro líneas de productos que son: salas, comedores, cuartos y baños. Fabricamos todo tipo de muebles de madera, lo único que no fabricamos son muebles de salas porque necesitan de un mayor cuidado y no genera tanta utilidad.

KB: ¿Qué impacto ha traído tu microempresa en tu familia y para ti?

Luis Carlos Acosta: A nivel de mi familia, nosotros antes no contábamos con un recurso fijo, ya con la idea de negocio y la microempresa se pudo tener como una utilidad permanente, nosotros nos ayudamos con los servicios, con la alimentación, vestidura, también me ayuda para venir todos los días acá a la universidad, de ahí obtengo mis pasajes. Y a nivel, bueno, particularmente, he adquirido mucha experiencia a nivel empresarial, ya como yo estoy estudiando Ingeniería Industrial me sirve bastante en el campo de administración.

KB: ¿Y cuántos son los ingresos mensualmente que te genera la microempresa?

Luis Carlos Acosta: Bueno, cuando nosotros tenemos producciones fijas logramos hasta alcanzar producciones de \$5.000.000 a \$6.000.000 en ventas, pero como te digo yo soy distribuidor de artículos que son muy grandes, que tienen un costo por ejemplo multimuebles, closet a pesar que todos son los mismos artículos que tienen un costo elevado. En utilidades como mínimos ingresos mensuales de \$300.000 y máximos de \$700.000 a \$1.000.000.

KB: Muchas gracias. Lauris en qué estado actual se encuentra tu microempresa.

Laura Aragón: Primero que todo, nosotras somos del municipio de Palmar de Varela, actualmente está inactiva. Nuestra microempresa consistía básicamente en la fabricación y comercialización de helados hechos con frutas, se encuentra inactiva pues tenemos tres razones fundamentales. Entre las cuales hay a resaltar.

Kelly Acuña: Bueno, tuvimos un problema con respecto a la cotización, al principio nos dieron un corto plazo para empezar a cotizar las maquinarias, aproximadamente una semana antes, de cuando se tenían que presentar las cotizaciones entonces no sabíamos a qué empresa llamar, a qué empresa empezar a preguntar por la maquinaria que necesitábamos. Otro problema, fue la maquinaria precisamente, nosotros luego de llamar insistentemente a muchas empresas, nos mostraban cotizaciones de un costo muy elevado que ni siquiera alcanzaba el capital semilla con el cual contábamos, porque como era de helados se tenía que hacer una maquinaria industrial, no puede ser una maquinaria de pronto de juguete o cierto, tenía que ser una maquinaria industrial, entonces esa era la segunda, las cotizaciones de la maquinaria. Y la tercera, con respecto a la leche, por ejemplo la que nos entregaron, la fecha de vencimiento de la leche fue muy próxima con la fecha de entrega, entonces cuando ya quisimos empezar a producir, ya la leche estaba vencida, esos fueron los tres principales.

Laura Aragón: Además, la maquinaria que nos entregaron se puede decir que era como de juguete, era de plástico, a la final no enfriaba, no cerraba, no revolvió, era una licuadora.

KB: Muchísimas gracias. Brayan, cuéntanos ¿De qué municipio vienes? y ¿En la actualidad está funcionando o no tu microempresa?

Brayan Atencia: Bueno, mi nombre es Brayan Atencia, vengo del municipio de Soledad. Mi microempresa consiste en una productora de televisión. Nosotros primero planteamos hacer edición y grabación y filmación de videos y además de eso transferes, pero surgió un problema. Mi microempresa está activa, pero ahora mismo sólo está el transfer de video, ya cuento con la tarjeta de video que yo pedí, pero no me la dieron porque no fue encontrada, sólo se encuentra en Bogotá esa tarjeta de video, yo tuve que mandarla a pedir desde Bogotá. Y la otra, yo pedí una cámara con calidad mini-DVD y no me dieron una cámara mini-DVD, sino una cámara con tarjeta de video pequeña normal, yo la pedí mini-DVD para hacer transfer de mini-DVD a Cd y que en ese tiempo se utilizaban los casetes mini-DVD. Está en funcionamiento, aproximadamente 10 a 15 transferes mensuales se hacen. Hace una

semana estaba haciendo unos transferes para una gente de Miami que mi papá me los presentó, porque mi padre es el que de pronto me incita y me mueve en el campo de la tecnología y todo eso, entonces está en funcionamiento con 10 a 15 transferes mensuales que estoy haciendo.

KB: Muchas gracias Brayan. Lainet, actualmente ¿Tu microempresa está funcionando? ¿De qué municipio son ustedes?

