

**ANÁLISIS DE FACTORES QUE INCIDEN EN EL EMPRENDIMIENTO DE LOS
EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL.**

FERNANDO MORENO BETANCOURT

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
TULUÁ VALLE DEL CAUCA
JUNIO DE 2014**

**ANÁLISIS DE FACTORES QUE INCIDEN EN EL EMPRENDIMIENTO DE LOS
EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL.**

FERNANDO MORENO BETANCOURT

DIRECTOR

BENJAMÍN BETANCOURT GUERRERO

PH.D. EN ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

TULUÁ VALLE DEL CAUCA

JUNIO DE 2014

NOTA DE ACEPTACIÓN

El presente Trabajo de Grado fue aprobado por el Director de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad del Valle, por el Director del Trabajo de Investigación y por los jurados evaluadores.

Profesor, Luis Aurelio Ordoñez

Director de la Maestría

Profesor, Benjamín Betancourt Guerrero

Director de Trabajo de Grado

Jurado Evaluador

Jurado Evaluador

Santiago de Cali, Valle del Cauca 2014.

DEDICATORÍA

Es trabajo de grado es dedicado a:

En primer lugar, a mi señora madre Elsa María Betancourt de Moreno, que con su esfuerzo y sacrificio ha logrado edificar en roca firme una familia con la venia de Dios todo poderoso.

En segundo lugar, a mis hermanas Viviana, Diana y Lina, que han sido ejemplo de lucha y solidaridad.

En tercer lugar, a mis familiares y amigos, en especial a Fredy Núñez, Bernardo Llanos y a María Enit Núñez por sus comentarios y consejos para la vida.

En cuarto lugar, a mi novia Juliana García y a su familia por el apoyo, la confianza y la amistad constante que hemos venido construyendo.

En quinto lugar, a mi gran hermano Jordán y Aron, que son más que unas mascotas.

Finalmente, a los líderes regionales que día a día construyen una mejor sociedad.

AGRADECIMIENTOS

Especiales agradecimientos:

A Dios por la fuerza y la sabiduría que me ha dado.

A Nasly Jhoana Rojas, por el apoyo logístico y el compromiso en esta tarea.

A Juliana García, por su compromiso y dedicación en las tareas asignadas.

A Katherine García, por su compromiso y dedicación en las tareas asignadas.

A Sandra Vargas, por su compromiso y dedicación en las tareas asignadas.

A Benjamín Betancourt Guerrero, porque más que un profesor, es un maestro y amigo.

A Yonny Andrés Arias Higueta, por su compromiso y apoyo incondicional.

A todos los compañeros y compañeras de trabajo que me ha apoyaron en la culminación de este objetivo.

	CONTENIDO	Pág.
0.	INTRODUCCIÓN	13
1.	TRATAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1	IDENTIFICACIÓN	
1.2	UBICACIÓN ESPACIAL	16
1.3	TENENCIA	
1.4	CRONOLOGÍA - MAGNITUD	
1.5	CAUSAS DEL PROBLEMA	18
1.6	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	
1.7	OBJETIVO GENERAL	
1.8	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
1.9	JUSTIFICACIÓN	19
1.10	MARCO DE REFERENCIA	
1.10.1	MARCO TEÓRICO	
1.10.2	MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL	36
1.10.3	ESTADO DEL ARTE	37
1.11	DISEÑO METODOLÓGICO	40
1.11.1	EL TIPO DE INVESTIGACIÓN	
1.11.2	MÉTODO	
1.11.3	HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS	42
1.11.4	PASOS METODOLOGICOS	
2.0	CARACTERIZACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	45
2.1	RESEÑA DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	
2.2	REFERENTE HISTORICO	
2.3	ZONA DE INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	52
2.4	PROGRAMAS ACADÉMICOS	

2.5	MISIÓN	
2.6	VISIÓN	53
2.7	CONVENIOS ACTUALES	
2.8	CAMPUS “LAS BALSAS”	
2.9	GRUPOS DE INVESTIGACIÓN	54
2.10	OFERTA ACADÉMICA	55
2.11	DE LOS EGRESADOS	
2.12	DE LOS TRABAJOS DE GRADO DE EMPRENDIMIENTO	56
2.13	ANÁLISIS DE LOS PROGRAMAS CON RESPECTO AL COMPROMISO CON EL EMPRENDIMIENTO	57
3.0	ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	62
3.1	CONTEXTO DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE, ZARZAL.	
3.2	TERRITORIO BRUT Y LA UNIVERSIDAD DEL VALLE	71
3.3	OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL CONTEXTO LOCAL AL EMPRENDIMIENTO	81
4.0	ANÁLISIS DE LA EDUCACIÓN PÚBLICA SUPERIOR Y DE LAS INSTITUCIONES QUE FOMETAN EL EMPRENDIMIENTO	87
5.0	BENCHMARKING DE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN INTERNACIONAL CON RESPECTO AL EMPRENDIMIENTO	94
5.1	UNIVERSIDADES NACIONALES	114
5.2	ANÁLISIS A PARTIR DE MATRIZ SOBRE EL BENCHMARKING REALIZADO A INSTITUCIONES CON ENFOQUE EN EMPRENDIMIENTO	118
5.2.1	ANÁLISIS DE LA ENSEÑANZA DE LAS UNIVERSIDADES	121
5.2.2	ANÁLISIS DE LA TIPOLOGÍA DE LAS UNIVERSIDADES	125
6.0	CONSULTA DE LOS ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO: DOCENTES UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	127
6.1	ASPECTOS A RESALTAR DEL PENSAMIENTO Y SENTIR SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LOS DOCENTES.	153
7.0	CONSULTA DE LOS ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO: ESTUDIANTES UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	159

7.1	ASPECTOS A RESALTAR DEL PENSAMIENTO Y SENTIR POR PARTE DE LOS ESTUDIANTES.	182
8.0	CASOS DEMOSTRATIVOS EMPRENDEDORES DE LA REGIÓN NORTE VALLECAUCANA	187
8.1	HISTORIA DE VIDA LUIS MARIO VARGAS ORTIZ	188
8.2	HISTORIA DE VIDA JORGE HUMBERTO MAYORGA	201
8.3	HISTORIA DE VIDA ELSA PAEZ TORRES	210
8.4	HISTORIA DE VIDA JHONY ALEXANDER BERMUDEZ HERNANDEZ	221
8.5	HISTORIA DE VIDA MARÍA CAROLINA TAPASCO MARÍN	232
8.6	HISTORIA DE VIDA CARLOS ANDRES TAMAYO	239
8.7	MALLA DE LECTURA DE LOS EGRESADOS EMPRENDEDORES	251
8.8	ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE LOS EMPRENDEDORES	282
8.9	ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES	291
8.10	ASPECTOS A RESALTAR DEL PENSAMIENTO Y SENTIR SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LOS EGRESADOS	294
9.0	LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO DENTRO DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	296
9.1	PLANTEAMIENTO DE LOS LINEAMIENTOS	299
10.0	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	303
10.1	CONCLUSIONES	
10.2	RECOMENDACIONES	305
	BIBLIOGRAFIA	307
	ANEXOS	314

	LISTA DE TABLAS	Pág.
Tabla 1.	POBLACIÓN DE EGRESADOS (1.993 -2011)	17
Tabla 2.	EGRESADOS Y SECTOR	
Tabla 3.	CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEDORES	23
Tabla 4.	ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE EL ESTUDIO DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS.	27
Tabla 5.	SERVICIOS PÚBLICOS	67
Tabla 6.	POBLACIÓN DEL NORTE DEL VALLE DEL CAUCA	72
Tabla 7.	PORCENTAJE DE HOMBRES Y MUJERES POR MUNICIPIO	73
Tabla 8.	COBERTURA DE SERVICIOS PÚBLICOS DEL TERRITORIO	75
Tabla 9.	COBERTURA DE NIVEL EDUCATIVO EN LA REGIÓN	76
Tabla 10.	OFERTA DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN LA REGIÓN	78
Tabla 11.	OPORTUNIDADES DEL CONTEXTRO LOCAL PARA EL EMPRENDIMIENTO	82
Tabla 12.	AMENAZAS DEL CONTEXTO LOCAL PARA EL EMPRENDIMIENTO	84
Tabla 13.	UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID	95
Tabla 14.	INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE EMPRESA	96
Tabla 15.	INSTITUTO EMPRESA IE	97
Tabla 16.	INIVERSIDAD DE WASHINGTON	98
Tabla 17.	BABSON COLLEGE	99
Tabla 18.	UNIVERSITY OF CALIFORNIA AT LOS ANGELES	100
Tabla 19.	STANFORD UNIVERSITY	101
Tabla 20.	INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY	102
Tabla 21.	UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CHILE	104
Tabla 22.	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA AMÉRICA QUITO	106
Tabla 23.	ALIANZA SUMAG	107
Tabla 24.	CENTRO SKOLL PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL	
Tabla 25.	UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE	109

Tabla 26.	UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA	
Tabla 27.	UNIVERSIDAD DE SALAMANCA	
Tabla 28.	UNIVERSITY OF COPENHAGEN	111
Tabla 29.	UNIVERSITY STOCKHOLM	112
Tabla 30.	UNIVERSITY BERKELEY	
Tabla 31.	UNIVERSIDAD EAN	114
Tabla 32.	UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA	115
Tabla 33.	UNIVERSIDAD NACIONAL	116
Tabla 34.	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES	117
Tabla 35.	TIPOS DE PROGRAMA	118
Tabla 36.	MATRIZ DE COMPARACIÓN DE ENSEÑANZA DE LAS UNIVERSIDADES	119
Tabla 37.	DESCRIPCIÓN DE COLORES	121
Tabla 38.	MATRIZ DE COLORES TIPOLOGÍA DE PROGRAMA	122
Tabla 39.	DESCRIPCIÓN DE COLORES	124
Tabla 40.	PRESENTACIÓN DE LOS DOCENTE	128
Tabla 41.	MALLA DE LECTURA DE LOS DOCENTES COMO ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO	129
Tabla 42.	LISTADO DE ESTUDIANTES INVITADOS	160
Tabla 43.	LISTADO DE ESTUDIANTES ASISTENTES	161
Tabla 44.	MALLA DE LECTURA DE LOS ESTUDIANTES COMO ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO	162
Tabla 45.	PRESENTACIÓN DE EGRESADOS EMPRENDEDORES	252
Tabla 46.	ANÁLISIS DE LA MALLA DE LECTURA DE JORGE HUMBERTO MAYORGA	254
Tabla 47.	ANÁLISIS DE LA MALLA DE LECTURA DE ELSA PAEZ TORRES	258
Tabla 48.	ANÁLISIS DE LA MALLA DE LECTURA DE JHONY ALEXANDER BERMUDEZ HERNANDEZ	264