Lainet Nieto: Bueno, nosotras somos de municipio de Baranoa. Nuestra microempresa básicamente es producción y comercialización de bolsos y calzado. Actualmente no está en funcionamiento, uno de los primeros problemas e inconvenientes que tuvimos para la puesta en marcha de la microempresa fue que muchas de las maquinarias que nos fueron entregadas no fueron acorde con nuestro plan de negocio, entonces ese fue como primordialmente el inconveniente que nosotros tuvimos. A pesar de esto, nosotros sacamos la primera producción de bolsos y calzado, pero los costos que nos generó la mano de obra fueron muy altos y eran prácticamente imposibles para nosotros pues costearlos. Pues también vimos de que nosotros necesitamos para la reactivación de la microempresa, pues estar más capacitadas nosotras para lograr disminuir los costos que genera la producción y también poder llegar nosotras mismas a las personas y nosotras directamente venderles nuestros productos, puesto de que también tuvimos inconvenientes con eso.

Laura Llanos: Bueno, como lo dijo Lainet, la falla estuvo desde el momento en que hicieron las cotizaciones porque no entregaron un listado de las máquinas que supuestamente nos iban a servir para producir los bolsos y los zapatos, pero en realidad se nos fueron entregados máquinas que no necesitábamos, por ejemplo, nos entregaron una fileteadora y esta se usa es para la ropa y no para los bolsos y los zapatos, entonces tuvimos esa falla. Hicimos la primera producción, pero no trabajamos con nuestras máquinas, sino máquinas de otras personas y al final pues no generamos ningún ingreso, entonces ése básicamente ha sido el motivo por el cual no está funcionando la microempresa.

KB: Cuéntenos Floraine, ¿Actualmente tu microempresa está funcionando?

Floraine Higgins: Bueno mi nombre es Floraine Higgins, soy del municipio de Juan de Acosta. Mi microempresa es servicios para eventos, alquiler y organización, sí está funcionando actualmente, tuve un percance puesto que fueron robadas las sillas que se me entregaron al principio. Pero aun así, yo con todo lo que había hecho durante un año, logré y con ayuda de mis familiares, logré obtener de nuevo las sillas necesarias y mi microempresa está funcionando actualmente.

KB: ¿Y cuántos son los ingresos que te genera mensualmente la microempresa?

Floraine Higgins: Bueno, o sea dependiendo, porque hay épocas en las que las fiestas y esas actividades, los eventos se dan con mucha mayor frecuencia, pero aproximadamente de dos a tres veces se alquilan, se prestan los servicios semanalmente que son como \$300.000 que genera al mes.

KB: Gracias Floraine.

Muchas gracias jóvenes becados Opción Atlántico 2010 por su valioso aporte a esta investigación que estamos realizando, por esta tarde que nos han permitido conversar y compartir un poco más acerca de cómo ha sido su experiencia en este Programa de emprendimiento, lo cual fue el motivo por los cuales sus proyectos son exitosos y otros no han podido estar en funcionamiento. Quiero agradecer de manera especial a Kateryn que fue nuestra moderadora, agradecer de manera especial a Lina por las conclusiones dadas y pues a todas las personas que de una manera u otra han permitido que hoy podamos realizar este grupo focal, gracias a todos por su tiempo por la valiosa información que han aportado a este proyecto de investigación y bueno, estaremos retroalimentando. La idea es utilizar esto como una oportunidad de mejora y que pueda aportar también al Programa Opción Atlántico, que los próximos proyectos que vengan, vengan más firmes, mejor fundamentados, tengan un mejor acompañamiento en cuanto a la parte de emprendimiento, muchas gracias a todos.”

Anexo 5. Formato Encuesta a becados del Programa Opción Atlántico 2010.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al Programa y el impacto generado en la calidad de vida de las personas vinculadas directa o indirectamente a él.

Se agradece su honestidad y confianza y aclaramos que la información que usted nos confiera será confidencial, gracias por su cooperación.

Municipio: _____

Nombre del becado: _____

Proyecto de Emprendimiento (PE): _____

Estado Actual del PE: _____

Utilice la siguiente escala para contestar: Muy de acuerdo (MA), de acuerdo (DA), me es indiferente (MI), en desacuerdo (ED) y muy en desacuerdo (MD).

AFIRMACIONES	MA	DA	MI	ED	MD
1. Su proyecto de emprendimiento ha contado con la asesoría y acompañamiento suficiente, por parte del Programa Opción Atlántico (POA), durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Las capacitaciones recibidas en el POA, han sido pertinentes durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento de su PE.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Su PE ha representado un alivio económico para usted y su familia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. A través de su PE ha logrado independencia económica.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. El aporte en equipos e insumos recibido para su PE fue pertinente para la puesta en marcha del mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Seleccione la(s) respuesta(s) más adecuada(s).

6. ¿Cuál considera que ha sido el nivel de aporte del POA en su vida?

Académico _____ Económico _____ Otro _____

¿Cuál? _____

7. ¿Cuál considera que ha sido el nivel de impacto del POA, a través de su PE en su municipio?

Social _____ Cultural _____ Económico _____ Otro _____

¿Cuál? _____

8. Después de la puesta en marcha de su PE, ¿Ha recibido acompañamiento por parte del POA?

Frecuentemente _____ Pocas veces _____ Casi nunca _____ Nunca _____

Anexo 6. Formato Encuesta a las familias de los becados del Programa Opción Atlántico 2010.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al Programa y el impacto generado en la calidad de vida de las personas vinculadas directa o indirectamente a él.