Tabla 49.	ANÁLISIS DE LA MALLA DE LECTURA DE MARÍA CAROLINA TAPASCO	270
Tabla 50.	ANÁLISIS DE LA MALLA DE LECTURA CARLOS ANDRÉS TAMAYO COBO	274
Tabla 51.	FACTORES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS EGRESADOS	283
Tabla 52.	ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES	289
Tabla 53.	ANÁLISIS DEL NIVEL DE ENSEÑANZA Y TIPO DE PROGRAMA	296
Tabla 54.	LINEAMIENTOS PARA EL FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	300

	LISTA DE FIGURAS	Pág.
Ilustración 1.	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO COMO ALGO VISUAL	21
Ilustración 2.	UNIVERSIDAD DEL VALLE	45

Ilustración 3.	ESTADISTICAS DE EGRESADOS UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL	56
Ilustración 4.	UBICACIÓN DEL MUNICIPIO EN EL DEPARTAMENTO Y EN COLOMBIA	62
Ilustración 5.	ESTABLECIMIENTOS SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA	68
Ilustración 6.	ESTABLECIMIENTO SEGÚN ESCALA DE PERSONAL POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	69
Ilustración 7.	NIVEL EDUCATIVO	71
Ilustración 8.	POBLACIÓN POR RANGOS	73
Ilustración 9.	COBERTURA EN SALUD VS. PROMEDIO DEPARTAMENTO - 2007	76
Ilustración 10.	PARTICIPACIÓN POR TIPOS DE ENTIDADES DE EDUCACIÓN SUPERIOR	79
Ilustración 11.	PROCEDENCIA EGRESADOS DEL TERRITORIO	
Ilustración 12.	RESIDENCIA PROFESIONALES EGRESADOS DE LA REGIÓN	80
Ilustración 13.	UBICACIÓN LABORAL DE EGRESADOS POR SECTOR ECONÓMICO	
Ilustración 14.	ANÁLISIS DESDE ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO	297
Ilustración 15	TIPOS DE PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL	

INTRODUCCIÓN

En el norte del departamento del Valle del Cauca se encuentra la subregión BRUTVZ, definida así por las iniciales de los municipios que la conforman – Bolívar, Roldanillo, La Unión, Toro, La Victoria y Zarzal – esta tiene un desarrollo económico, social y cultural articulado por los actores sociales. Ésta micro-región es rica por la productividad del suelo y se ha convertido en la despensa frutícola del departamento, aprovechando la variedad de pisos térmicos y, una oferta cultural, educativa y ambiental que permite las condiciones propicias para el desarrollo social y empresarial de la región de forma efectiva.

En relación con lo anterior, es importante destacar que el emprendimiento se ha convertido en una apuesta importante para los gobiernos a nivel mundial, nacional, departamental y local que aspiran a mejorar el nivel y la calidad de vida de los ciudadanos. Este ha sido estudiado por diversos investigadores de reconocidas Universidades desde una perspectiva del individuo y su relación con el entorno (Varela, 2001). Por otro lado, se aspira que mediante el fomento de la cultura empresarial se disminuya la exclusión social de los seres humanos en el mismo sistema, es decir, acceder a la compra de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades básicas y de realización con la finalidad de obtener el anhelado bienestar.

Por las razones anteriores, este trabajo de grado busca explorar sobre las situaciones y circunstancias que impulsan y promueven el emprendimiento en los Egresados de la Universidad del Valle Sede Zarzal¹; partiendo de la conceptualización empresarial y los elementos que influyen en esta; por ejemplo, el entorno y las habilidades innatas o aprendidas en el proceso de transformación del emprendedor, que “revoluciona” el sector donde compite de forma creativa y eficiente. Por otro lado, visibilizar el impacto y la dinámica del emprendimiento por parte de los egresados en la micro-región norte del Valle Cauca.

¹ La Universidad del Valle mediante el Sistema de Regionalización cuenta con (9) sedes ubicadas en distintas zonas del departamento de forma estratégica para el cumplimiento de su misión y visión. Una de las sedes se encuentra en el Municipio de Zarzal: ubicado en el norte del Valle, aproximadamente 140 kilómetros al noroeste de Cali, la capital del Valle del Cauca. Altitud 916 m.s.n.m, Temperatura 26 C. Fundado en el año de 1.809 con el nombre de Libraida e instituido en 1.909 como Municipio con el nombre de Zarzal. Actualmente cuenta con una población de 45.000 habitantes, se caracteriza por concentrar 71,8% de la población en su cabecera, seguido a esto cuenta con (7) corregimiento en los cuales el desarrollo económico gira alrededor de las actividades agrícolas (especialmente caña). Las áreas cultivadas tienen tendencia a mantener cultivos transitorios y frutales. (Alcaldía Municipal de Zarzal , 2012)

Debido a lo anterior, se estudian los programas académicos y su compromiso con el emprendimiento; se compararon niveles de enseñanza y tipos de programas mediante el análisis documental de otras universidades internacionales que sirvieron de orientación para el estudio.

El estudio fue de tipo descriptivo y cualitativo, debido a que el interés no es cuantificar sino cualificar y describir factores y contextos determinantes en la creación, innovación e implementación estratégica por parte de los empresarios universitarios.

Para evidenciar lo anterior, se tomarán como tema y eje de investigación las experiencias de emprendimiento que egresados de la Universidad del Valle han tenido y sobre las cuales han formado y forjado su vida profesional, donde se analizó de forma detallada cuáles han sido aquellos factores y elementos que los han impulsado a ser líderes organizacionales; quienes fueron recomendados por la Oficina de Egresados de la Universidad del Valle sede Zarzal bajo unos criterios de selección definidos por esta investigación; por otra parte, se recopilieron las percepciones de profesores que hacen parte de la estructura académica cuyo aporte y apreciación del emprendimiento dentro de la institución es fundamental para conocer a fondo el contexto de este tema de investigación, donde fueron ellos quienes postularon a estudiantes de la institución, que según su forma de ver y de apreciar el emprendedor, cumplieran con características básicas emprendedoras para hacer más nutritivo el grupo focal realizado con estudiantes, dado que permitía una inclusión coherente para el mecanismo de análisis y debate sobre el emprendimiento desde la estructura curricular, conceptos y prácticas que la misma institución impulsa y promueve.

Todo esto permitirá tener como resultado una propuesta que busque observar el horizonte del emprendimiento partiendo de las bases de la academia, la institucionalidad, el conocimiento y la práctica.

ANÁLISIS DE FACTORES QUE INCIDEN EN LA CREACIÓN E INNOVACIÓN EMPRESARIAL DE LOS EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE: SEDE ZARZAL

1. TRATAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 IDENTIFICACIÓN

El emprendimiento empresarial tiene como finalidad disminuir los cinturones de miseria en el mundo globalizado, según Varela (2001). Este contribuye a mejorar la distribución del ingreso, ya que las personas pueden acceder a medios de producción, como son: conocimiento, tierra, capital y trabajo. En este sentido, el emprendimiento es reforzado por valores y habilidades que las personas deben poseer para liderar una organización empresarial.

El emprendimiento actualmente se ha vuelto una condición imperante para el funcionamiento del capitalismo, como lo revela (Schumpeter, 2010); dicha situación ha conllevado a replantear el funcionamiento de las instituciones y acelerar la evolución de los negocios según (Bhide, 2000) debido a la innovación y el aprovechamiento de las oportunidades del entorno para mejorar procesos al interior de las organizaciones, convirtiéndolas en más eficientes y competitivas.

Debido a las realidades expuestas, la educación profesional se ve obligada a replantear aspectos al interior de sus aulas, ya que es un deber misional en las organizaciones educativas actuales capacitar a los estudiantes en la construcción de planes y proyectos de negocios, manejo financiero y creatividad e innovación empresarial. A causa de esta situación, las universidades a nivel de postgrado y pregrado de talla mundial y nacional están introduciendo en el pensum asignaturas que tienen el objetivo de incentivar la cultura emprendedora y el manejo gerencial e innovador de las organizaciones; sin embargo, el profesor Mintzberg (2010), se muestra en desacuerdo con la enseñanza de algunos cursos de dirección y emprendimiento, manifestando que no incentivan las habilidades gerenciales y empresariales, sino, una formación de “buenos analistas de información”, que poco contribuyen a desarrollar una efectiva gerencia emprendedora.

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, la Universidad del Valle sede Zarzal, conociendo de antemano que algunos egresados optan por el camino del emprendimiento, pretende conocer de buena tinta las características del emprendedor universitario en cuanto a la adaptación, motivación y desarrollo en el entorno de la región norte del Valle del Cauca. A su vez, analizar la incidencia de la formación académica en el proceso de emprendimiento; permitiendo reflexionar alrededor de las metodologías de

enseñanza con el propósito de fortalecer el aprendizaje empresarial, a partir de la experiencia de los emprendedores egresados de la región.

1.2 UBICACIÓN ESPACIAL

La Universidad del Valle sede Zarzal tiene influencia en los siguientes municipios: Bolívar, Roldanillo, La Unión, Toro, La Victoria, Versalles y Zarzal; estos municipios tienen vocación económica establecida en el sector de la agricultura, agroindustria y comercial (Gobernación del Valle del Cauca , 2000). En estos sectores se pueden encontrar gran parte de los egresados que lideran las organizaciones empresariales de la región.

1.3 TENENCIA

A razón de esta situación, se hace necesario que la Universidad del Valle sede Zarzal brinde información de primera mano sobre la actividad laboral y empresarial de los egresados, ya que permitiría a los directivos gremiales, coordinadores de programa de la universidad, Secretarías de Industria y Comercio (Municipios del norte del Valle del Cauca), Cámara de Comercio, la comunidad de la región y al investigador, una profunda reflexión sobre factores que inciden de forma predominante en el proceso empresarial de ésta región.

1.4 CRONOLOGÍA - MAGNITUD

Los egresados de la Universidad del Valle han sido monitoreados de forma permanente por PIE², cuya función principal es supervisar, integrar y gestionar a favor de las relaciones Alma Mater y egresados; de esta forma fortaleciendo el servicio a la comunidad. Según los estudios exploratorios y cuantitativos realizados por esta dependencia, el periodo de obtención del título universitario y sector laboral de los graduados se distribuye de la siguiente forma:

² Programa Institucional de Egresados

Tabla 1 Población de egresados (1.993 – 2011)

Programa Academico	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TOTAL
Especialización en Administración de Salud																7				7
Especialización en Ciencias Sociales	32																			32
Licenciatura en Literatura		23	7	3	10	7		2												52
Tecnología en Alimentos (Distancia)		12		14	13															39
Tecnología en Alimentos (Presencial)						4	5	3						5	9					26
Tecnología en Sistemas de Información (Distancia)		10		25	15															50
Tecnología en Sistemas de Información (Presencial)						51	20	12	19	15	3	18	9	1	1	3		1	1	154
Tecnología en Electrónica (Distancia)		9		4	2															15
Tecnología en Electrónica (Presencial)						12	10	14	11	20	1	25	27	20	2	8	13	11		174
Capacitación Educadores Populares		8																		8
Licenciatura en Ciencias Sociales				1	3	1														5
Administración de Empresas					22		12	8	34	22	13	27	14	22	22	6	28	11	12	253
Contaduría Pública						39	21	17	23	23	14	22	14	23	11	2	24	31	45	309
Trabajo Social																			2	2
TOTALES	32	62	7	47	65	114	68	56	87	80	31	92	64	71	45	26	65	54	60	1126

Fuente: Programa Institucional de Egresados Univalle Zarzal, 2012

Tabla 2 Egresados y sector

Plan Academico	# Egresados Reportados	# Empleados	Sector Comercial	Sector Educativo	Sector Servicios	Sector Manufacturero	Sector Financiero	Sector Salud	Sector Estatal
Especialización en Administración de Salud - 5626	7	7	0	2	0	0	0	3	2
Especialización en Ciencias Sociales	16	16	0	16	0	0	0	0	0
Licenciatura en Literatura	21	21	0	21	0	0	0	0	0
Tecnología en Alimentos	42	36	0	8	0	19	0	0	9
Tecnología en Sistemas de Información	137	102	13	18	7	8	11	8	37
Tecnología en Electrónica	154	125	26	7	19	30	4	8	31
Capacitación Educadores Populares	3	3	0	3	0	0	0	0	0
Licenciatura en Ciencias Sociales	4	4	0	4	0	0	0	0	0
Administración de Empresas	204	162	25	13	12	18	31	25	38
Contaduría Pública	258	155	25	16	24	16	28	12	34
Trabajo Social	2	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	848	631	89	108	62	91	74	56	151

Fuente: Programa Institucional de Egresados Univalle Zarzal, 2012³

En concordancia con lo referenciado, se puede deducir con certeza que los sectores de mayor vinculación laboral de los egresados de la universidad son: el sector estatal con, (151); educativo con, (108) y; manufacturero con, (91). Empero, dicha información se queda corta en definir claramente cuantos egresados están en el proceso empresarial; excluyendo información valiosa para retroalimentar los procesos de formación con respecto al emprendimiento e innovación en la región.

De ésta microrregión se han graduado (1126) profesionales de diferentes carreras y municipios, según informe del (Programa Insitucional de Egresado Univalle Zarzal , 2012): desde 1993 hasta el 2011.

³ Debido a las diferentes dinámicas laborales y situacionales de los egresados, es difícil la tenencia al cien por ciento de la información de los (1126). Esta salvedad se formaliza con respecto a la cifra de (848) egresados reportados, de los cuales (631) están laborando en los distintos sectores enunciados con anterioridad.

1.5 CAUSAS DEL PROBLEMA

Por último, el estudio se sustenta en la Resolución No. 004 del 28 de enero del 2005, establecida por el Consejo Superior, que obliga a la Universidad del Valle fortalecer las actividades de los egresados a través de un seguimiento continuo; por medio del Programa Institucional de Egresados, adscrito a la Vicerrectora Académica.

Además, esta investigación es de interés para los programas académicos que buscan fortalecer actitudes y aptitudes de emprendimiento de los estudiantes universitarios, ya que brinda experiencias reales que pueden orientar el proceso de emprendimiento de forma efectiva y creativa.

Por otro lado, resaltar la labor de los egresados y el impacto socio-económico generado desde las organizaciones empresariales que lideran: ubicadas en la región norte del Valle del Cauca.

1.6 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué factores inciden en la capacidad emprendedora de los egresados de la Universidad del Valle sede Zarzal?

1.7 OBJETIVO GENERAL

Analizar factores que inciden en el emprendimiento de los egresados de la Universidad del Valle sede Zarzal.

1.8 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar la Universidad del Valle Sede Zarzal
- Analizar el contexto local y regional en las dimensiones sociales y económicas
- Identificar instituciones que fomentan el emprendimiento
- Comparar niveles de enseñanza del emprendimiento y tipos de programas de desarrollo del espíritu empresarial de universidades internacionales y nacionales
- Explorar percepciones de docentes referente al fomento del emprendimiento de la Universidad del Valle sede Zarzal
- Examinar percepciones de estudiantes referente al fomento del emprendimiento de la Universidad del Valle sede Zarzal

- Analizar factores, características personales, innovaciones y estrategias implantadas por los egresados en la organización empresarial que han generado crecimiento y desarrollo de su profesión y emprendimiento.
- Definir lineamientos estratégicos para el fortalecimiento del emprendimiento de la Universidad del Valle

1.9 JUSTIFICACIÓN

Actualmente el Programa de Egresados de la Universidad del Valle Zarzal cuenta con información básica de los graduados; es decir, nombre, ubicación, cargo, entre otros. Sin embargo, está en mora de realizar un estudio a profundidad con respecto a las vivencias del quehacer profesional. La situación anterior, evidencia la necesidad de auscultar las prácticas de los egresados en el terreno profesional e identificar experiencias que sirvan de retroalimentación para la academia y futuros profesionales que le apuestan al emprendimiento e innovación.

Por otro lado, el estudio permitirá identificar la incidencia de la educación superior en casos empresariales de la región, logrando exaltar la Universidad como gestora de conocimiento y formación para la efectiva dirigencia empresarial de la provincia.

Adicionalmente la información permitirá construir e identificar de forma clara los contextos y particularidades que forman y consolidan al emprendedor universitario de la sede; sirviendo de base conceptual para todas aquellas personas que deseen comenzar el proceso de emprendimiento.

1.10 MARCO REFERENCIAL

1.10.1 MARCO TEÓRICO

La escuela empresarial acoge como objeto de estudio el papel que cumple el empresario dentro de la organización, ésta afirma que es a partir de Schumpeter (citado en Mintzberg, 2010) que se hace reconocimiento y elogios a la función empresarial al interior de la Ciencia Económica, sin embargo, no logra el impacto suficiente dentro de esta disciplina, debido a que la prioridad de estudio era el mercado como fuerza predominante y responsable de la innovación y el desarrollo económico, en otras palabras el empresario no era reconocido como agente de cambio.

Para Schumpeter (citado en Mintzberg (2010)) *“el empresario no siempre es quien aporta el capital inicial o inventa el nuevo producto, sino el que concibe la idea del negocio”*, es

decir, el empresario tiene la facultad de convertir las ideas tanto en poderosas como rentables. En este sentido, el empresario es aquella persona que tiene la capacidad de iniciar, proponer y accionar nuevas combinaciones de los medios de producción, por lo tanto, este puede generar cambios en un sector de la economía de una manera agresiva y constante.

Por otro lado, hace referencia a las nuevas combinaciones que logran los empresarios incluyendo el hacer cosas nuevas, o de un modo nuevo las que ya se están haciendo. Cabe agregar que existen múltiples conceptos del significado de empresario, los cuales son utilizados de forma general y se torna difícil lograr un consenso de estos, sin embargo se inicia con los conceptos estudiados y reconocidos por la diversidad de autores expuestos por (Ordoñez, 2011, p. 107:109). Este elabora una recapitulación rigurosa del concepto de empresario en distintos periodos de tiempo, compilados en un capítulo del libro – Industrias y empresarios pioneros - denominado: *la noción de empresario*.

*[...] Para comenzar, conviene tener en cuenta que el origen de la palabra empresario está relacionado con la idea de emprender tareas arduas y difíciles, en el ámbito de la economía. Históricamente, uno de los primeros agentes de este tipo de actividades en el comercio fue el **mercader medieval**, quien se encargaba de la comercialización de productos entre mercados distantes. [...]*

*La figura del **negociante**, desde la Edad Media, se asemeja a la del mercader, pero su característica básica es la de superar la especialización, para convertirse en polivalente y acaparador. Aparentemente, guiado por la prudente necesidad de dispersar los riesgos, pero, según Braudel, por la imposición de las reglas mercantiles del desarrollo del capitalismo en su propio terreno.*

Según Max Weber (citado en Ordoñez, 2011:108) los empresarios se caracterizaban por ser “hombres educados en la dura escuela de la vida, prudentes y arriesgados a la vez, sobrios y perseverantes, entregados de lleno y con devoción a lo suyo, con concepciones y principios rígidamente burgueses”.

Por otro lado, el autor cita los siguientes estudiosos del concepto de empresario: [...] Werner Sombart, analiza el **espíritu capitalista**, en el cual subyace el espíritu de las empresas y de avaricia de lucro, destaca un conjunto de cualidades psíquicas ligada al espíritu burgués, con lo cual converge en cierto terreno con Max Weber.

Maurice Dobb (citado en Burbano, 2011:108), señala una nueva función para el **capitalista** en ciernes, **el capitán de industria** conceptualizándolo de la siguiente forma:

“al estar separados de las actividades de los usureros y comerciantes, en sus oficinas o almacenes, asumieron las funciones de organizadores y planificadores de las unidades productivas. Allí tomaron conciencia de los detalles de la producción,

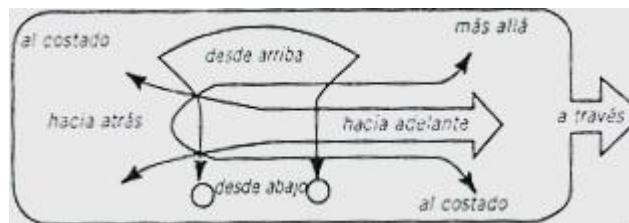
adquirieron una gran sabiduría práctica y desarrollaron una sensibilidad especial para apreciar las posibilidades de nuevas técnicas y su aplicación exitosa”.