Se agradece su honestidad y confianza y aclaramos que la información que usted nos confiera será confidencial, gracias por su cooperación.

Utilice la siguiente escala para contestar: Muy de acuerdo (MA), de acuerdo (DA), me es indiferente (MI), en desacuerdo (ED) y muy en desacuerdo (MD).

AFIRMACIONES	MA	DA	MI	ED	MD
1. El proyecto de emprendimiento de su hijo(a) ha contado con la asesoría y acompañamiento suficiente, por parte del Programa Opción Atlántico (POA), durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Las capacitaciones recibidas por su hijo(a) en el POA, han sido pertinentes durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento del PE.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. El PE de su hijo(a) ha representado un alivio económico para su familia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. A través del PE su hijo(a) ha logrado independencia económica.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Seleccione la(s) respuesta(s) más adecuada(s).

5. ¿Cuál considera que ha sido el nivel de aporte del POA en su familia?

Académico _____ Económico _____ Otro _____

¿Cuál? _____

6. ¿Cuál considera que ha sido el nivel de impacto del POA, a través del PE de su hijo(a) en su municipio?

Social _____ Cultural _____ Económico _____ Otro _____

¿Cuál? _____

7. Durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento del PE de su hijo(a), ¿Ha tenido usted la necesidad de hacer aportes económicos?

Frecuentemente _____ Pocas veces _____ Casi nunca _____ Nunca _____

8. Durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento del PE de su hijo(a), ¿Ha tenido usted comunicación con los asesores o directivos del POA, con respecto a los avances de su hijo(a)?

Frecuentemente _____ Pocas veces _____ Casi nunca _____ Nunca _____

Anexo 7. Formato Encuesta al personal vinculado a los proyectos de emprendimiento del Programa Opción Atlántico 2010.

En el marco de la Investigación -Medición del Impacto del Programa “Opción Atlántico” de la Corporación Universidad de la Costa en los becados 2010- elaborada como requisito para optar el título de MBA Ejecutivo, se requiere su valiosa colaboración con información pertinente al Programa y el impacto generado en la calidad de vida de las personas vinculadas directa o indirectamente a él.

Se agradece su honestidad y confianza y aclaramos que la información que usted nos confiera será confidencial, gracias por su cooperación.

Utilice la siguiente escala para contestar: Muy de acuerdo (MA), de acuerdo (DA), me es indiferente (MI), en desacuerdo (ED) y muy en desacuerdo (MD).

AFIRMACIONES	MA	DA	MI	ED	MD
1. El proyecto de emprendimiento (PE) del cual hace parte, ha contado con la asesoría y acompañamiento suficiente, durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Las capacitaciones recibidas por usted han sido pertinentes durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento del PE.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. El PE del cual hace parte ha representado un alivio económico para usted y su familia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. El PE del cual hace parte ha logrado impactar positivamente el municipio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Seleccione la(s) respuesta(s) más adecuada(s).

5. ¿Cuál considera que ha sido el nivel de aporte del PE en su familia?

Académico _____ Económico _____ Otro _____

¿Cuál? _____

6. ¿Cuál considera que ha sido en su municipio, el nivel de impacto del PE del cual hace parte?

Social _____ Cultural _____ Económico _____ Otro _____

¿Cuál? _____

7. Durante el proceso de formulación- implementación y funcionamiento del PE del cual hace parte, ¿Ha tenido usted comunicación con los asesores o directivos del POA, con respecto a los objetivos y alcances del mismo?

Frecuentemente _____ Pocas veces _____ Casi nunca _____ Nunca _____

8. ¿Cómo ha cambiado su calidad de vida el PE del cual hace parte?

Anexo 8. Formato Información cuantitativa de los proyectos de emprendimiento.

FACTOR	VALOR
No. proyectos de Emprendimiento formulados por municipio, becados 2010	
No. proyectos de Emprendimiento implementados por municipio, becados 2010	
No. proyectos de Emprendimiento en funcionamiento por municipio, becados 2010	
No. visitas de acompañamiento durante la formulación del proyecto de emprendimiento	
No. visitas de asesoría durante la formulación del proyecto de emprendimiento	
No. visitas de acompañamiento durante la implementación del proyecto de emprendimiento	
No. visitas de asesoría durante la implementación del proyecto de emprendimiento	
No. visitas de monitoria o control	
No. personas beneficiadas por proyecto de emprendimiento en funcionamiento	
No. empleos directos por proyecto de emprendimiento en funcionamiento	
No. capacitaciones a los empleados por proyecto de emprendimiento en funcionamiento	
Facturación por unidad de negocio	
Valor presente neto de cada negocio	
Índice de ahorro causado por la obtención de la beca en cada becado 2010	