J. B. Say (citado en Drucker, 1997) manifiesta que el “entrepreneur” corresponde a un grupo o persona que inicia una empresa pequeña y logra cambiar y transformar el bajo rendimiento en una alta y significativa productividad. Con el pasar de los tiempos las exigencias se tornaron agresivas, exigiendo un nivel de administración y dirección, trayendo como consecuencia el concepto de “entrepreneurship” o empresariado innovador.

Lo anterior, permite identificar las diversas percepciones y cambios en el concepto de empresario; debido a las diferentes actividades realizadas en distintos periodos de la historia de la humanidad. Los estudios actuales hacen énfasis en su relación fundamental con la estrategia. Esta forma de analizar la acción empresarial y estrategia es denominada como la escuela del emprendimiento, según (Mintzberg, Safari a la estrategia, 2010).

A continuación se va exponer algunas ideas de la influencia del empresario y el proceso estratégico como algo visual.

Ilustración 1. Pensamiento estratégico como algo visual



Fuente: (Mintzberg, 2010, pág. 168)

En ésta figura (Mintzberg, Safari a la estrategia, 2010, p. 168) concluye con la siguiente pregunta:

¿De qué sirve todo esto - ver adelante y atrás, por encima y por debajo, al costado y más allá – si no se hace nada? En otras palabras, para que un pensador merezca el título de estratégico, también debe ser capaz de ver a través.

Es decir que el empresario para ganarse el título de estratégico debe cumplir con muchos requisitos que se documentaron con anterioridad. La revisión de diferentes autores permite encontrar nuevas definiciones que relacionan el emprendedor con la estrategia, por un lado, la apreciación de Knight (1967) (citado en Mintzberg, 2010, pág. 169) “*vio a la condición empresarial de gran riesgo y manejo de la incertidumbre. Y fuera de la*

economía” complementado Peter Drucker (citado en Mintzberg, 2010, pag.170) llevó esto más lejos y de forma reflexiva identificándolo de la siguiente manera: “*Para la empresa comercial resulta central... la acción empresarial, la acción de aceptar correr un riesgo económico. Y la empresa comercial es una institución empresaria...*”, es decir, que parte del proceso estratégico queda institucionalizado de forma natural y precisa en la organización con el paso del tiempo, hasta lograr ser realmente efectiva, eficiente e innovadora.

Con estos conceptos plenamente definidos (Mintzberg, Safari a la estrategia, 2010) concluye desde el punto de vista de los autores relacionados que un empresario puede ser:

- a. *El fundador de una organización (independientemente de que se trate de un acto de innovación o no, y también del hecho de que sea un oportunista o un estratega).*
- b. *El directivo de una empresa propia, o*
- c. *El líder innovador de una organización pertenencia a otros.*

Cole (1959) (citado en Mintzberg, 2010 pág. 170), otro economista, que popularizó la frase “golpe audaz” para definir el acto empresarial, mencionó “*cuatro tipos de empresarios: el inventor calculador, el innovador que inspira a otros, el promotor excesivamente optimista y el constructor de una empresa poderosa*”⁴. Este economista comparte en esencia las definiciones planteadas y analizadas con la diversidad de autores.

De las características del empresario

Al mismo tiempo, Rodrigo Varela, cita algunos estudios de McClellan realizados en 1961 y otros autores para explicar las características de los emprendedores, dichos estudios concluyen en características generales, como son: factores motivacionales, características del comportamiento, características físicas y características intelectuales.

⁴ Una de las conclusiones a las que llegó (Mintzberg, Safari a la estrategia, 2010) fue que pocos economistas siguieron los pasos de Schumpeter. La tendencia general de los estudios de la época, siempre prefirió las abstracciones del mercado competitivo y disminuyó la influencia del emprendedor como agente de cambio en el mismo sistema.

Tabla 3 Características de los emprendedores

Factores motivacionales	Necesidad de logro, Necesidad de aprobación, Necesidad de recibir beneficios monetarios, Necesidad de desarrollo personal, Necesidad de independencia y Necesidad de escape.
Características de comportamiento	Liderazgo/capacidad fuerte de persuasión, Toma de iniciativa, Versatilidad/flexibilidad, Honestidad/integridad y confiabilidad, Búsqueda de la verdad y de información, Capacidad de conseguir recursos, Tolerancia de la ambigüedad de presión y de incertidumbre, Relaciones/redes, Sentido de urgencia/tiempo muy valioso, Orientación hacia la oportunidad, Compromiso total/determinación/perseverancia, Orientación hacia metas específicas, Responsabilidad personal, Humor, Centro de control interno/confianza en sí mismo/noción de suficiencia de sus capacidades, Baja necesidad de poder y estatus, Capacidad de decisión, Estabilidad emocional, Atraídos por retos, no por riesgo/corren riesgos moderados, Optimistas, Competencia consigo mismo, Planea con límites de tiempo, Exigen eficiencia y calidad y Planifican y hacen seguimiento sistemáticamente.
Características físicas	Energía, Buena salud y Trabajan duro.
Características intelectuales	Imaginación/creatividad/innovación, Conocimiento del negocio, Capacidad de solución de problemas, Realismo, Inteligencia, Habilidad conceptual, Capacidad de analizar el ambiente/visión comprensiva de los problemas, Características intelectuales

Fuente: (Varela, 2001, pág. 64)

Estos estudios ayudan a comprender que los empresarios poseen algunas características similares, sin caer en el error de generalizar. Por esta razón, se hace necesario ir más allá de la simple valoración cuantitativa y de formularios, ya que estos instrumentos no permiten visibilizar los contextos: social, familiar y económico, que influenciaron al emprendedor.

Categorías conceptuales de la naturaleza y funciones del empresario

En los marcos teóricos revisados, la Universidad de los Andes, Colombia, ha venido desarrollando un esquema analítico para comprender el contexto en el que se desarrolla la actividad empresarial y su relación con el empresario.

El profesor Carlos Dávila L. de Guevara ha conceptualizado 6 categorías, que permiten entender y comprender de forma explícita y sistémica los acontecimientos a los que se enfrenta el empresario.

La primera categoría es llamada **Contexto económico, político y social:** en la cual reconoce que el empresario está inmerso en un tiempo y en un espacio que influyen en su actividad.

“la actividad empresarial está marcada por unas condiciones dentro de la cuales se desenvuelve e influye; algunas de esta son: el mercado en que actúa, la estructura social de la que forma parte, el sistema político y económico dentro del cual se desenvuelve, el Estado, las instituciones y las políticas públicas que lo condicionan, los valores y la cultura que lo influyen y su vez reproduce, y las características geográficas del espacio en el que se desarrolla”. (Dávila, 2012, pág. 56)

La segunda categoría es denominada **conducta económica del empresario:** que consiste en el manejo económico del empresario.

“alerta a las oportunidades; acumulación de capital; manejo del riesgo y de la incertidumbre; innovación; conducta basada en el cálculo; búsqueda y manejo de información; toma de decisiones; desempeño de funciones productivas; improductivas o destructivas; creación de empresas; apertura de nuevos mercados; manejo del crédito; asociación de capitales; destinación de los excedentes; familiaridad con la técnica, gestión y operación de la empresa y estilo de gestión.” (Dávila, 2012, pág. 57)

La tercera categoría es llamada **Perfil socioeconómico:** la cual enfatiza que el empresario nace, crece, y forma parte de una familia y de una estructura económica y social.

“forma parte de una familia, se a culturiza, recibe una determinada educación, sigue normas y patrones de conducta, es sujeto de sanciones sociales, ejerce su actividad económica, ocupa una determinada posición económica y social, encuentra caminos u obstáculos para su movilidad a lo largo de la jerarquía de clase y de estatus social. De especial interés es su articulación y el papel que desempeñan los empresarios dentro de la cúspide del poder como miembros de las elites locales, regionales y nacionales” (Dávila, 2012, pág. 62)

.

En cuarto lugar se encuentra la categoría denominada **Relación con la política y el Estado,** la cual propone ver la empresa privada como un ente articulado al sector público para lograr un objetivo común: el desarrollo.

“Aunque la retórica sobre la “iniciativa privada” y la “libre empresa” suele insistir en el sector privado como aislado, incluso en contraposición con el sector público, la experiencia histórica muestra que el Estado y la política son parte

sustancial del contexto en el que los empresarios se desenvuelven. Es simplista entonces insistir en que estas dos esferas de la vida social y económica son aisladas entre sí, o, de la misma manera, concebir el desarrollo empresarial y sus agentes, uno de ellos los empresarios, sin tener en cuenta el desarrollo político de la sociedad en que ocurre”. (Dávila, 2012, pág. 67)

En quinto lugar la **Mentalidad y estilo de vida** también se convierte en una categoría que reconoce que la conducta económica, las relaciones con la política están estrechamente relacionados con la mentalidad o “espíritu” del empresario.

“Es una actitud, un hábito, una disposición psíquica del individuo que se manifiesta en sus pautas del comportamiento y que está también influenciada por el perfil socio económico (otro de los elementos del esquema aquí tratado) del empresario. La mentalidad está conformada por el conjunto de valores, creencias, ideas, imaginarios, actitudes y representación de la realidad que comparten un grupo social, los empresarios en este caso”. (Dávila, 2012, pág. 70-71)

Por último, se encuentra la categoría **Mentalidad, desarrollo económico, estado y mercado**: que indaga sobre el alcance de su visión temporal del papel del Estado y del mercado en la actividad económica, las instituciones, la globalización, la competencia, el monopolio, la innovación, el uso de la tecnología, los derechos de propiedad, la búsqueda de rentas, la captura del Estado, el manejo del crédito y reglas del juego que regulan su actividad y su responsabilidad ante la sociedad. (Dávila, 2012)

La personalidad empresarial

Según (Mintzberg, Safari a la estrategia, 2010, p. 173) existen estudios que atribuyen diversas características a la personalidad empresarial y que concluyen: “[...] *en la necesidad de control, de independencia y de logro, un resentimiento hacia la autoridad y una tendencia a aceptar riesgos moderados. Según el resumen hecho por Baumol del famoso estudio de McClellan (1961), el empresario no es un “apostador” ni un “especulador”, “esencialmente no es una persona que decida correr riesgos”, sino que es un “calculador”*”

Por otro lado, al examinar la personalidad “empresarial”, varios autores la han comparado con la “administrativa”. Por ejemplo, Stevenson y Gumpert (citado en Mintzberg, 2010) han sugerido que los tipos de preguntas realizadas por los administradores y los empresarios son:

El administrador típico pregunta: ¿Qué recursos controlo? ¿Qué estructura determina la relación de nuestra organización con su mercado? ¿Cómo puedo minimizar la repercusión de los demás sobre mi capacidad para funcionar? ¿Cuál es la oportunidad apropiada?

El empresario... tiende a preguntar: ¿Dónde está la oportunidad? ¿Cómo puedo capitalizarla? ¿Qué recursos necesito? ¿Cómo obtengo el control sobre ellos? ¿Qué estructura es la mejor? (Mintzberg, Safari a la estrategia, 2010, p. 174)

Además de la diferencia fundamental de abordar las preguntas y las complejidades la “orientación estratégica”, según Stevenson y Gumpert (citado en Mintzberg, 2010:174) el empresario está *“constantemente a tono con los cambios del entorno que pueden sugerir una oportunidad favorable, mientras que el [administrador]... quiere preservar los recursos y reacciona defensivamente ante las posibles amenazas de agotarlos”*.

Después de la revisión documental de la escuela del emprendimiento Mintzberg sugiere cuatro características:

En el modo empresarial, la creación de estrategia se ve denominada por la búsqueda activa de nuevas oportunidades. Tal como escribió Drucker (citado en Mintzberg, 2010: 175): *“la condición empresarial requiere que la poca buena gente disponible sea adjudicada a las oportunidades en lugar de malgastarla en “resolver los problemas”*

En la organización empresarial, el poder está centralizado en manos del principal directivo. Collins y Moore (citado en Mintzberg, 2010:175) describieron al fundador-empresario como *“caracterizado por una escasa disposición a “someterse” a la autoridad, una incapacidad para trabajar con ella y una consiguiente necesidad de escaparle”*.

Tal como observo Drucker (citado en Mintzberg, 2010:176), *“todos los generadores de grandes empresas que conocemos-desde los Medici y los fundadores del Bank of England hasta Thomas Watson de IBM- tenían una idea definida, una clara “teoría de la empresa” que proporcionaba información a sus acciones y decisiones”*

La creación de estrategia en modo empresarial se caracteriza por saltos drásticos frente a la incertidumbre. El principal directivo trabaja y prospera en condiciones inciertas, donde la organización puede obtener ganancias drásticas desarrollando capacidades y habilidades para el ejercicio empresarial.

El crecimiento es el principal objetivo de la organización empresarial. Según el psicólogo David McClelland (1961) (citado en Mintzberg, 2010:178), *“la motivación fundamental del empresario es la necesidad de logro. Ya que los objetivos de la organización no son más que la extensión de los del empresario, la meta dominante de la*

organización que opera en modo empresarial parecería ser el crecimiento, la manifestación más tangible de logro”.

Es importante aclarar que el *espíritu empresarial* consta de las siguientes características que sean sintetizado a lo largo del tiempo, según (Varela, 2001, Pág. 8):

“fuerza vital; deseo de superación y progreso; capacidad de identificar oportunidades; visión de futuro; habilidad creadora e innovadora; aceptación y propensión al cambio; iniciativa; libertad/autonomía/autogobierno; capacidad de toma de decisiones con información incompleta; convicción de confianza en sus facultades; actitud mental positiva hacia el éxito; compromiso/constancia/perseverancia; coraje para enfrentar situación inciertas y para correr riesgos; capacidad de realización; capacidad de administrar recursos; practicabilidad y productividad; capacidad de control; inconformismo positivo; soluciones y no problemas; responsabilidad/solidaridad/ética; capacidad de integrar hechos y circunstancias y; liderazgo son las particulares que tienen las personas que poseen el espíritu empresarial”

De otra parte Veciana (1998) (citado en Betancourt, 2013, pág. 25) consigue consolidar las principales teorías y enfoques que han explicados desde diversas corrientes el que hacer del emprendedor, siendo estos aportes valiosos para comprender este problema: el emprendedor.

Tabla 4. Enfoques teóricos sobre el estudio de la función empresarial y la creación de empresas

ENFOQUE NIVEL DE ANÁLISIS	ENFOQUE ECONÓMICO	ENFOQUE PSICOLÓGICO	ENFOQUE SOCIO CULTURAL O INSTITUCIONAL	ENFOQUE GERENCIAL
Micro (Nivel individual)	La función empresarial como cuarto factor de producción Teoría del beneficio del empresario	Teoría de los rasgos de la personalidad Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario	Teoría de la marginación Teoría del rol Teoría de redes	Teorías de la eficiencia x de Liebenstein Teoría del comportamiento del empresario Modelos del proceso de la creación de empresas
Meso (Nivel de empresas)	Teorías de los costes de transacción		Teoría de redes Teoría de la incubadora Teoría evolucionista	Modelos del éxito de la nueva empresa Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores (Corporate Entrepreneurship)

Macro (Nivel global de la económica)	Teorías del desarrollo económico de Schumpeter	Teoría del empresario de Kirzner	Teoría del desarrollo económico de Weber Teoría del cambio social Teoría de la ecología poblacional Teoría institucional	
---	--	----------------------------------	---	--

Fuente: José María Veciana (1998) (Citado en Betancourt, 2013, pág. 26)

El enfoque económico: este enfoque tiene como postulado la racionalidad económica, que es la formadora de la función empresarial, su gestión y creación.

- **Teoría: “La función empresarial como cuarto factor de producción”:** esta tiene como principio la relación entre el empresario y su función gerencial. Hace alusión a las tareas gerenciales como: a. Decidir el producto a producir para satisfacer necesidades humanas; b. Determinar y adquirir los medios de producción (medios materiales, capital y trabajo) entre otros.
- **“Teoría del beneficio del empresario” o “Teoría del riesgo”:** esta teoría parte de que todas las personas tiene condiciones iguales para decidir ser empresarios o no, lo que marca la diferencia es la “elección entre gestar y operar una empresa bajo el riesgo y beneficio incierto o trabajar a sueldo fijo, sin riesgo” Bentacourt (2013): 27; lo que lleva a pensar que es la actitud y aptitud en cuanto a la decisión de arriesgar o no.
- **La Teoría de los costos de transacción:** partiendo de la racionalidad limitada y el entorno cambiante, las organizaciones se ven obligadas a disminuir los costos de transacción que incurre cualquier sector empresarial, lo que lleva a la creación e innovación empresarial en los siguientes sentidos: a. Creación de la propia empresa; b. La venta de la nueva idea o proyecto empresarial (opción del mercado); c. formulas híbridas (redes o alianzas).
- **Teoría del desarrollo económico:** parte de que el empresario es fundamental en el proceso económico y que el desarrollo se debe por las innovaciones y la “destrucción creativa” que logra este individuo a través de las nuevas

combinaciones; causando un reacomodamiento de la fuerzas productivas, lo que propicia un desencadenamiento de nuevas industrias o la supresión de otras.

Enfoque psicológico:

- **Teoría: De las necesidades de logro, poder y afiliación.** Esta teoría tiene como fundamento las necesidades de los empresarios con respecto al logro, poder y afiliación. Además, está concentrada en explicar y entender el perfil psicológico del empresario. Según las investigaciones elaboradas los empresarios comúnmente tiene los siguientes rasgos y motivaciones: necesidad de independencia, motivaciones de logro, energía personal y desarrollo de iniciativa, control interno y espíritu de riesgo, entre otras.
- **Teoría Psicodinámica:** Esta parte del aprendizaje a través del tiempo y las circunstancias que atraviesa el empresario. Es decir, no lo da por sentado que el empresario tiene actitud y aptitudes, sino que va aprendiendo de forma sistemática.
- **Teoría del empresario (oportunidad):** define al emprendedor en estado de **ALERTA** a las oportunidades del entorno y las condiciones económicas. Es decir, es una combinación de ámbitos: social, económico, ambiental, entre otros, que el emprendedor interioriza y actúa para obtener un beneficio.

Enfoque Sociocultural o Institucional.

Este enfoque sostiene que la cultura emprendedora y la Institucionalidad son los principales motores del emprendimiento, ya que si no existen condiciones, esto no existiría.

- **Teoría de la marginación:** Los sucesos inesperados toman relevancia en esta teoría, sobre todos los negativos Ej. Pérdida de empleo, supervivencia y otros. Desarrollan la capacidad de emprender de las personas, de manera pues que no define el emprendimiento como un hecho planeado, si no como una consecuencia de una situación que rompe con el estilo de vida previo.
- **Teoría del Rol:** Esta parte de la existencia de espacios geográficos y entornos sociales que condicionan el hacer empresarial, en otras palabras, existen regiones que tienen tradición empresarial y la fomentan como un rol al interior de las

personas, lo que explicaría que es una forma de vida y de representación cultural endógena.

- **Teoría de redes:** La función empresarial está inserta y se desarrolla en una red de relaciones sociales. Lo que permite las condiciones de generación de empresas que ingresan a suplir las necesidades de la misma, logrando intercambiar bienes y servicios, información, atributos, entre otros.
- **Teoría de la Incubadora:** Parte de que la existencia de nuevas organizaciones nacen debido a la incubación dentro de una organización madre, es decir, que las empresas y demás instituciones generan en el afán de resolver problemas, las condiciones y mecanismos donde futuro empresario engendra la nueva empresa. Este fenómeno es denominado spin-offs, dicho término anglosajón se refiere a un proyecto nacido como extensión de otro anterior, o más aún de una empresa nacida a partir de otra mediante la separación de una división subsidiaria o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma.
- **Teoría evolucionista:** Tiene como objetivo explicar el desarrollo y cambio en la económica, es decir, la dinámicas y mecanismos del sistema de mercado que logran romper el statu quo para seguir evolucionando. Es una continuación moderna del enfoque del desarrollo económico de Schumpeter. Esta tiene como bases las siguientes afirmaciones: las empresas satisfacen en vez de maximizar; y una gran confianza en las rutinas y las reglas de decisión al hacerlo así; el medio ambiente funciona para seleccionar las rutinas más exitosas entre las menos exitosas, pero no es condición que siempre este en equilibrio.

Enfoque Gerencial

Este enfoque parte que la creación de empresa es un proceso racional y de decisión propia, donde los factores importantes con los métodos, técnicas y conocimiento de la económica y formación gerencial.

- **Teoría Institucional:** El institucionalismo visto como eje del fomento empresarial, determina los factores formales e informales como condicionantes, que se

constituyen en las reglas de juego para las organizaciones y determinan el que hacer de los empresarios como agentes de cambio institucional. Es decir, no hay empresas nuevas sino existe un marco institucional que las fomente de forma efectiva.

La Innovación

Para Schumpeter (citado en Montoya, 2004) lo importante de las innovaciones es que provoquen cambios radicales y transformaciones decisivas en la sociedad y en la económica. Este entiende como innovaciones radicales: a. La introducción de nuevos bienes de consumo en el mercado; b. El surgimiento de un nuevo método de producción y transporte; c. consecución de la apertura de un nuevo mercado; d. La generación de una nueva fuente de oferta de materias primas y; e. cambio en la organización de cualquier organización o en su proceso de gestión; esto trae como consecuencia la *destrucción creadora* que configura la esencia del capitalismo y la renovación de la estructura económica debido a las innovaciones.

El concepto de “entrepreneurship” o empresariado innovador acuñado por (Drucker, 1997) es venerado por las organizaciones empresariales, a razón de que deben innovar constantemente para sobrevivir ante la globalización y la competencia sin cuartel del capitalismo. En relación al concepto de innovación (Soto y Medellín, 2010) manifiestan que Drucker (1997) reconoce la innovación como un instrumento específico y obligatorio para el empresario innovador. Este mismo manifiesta que las innovaciones intangibles son las más importantes para el sistema. Por ejemplo, las innovaciones sociales y organizacionales, más que las tecnológicas. De otra parte, argumenta que las organizaciones realmente innovadoras ven este concepto como una disciplina sistemática, organizada y rigurosa a mediano y largo plazo, es decir, es un valor o especie de “cultura” de la organización, más que una Eureka improvisada.

Según Soto y Medellín (2010) existen 7 fuentes para la innovación propuestas por Drucker (1997): 1. Lo inesperado: el éxito o fracaso inesperado, los sucesos inesperados, estos hacen que la organización innove de forma emergente; 2. Lo incongruente: la brecha entre la realidad como es y lo que se supone “debía ser”, se refiere a lo que no es visible y requiere un mayor análisis a profundidad, es decir, lo implícito; 3. La innovación que se basa en necesidades del proceso, desarrollo de problemas que generan un cambio e innovación significativa al interior de la organización; 4. Los cambios en la estructura de la industria y del mercado, surgen debido a las dinámicas del mercado y la capacidad de afrontarlos en la organización de forma positiva; 5. Cambios demográficos, por lo general se refiere a la esperanza de vida, emigración, inmigración y dinámicas de la población que afectan de forma directa el mercado; 6. Cambios en la percepción de la realidad de la

personas, esta es una fuente importante para las organizaciones con respecto al cambio de tendencia de los tiempos y; 7. Nuevos conocimientos, tanto científicos como de otros campos, este tiene mayor influencia y su afectación es directa en los anteriores; Ejemplo, tecnología.

Montellano (2006), expresa que la innovación es producto de la creatividad *“si la creatividad es un capacidad humana latente, integradora, personal e íntima, que puede arribar a múltiples resultados, la innovación es uno de los frutos de dicho proceso”*, por lo tanto *“la innovación es la creatividad aplicada en el desarrollo de productos, servicios y sistemas capaces de lograr nuevas y mejores ventajas sociales o comerciales. La innovación es pieza relevante en las estrategias de calidad, de competición y de diferenciación en el mercado vigente”*.

De igual manera incluye y define *“El proceso de innovación tecnológica como un acto proyectual en el cual se identifican etapas técnicas, industriales y comerciales que conduce al lanzamiento exitoso en el mercado de nuevos productos manufacturados o a la utilización comercial de nuevos proceso técnicos, incluyendo el trabajo del diseño industrial incorporado disciplinariamente con el de ingeniería industrial”*.

Teniendo en cuenta lo anterior, de una forma esquemática la innovación se traduciría en los siguientes indicadores: 1) Renovación y ampliación de la gama de productos y servicios; 2) Renovación y ampliación de los procesos productivos; 3) Cambios en la estructura y en la gestión; 4) Cambios en la cualificación de los profesionales de la empresa.

Para Montellano (2006), las innovaciones tecnológicas a su vez se pueden clasificar en:

Radicales: se refieren a aplicaciones fundamentalmente nuevas de una tecnología, o combinación original de tecnologías conocidas que dan lugar a productos o procesos completamente nuevos.

Incrementales: son aquellas que se refieren a mejoras que se realizan dentro de la organización vigente ya existentes y que no modifican sustancialmente la capacidad competitiva de la empresa a largo plazo.

La innovación tecnológica puede ser de:

Productos: Se considera como la capacidad de mejorar del producto actual o el diseño de nuevos productos mediante la incorporación de las nuevas tecnologías a través de una adaptación tecnológica de los procesos existentes.

Proceso: Consiste en la introducción de nuevos flujos de producción o la modificación de los existentes mediante la incorporación de mejorar en información o automatización.

Montellano (2006), define tres características de la innovación las cuales son:

“La innovación no se limita sólo a la creación de nuevos productos porque una innovación puede también referirse a una nueva prestación o a cómo se vende o distribuye un producto.”

“La innovación no se restringe a desarrollos tecnológicos solamente, ya que una innovación puede también obtenerse a través de diferentes organizaciones de la oferta actual o de una combinación de tecnología, comercialización y productos o hechos culturales”.

“La innovación se limita a ideas revolucionarias ya que desde la perspectiva del accionista, una serie pequeñas innovaciones “incrementales” son tan deseables como un gran cambio que tenga lugar en diez años”.

Creatividad

Para Landínez (2013), la innovación es una táctica de crecimiento, que permite construir sobre lo construido para avanzar, *“La innovación no es solo una estrategia administrativa, si no el principio del desarrollo humano y parte del crecimiento evolutivo de la sociedad. Ahora no, solo, se trata de crear algo que no exista aun, sino de hacer cambios, mejorar procesos, formas de hacer el trabajo... de reinventar la vida”.*

Dicho autor complementa que para que exista un proceso se debe involucrar a los autores de la organización, especialmente aquellos que están constantemente en contacto con la clientela, *“debemos contar no solo con la participación de los directivos de la compañía sino también con los empleados que la conforman pues éstos son quienes están dentro del proceso productivo y en contacto con los clientes y pueden realizar grandes aportes a la organización.” p.9*

A su vez expone la creatividad como una habilidad que debe fortalecer desde la mente- pensando- y desde la práctica, define que es *“un producto del funcionamiento cerebral, que se desarrolla cuando se consolida una disciplina mental que trabaja para ésta y la convierta en una herramienta de trabajo diario bien sea en el mundo de la vida o en la creación de nuevas organizaciones empresariales”.*

De acuerdo a lo anterior, sugiere a las empresas competir por medio de ideas novedosas, reflejadas en los *productos, servicios, procesos y comportamientos creativos*; por otro lado concluye que *“la creatividad es una de las capacidades importantes y útil del ser humano porque es ésta, la que permite, justamente, crear nuevas cosas e innovar a partir de lo que ya existe en nuestro entorno”.*

Para Montellano (2006), la creatividad, la innovación y el emprendimiento como motores de la persona son inherentes a su personalidad y están puestas al servicio de la sociedad, esta autora define *“la creatividad es una facultad personal, una cualidad latente del pensamiento humano que todas las personas poseen aunque no siempre desarrollan. La creatividad es la posibilidad de generar nuevas ideas en algún dominio específico y en el ámbito de las disciplinas proyectuales es condición relevante. Los profesionales deben estar preparados para generar nuevos pensamientos, ya sea para la reflexión estratégica, para el cambio adecuado o para la visión de futuro”.* Así pues, la creatividad no solo debe ser llamada a solucionar problemas sino que debe ser una herramienta para mejorar el futuro.

Desde la psicología cognitiva, González (1999) citada en Montellano (2006), determina que la creatividad es algo muy propio de la persona y se expresa de acuerdo a los recursos cognitivos y afectivos de la persona, *“la creatividad se constituye mediante las competencias transformativas de la persona, basada en un modo de funcionamiento integrado de sus recursos cognitivos y afectivos, caracterizados por la generación, la flexibilidad y la expansión y la autonomía que conduce al cambio”*, sin embargo rescata la interacción persona, situación y sociedad.

La profesora de administración y negocios de la Universidad Harvard, Teresa Amabile, ya en 1983 propuso un modelo componencial que describe la creatividad como resultado de habilidades relevantes en un dominio dado especializado o conocimiento experto. Esto significa considerar que la creatividad es un acto propio del potencial mental, definido como un modelo complejo tanto en su estructura, en sus fases como en sus resultados.

En el compilado propuesto por Montellano (2006), las habilidades del proceso mental creativo serían las siguientes: Estilo cognitivo caracterizado por la habilidad para comprender complejidades y romper esquemas durante la solución de problemas; conocimiento intuitivo de la heurística para generar ideas nuevas; estilo de trabajo caracterizado por la administración y concentración de esfuerzos, la persistencia y alta energía y características de personalidad tales como la autonomía y la independencia

Por otra parte la conclusión principal de los actores en psicología, Sternberg y Lubart en Ginebra (1991) propone que la actividad creadora es el producto de los seis recursos siguientes: 1) Procesos intelectuales; 2) Conocimiento experto; 3) Estilos intelectuales; 4) Personalidad ; 5) Motivación ; 6) Ambiente adecuado. Lo que significa una confluencia de estos recursos para que la creatividad individual se manifieste. Los recursos de la creatividad son dinámicos e interactivos los unos con los otros.

Para Montellano (2006), la verdadera competencia creativa conduce a la transformación y debe cumplir con los siguientes criterios:

1. **Intencionalidad:** La transformación ocurre como consecuencia de la una acción continua, intencional y no meramente casual. Solo quien trabaja metodológicamente en un problema encuentra soluciones apropiadas.
2. **Generación:** Ruptura con el curso de acción que finalmente se expresa en la transformación de la realidad existente, en una producción original propia, autónoma, producto de un espacio recorrido desde la conciencia hasta el pensamiento. Puede relacionarse con la inventiva y el descubrimiento al actuar independientemente, desligándose del grupo social usual para llegar a la transformación creativa que se busca.
3. **Extensión:** Es la cualidad que se refiere a la producción de ideas, interrogantes, problematizaciones y soluciones que hacen avanzar el conocimiento y/o la experiencia propios y/o ajenos, al transformarlos y llevarlos más allá de lo que existía, para el individuo, su comunidad o la sociedad en general.
4. **Novedad reconocida:** se refiere a lo que culturalmente se reconoce como original, diferente y valioso por un grupo versado o calificado para evaluar.

Estrategias

Las estrategias revelan que tipo de acciones se deben realizar para obtener los resultados deseados, estas se clasifican en: a) estrategias a nivel corporativo, que son formuladas por la alta dirección de la empresa y por lo general son de gran envergadura y decisivas en la organización; b) estrategias a nivel de división o línea de negocios, son formuladas por cada uno de las líneas o divisiones y deben ser coherentes con los ejes estratégicos y; c. estrategias a nivel funcional, son estrategias que identifican y coordinan la operación de la empresa, es decir, la producción, las finanzas, entre otras. (Bubis, 2002)

En este orden de ideas, los empresarios y directivos innovadores ejecutan estrategias con el propósito de mejorar la competitividad organizacional y lograr mayor rentabilidad y posicionamiento en el sector. Pearce y Robinson (citado en Bubis, 2002) definen doce estrategias que direccionan la organización empresarial y pueden ser aplicadas de forma genérica dependiendo del entorno y el mercado.

Concentración: Esta es una de las estrategias más utilizadas, ya que las empresas se pueden concentrar en solo producto y un solo mercado. Esta busca hacer una sola cosa bien y aumentar el consumo en el mercado existente.

Desarrollo del mercado: Esta estrategia busca conseguir nuevos clientes para productos existentes, por lo general se concreta con la expansión regional, nacional e internacional o utiliza otros canales de distribución e innovación en la publicidad del producto.

Desarrollo del producto: Esta busca innovar ó desarrollar productos para mercados actuales, transformándolos de forma radical o parcial. Por lo general, usa los mismos canales de distribución que le han funcionado y logra la fidelidad del cliente con las constantes innovaciones.

Integración vertical: consiste en adquirir o controlar organizaciones proveedoras de materias primas que son estratégicas para el buen funcionamiento de la empresa, a lo que se le denomina integración vertical hacia atrás, por otro lado, también le interesan las organizaciones que distribuyen mediante sus productos ó servicios, a lo que se le denomina integración vertical hacia adelante.

Integración horizontal: Esta estrategia consiste en adquirir o controlar organizaciones que producen los mismos productos o similares, y que se encuentren en el mismo mercado o similares. Esta proporciona condiciones “monopólicas” que permite la ampliación en el mercado.

Diversificación: Esta estrategia consiste en incorporar nuevos negocios o líneas de negocios a la organización, mejorando su competitividad y oportunidad en el mercado.

Proyecto compartido o contratos de asociación: Esta es denominada popularmente como estrategia de riesgo compartido ó Joint Venture. Por lo general, la utilizan las multinacionales que desean expandir fábricas en países donde la legislación exige un mayor porcentaje de capital local. Igualmente es usada para proyectos específicos de gran inversión y complejidad.

Innovación: esta busca introducir productos de alto desarrollo y totalmente nuevos que impacte de forma específica el medio ambiente. Exige inversiones significativas en investigación.

Repliegue: busca retroceder estratégicamente posiciones más propias y reacomodar la fuerza productiva. Por lo general es utilizada en recesión económica y periodos de alta incertidumbre.

Desinversión: busca realizar mercadeo algunas divisiones o líneas de negocios. Esta busca mejorar o deshacerse de líneas que absorben esfuerzos y recursos de la organización.

Liquidación: Esta estrategia es la menos atractiva, ya que vincula el desprendimiento de las divisiones o línea de negocios, es decir, se reconoce el fracaso gerencial y administrativo. Consiste en vender individualmente los activos y equipos que hicieron parte de estas, con el propósito de disminuir las pérdidas.

1.10.2 MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

Como reza en la Constitución Política de (1991) “Colombia es un Estado Social de Derecho”, donde se garantiza la libertad individual y económica de los ciudadanos. Dadas estas condiciones institucionales y legislativas se va configurando la generación de riqueza y el desarrollo empresarial. A su vez, va fomentando el espíritu empresarial en las personas para competir de forma ética y responsable en el mercado de bienes y servicios.

Por otro lado, el Artículo 58 consagra los derechos a la propiedad, “consagrando la propiedad privada como derecho de los colombianos, sujeto al interés público o social” (Gómez, Martínez y Arzuza, 2006, pág. 6).

Con respecto a la propiedad intelectual la Constitución Política de Colombia manifiesta mediante el artículo 61: que el Estado está en la obligación protegerla. Esto con el propósito de incentivar a la invención y al derecho de gozar de la misma.

Así mismo, la política estatal para la promoción de la creación de empresas en Colombia está reglamentada por la Ley 590 del 10 de julio de 2000, esta es popularmente conocida en Colombia como la Ley MIPYME. Según (Gómez et al, 2006) esta tiene el propósito de mejorar las condiciones del entorno institucional para la creación y promoción de los entes

empresariales, demostrando y validando de forma determinante lo expuesto por (Instituto Internacional de Gobernabilidad, 1998) con respecto a los planteamientos difundidos por Douglas North.

En el mismo sentido, es promovida la Ley 1014 de 2006 que tiene como finalidad promover el espíritu emprendedor en los estamentos educativos del país. Reforzando y formando líderes empresariales a través de la cátedra y de un currículo adecuado e innovador a partir de la cultura de la cooperación, ahorro y diversas maneras de asociatividad.

En el marco institucional de Colombia se empieza a configurar por las entidades adscritas a la Red Nacional de Emprendimiento entre las cuales se encuentran el SENA, Departamento Nacional de Planeación, Colciencias y Acopi, entre otros importantes establecimientos. (Gómez et al, 2006) hacen énfasis en que la efectividad de la Ley, a nivel regional, debe garantizar una Red Regional para el Emprendimiento, que permita que los actores operen de forma integrada y dinámica.

A través de la legislación, el Estado Colombiano consolidó instituciones públicas de financiamiento para que los emprendedores accedan al crédito necesario que requieren para materializar sus ideas. Un claro ejemplo de las instituciones creadas para este fin: *Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las MIPYMES (FOMIPYME)*, *el Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG)*, *el Fondo Emprender, adscrito al SENA*, *el Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de la micro, pequeña y mediana empresas rurales*, *Fondo Emprender, Adscrito al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural* (Gómez, 2006, pág. 18).

Con el propósito de lograr armonía con el marco institucional del Estado Colombiano, la Universidad del Valle ha creado la Resolución No. 004 del 28 de enero del 2005, establecida por el Consejo Superior, que obliga a fortalecer las actividades de los egresados a través de un seguimiento continuo y cooperación mutua; por medio del Programa Institucional de Egresados, adscrito a la Vicerrectora Académica. Adicionalmente, la Resolución No. 073 de diciembre 12 de 2005, por la cual se crea el Programa Institucional de “Emprendedores Univalle” contribuye al fomento del emprendimiento y la innovación y al desarrollo de capacidades asociada en la comunidad universitaria. Asimismo el Plan Estratégico de Desarrollo 2005-2015 aprobado por el Consejo Superior de la Universidad presenta entre sus líneas de acción “apoyo a la inserción laboral y la capacidad emprendedora de los futuros profesionales, así como el fortalecimiento de los programas de emprendimiento universitario”. (Consejo Superior Universidad del Valle , 2005)

1.10.3 ESTADO DEL ARTE

En la revisión documental con respecto a los empresarios Colombianos se encontraron los siguientes textos: *industrias y empresarios pioneros*; por Luis Aurelio Ordoñez Burbano, profesor titular de la Universidad del Valle; *Empresariado en Colombia: perspectiva*

histórica y regional; por Carlos Dávila L. De Guevara, profesor titular de la Universidad de los Andes; *Historias de Forbes*, por Daniel Gross y; *a puro pulso*, por Hollmann Morales, periodista independiente. Estos autores exponen de una forma clara los sucesos y dificultades de los emprendedores en relación con el contexto familiar, social, político y económico: algunos emprendedores de Colombia e internacionales lograron crear y forjar grandes emporios empresariales para mejorar sus condiciones de vida, trascender entre otros; por ejemplo, los del Valle del Cauca (Ordoñez, 2011) manifiesta que entre las décadas de 1910 hasta 1945 fue una época pre-empresarial articulada a los acontecimientos que a nivel mundial se discutían, como fue la Gran Depresión de los Estados Unidos y principios de segunda Guerra Mundial.

Todo este contexto permite interpretar que la vida de los empresarios no es un suceso inmaculado y divino, sino que por el contrario es una constante lucha e interpretación de las realidades socioeconómicas de la época a la que es sujeto. Bien lo ha definido la Universidad de los Andes, en el esquema metodológico para construir historia de vida de empresarios, con la intención de determinar los sucesos y circunstancias que hicieron parte de la acción empresarial en determinadas circunstancias, entendiéndose como un proceso no hecho al azar, ni celestial.

Un reciente estudio de la (Universidad Tecnológica de Bolívar, 2011) hace referencia de la importancia e influencia de la formación en los procesos de emprendimiento de los egresados y, toma como referente los estudios realizados por la Universidad Pontificia Javeriana (2008), La Universidad Icesi (2009), la Universidad Celaya (2008) y la Escuela Superior Politécnica del Litoral (2005). Estas instituciones han definido como objeto de estudio el egresado emprendedor, logrando mediante estudios cuantitativos y caracterizaciones explicar los factores claves que inciden en el proceso de emprendimiento y validando el impacto que ha tenido el Programa de Emprendimiento Empresarial en los egresados. Una conclusión del estudio es que existe una estrecha relación e influencia de los seminarios, talleres y conferencias (dictadas por empresarios) de emprendimiento; en la motivación y seguridad del egresado para tomar la decisión de iniciar el proceso de emprendimiento.

Igualmente la Universidad ICESI ha realizado rigurosos estudios a cargo del Centro de Desarrollo de Espíritu Empresarial según (Varela, 2011) donde se analizan las percepciones de los estudiantes de cursos obligatorios y electivos sobre Espíritu Empresarial (Entrepreneurship) en la Universidad Icesi durante el primer semestre 2009. De las conclusiones interesantes que arroja el estudio, es que los estudiantes han adoptado

concepciones, creencias, percepciones y valores que fortalecen el proceso de emprendimiento y el espíritu empresarial, ayudando a disminuir mitos que impiden dicho proceso.

Por otro lado, la Universidad EAFIT se ha preocupado por el asesoramiento y acompañamiento en el proceso emprendedor de los estudiantes y egresados según (Parra, 2008). Este aboga por la interacción interdisciplinar y tras disciplinar como fundamento del emprendimiento:

[...] cuando interactúan estudiantes de diversas carreras en una materia se logra un cambio sustancial en términos de los proyectos planteados, pues se pasa de iniciativas de comercialización de frutas, ropa, joyas y empresas de asesoría a planes de negocios orientados a las producción y comercialización de flores y frutas exóticas [...] (Parra, 2008, pág. 84)

Esta institución ha entendió que el emprendimiento debe tener como base fundamental la interdependencia de conocimientos, y a su vez le corresponde ser tras-disciplinar en el saber, esto se fundamenta en la experiencia de la materialización de las ideas en empresas guiadas bajo esta forma de percibir al empresario. En el estudio realizado por EAFIT se encontraron los siguientes casos de emprendimiento:

Eliana Arenas, estudiante de la carrera de Ingeniería de procesos, con sus productos arazá, camu y uva caimarona-; empresas desarrolladoras de software-soluciones móviles de Andrés F. Sierra, estudiantes de Administración de Negocios-, y aplicaciones para el área de celulares – iniciativa de Julián Sánchez-, hoy conocida como Área Móvil. Hay otras empresas, orientadas a sectores específicos, que vale la pena mencionar en este punto, como Nezzio, dedicada a producir elementos de vestir para la comunidad gay, y Skudmart, dirigida a elaborar productos químicos para preservar y embellecer los muertos. (Parra, 2008 pág. 84)

Por otro lado, (Castillo, 2006) en la revista académica Visión Gerencial publica los resultados de una investigación que tenía como objetivo profundizar en el proceso de la toma de decisiones de los empresarios exitosos que no tienen formación universitaria. Para este estudio se indago sobre tres unidades temáticas descritas, que son: el contexto empresarial, familiar e individual y posteriormente relacionándolo con la toma de decisiones. Uno de los hallazgos del estudio es que los empresarios empíricos manifestaban características de tipo cognitivo, motivacional, emocional y tendencia a la acción, las cuales eran determinantes en la toma de decisiones, el logro y la puesta en marcha del emprendimiento.

Finalmente, al interior de la Universidad del Valle se encuentra el Programa Institucional de Emprendedores que es creado mediante la Resolución del Consejo Superior No. 073 de Diciembre 12 de 2005 con el fin de fortalecer el potencial emprendedor de los estudiantes, a través del desarrollo de habilidades para concebir, planear y poner en marcha nuevas

organizaciones con ó sin ánimo de lucro, de autogestión, colectivas ó asociativas. Según el Boletín Oficial No. 1 de Mayo 14 (2009) el programa ha logrado incorporar (942) participantes; (51) proyectos conformados; (21) empresas en operación; (71) empleos directos generados y; (8) ganadores de la cofinanciación del FONDO EMPRENDER⁵ y DESTAPA FUTURO⁶. Por tal motivo, la Universidad del Valle adopto de forma comprometida el fomento de emprendedores, contribuyendo desde el saber practico a fortalecer la capacidad emprendedora de los estudiantes. Adicionalmente, en este programa se hace referencia a algunos CASOS exitosos de emprendedores con el propósito de resaltar la difícil y delicada tarea que realizan, a su vez, que sirva de ejemplo para aquellos estudiantes, egresados y personas del común que no se han atrevido a concretar sus ideas.

1.11 DISEÑO METODOLÓGICO

1.11.1 EL TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo a (Bernal, 2010, pag.113) *“las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto”*. Además se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, sin embargo, no se dan explicaciones o razones de las situaciones y los hechos (Mendez, 1988). La modalidad descriptiva es acorde al trabajo investigativo que se ha pretendido realizar con los egresados emprendedores de la Universidad del Valle sede Zarzal; en primer lugar, porque se pretendió auscultar y detallar de acuerdo al esquema analítico (EAHE) adelantando estudios de historia de empresarios del Grupo de Investigación Historia y Empresariado de la Facultad de Administración de la Universidad de Los Andes; en segundo lugar, permite identificar y describir claramente las estrategias e innovaciones de los emprendedores y; en tercer lugar, porque es coherente

⁵ Es un Fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por alumnos del SENA que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación, alumnos o egresados de cursos del SENA en el programa jóvenes rurales y línea de formación de líderes del desarrollo, estudiantes que se encuentren cursando los dos (2) últimos semestres en un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994, personas que hayan concluido materias dentro de los últimos doce (12) meses, profesionales universitarios cuyo primer título haya sido obtenido durante los últimos 24 meses, estudiantes o egresados que se encuentren cursando especialización y/o maestría que hayan culminado y obtenido la certificación dentro de los últimos 12 meses. Las condiciones de beneficiarios del Fondo Emprender se establecen ampliamente en el Acuerdo 004 del 26 de marzo del 2009.

⁶ Los programas de inversión social en Emprendimiento, son el pilar de la Fundación Bavaria para contribuir a la generación de empleo, la disminución de pobreza, el mejoramiento de la calidad de vida, de las comunidades y la cadena de valor de Bavaria. Para esto, los programas apuntan tanto a los emprendedores de necesidad como a los de oportunidad: Destapa Futuro. <http://www.redemprendedoresbavaria.net/conocedf/>

metodológicamente con las técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental que van a encaminar el rigor de este estudio.

Complementando lo anterior, se abordó algunos aspectos y herramientas de la modalidad de Estudio de Casos, dado que este permite según (Bernal, 2010, pag.116) que “el objeto de estudio es comprendido como un sistema integrado que interactúa en un contexto específico con características propias. El caso o unidad de análisis puede ser una persona, una institución o empresa, un grupo, etcétera.”

1.11.2 MÉTODO

INDUCTIVO-DEDUCTIVO

Este método de inferencia se basa en la lógica y estudia hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de los particular a lo general) (Bernal, 2010, pág. 60)

Este método ha sido coherente, debido a que el estudio parte de principios válidos y de aplicación universal para entender el objeto de estudio, en este caso el egresado emprendedor; por ejemplo: la escuela empresarial compila las características y funciones del emprendedor con respecto a la estrategia. Según (Betancourt, La capacidad emprendedora y el desarrollo de nuevas empresas, 2004) este cúmulo de conocimiento permite estudiar, descomponer y comprender con mayor claridad la sustancia de la investigación. Por otra parte, por tratarse de un estudio de factores que contribuyen a los egresados a ser emprendedores se encontraran hechos y razones individuales que posteriormente se puedan volver fundamentos teóricos para la comprensión exhaustiva, de esta forma cristalizando el método inductivo.

CUALITATIVO

Según (Bernal, 2010, pág. 60) este método “*Se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada*” en esta investigación se ha pretendido auscultar de forma detallada los acontecimientos y factores que inciden en la persona para convertirse en un egresado emprendedor y las innovaciones y estrategias que se han llevado a cabo al interior de la organización, por esta razón se considera que es un método apropiado que ha permitido profundizar en aspectos particulares.

1.11.3 HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS

Análisis documental: parafraseando a (Betancourt, 2011) el análisis documental es una revisión rigurosa de documentos útiles relacionados con el tema en cuestión. Esta investigación se ha apoyado en un análisis documental exhaustivo para definir de forma rigurosa los contextos en el cual se ha desempeñado el egresado emprendedor, es decir, una caracterización exhaustiva del Norte del Valle, en especial la Zona de Influencia de la Universidad y se revisaron también libros sobre el emprendimiento para analizar el tema, en relación a lo encontrado en las entrevistas realizadas.

Entrevista a profundidad: Interpretando a (Bernal, 2010) la entrevista en profundidad ha sido definida como el intercambio profundo de expresiones e información cara a cara entre los entrevistados y el investigador, permitiendo interpretar vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan en su lenguaje simbólico. Esta ha permitido determinar y definir con información de primera mano los factores que incidieron en el proceso de emprendimiento y principales retos que impone este camino; también se definió de forma clara las estrategias e innovaciones emergentes realizadas en cada organización.

Grupo focal y grupos de discusión: fue importante para la investigación explorar el grado de incidencia que tuvo la formación universitaria en el emprendimiento causado, esta técnica de recolección de información consistió en la reunión de un grupo de personas, entre 6 y 12, con un moderador encargado de hacer preguntas y dirigir la discusión. Las preguntas fueron respondidas por la interacción del grupo en una dinámica en que los participantes se sintieron cómodos y libres de hablar y comentar sus opiniones con respecto al tema que se abordó: en este caso el emprendimiento y la influencia de la formación universitaria.

1.11.4 PASOS METODOLOGICOS

Los pasos metodológicos serán narrados de acuerdo a los objetivos de la investigación:

Para la caracterización de la Universidad del Valle se busco información en Registro académico y biblioteca, allí se encontraron documentos como Informe de gestión de la Universidad del Valle en el 2011, Registro calificado del programa de administración de empresas 2010, trabajos de grado, revistas y periódicos de la región y de la universidad, también se consultó la Pagina web de la Universidad del Valle.

En el análisis del contexto local y regional en la dimensiones sociales y económicas se realizó también una revisión documental de documentos como: Charlas monografías de

Lisandro Gonzales Llanos (1997), caracterización regional y perspectivas de la oferta y demanda de la educación superior en el Valle del Cauca y norte del Valle del Cauca (2013), pagina web oficial del municipio de Zarzal (2013) y trabajos de grado.

Para cumplir el tercer objetivo, se realizó un estudio detallado de cada uno de los programas, que en la actualidad la Universidad del Valle sede Zarzal posee y oferta pero desde el contexto del emprendimiento, analizando la malla curricular de cada uno de estos, destacando aquellas asignaturas que de un modo u otro buscan formar nuevos emprendedores, para esto, se realizó revisión documental de las resoluciones que rigen los programas académicos de la Universidad, obtenidas en la página web oficial. Sumado a esto, se realizaron entrevistas estructuradas a docentes y estudiantes de la misma institución, con el objetivo de explorar el grado de incidencia que ha tenido la formación universitaria respecto al emprendimiento.

Posteriormente se hizo un estudio preliminar en el cual se analizó cada una de las universidades que se destacan por su enfoque en la formación de futuros emprendedores, se describió cómo es que estas universidades tanto internacionales como nacionales han diseñado sus metodologías y procesos buscando en todo momento generar una sensibilización y desarrollo tanto de los emprendedores universitarios como en el fortalecimiento y formación de los ya existentes.

Dicha información se busco por medio de las páginas web consultadas y de un estudio realizado (Betancourt 2008), partiendo de esto se utilizó una herramienta metodológica como lo fue la matriz de comparación de enseñanza y tipología de programa, la cual se ajustó a la metodología de estudio de Bechard y Tolousse (1998), sobre la cual se realizó un análisis comparativo desde lo práctico, disciplinar y epistemológico que posee cada universidad dentro de su esencia formativa y cuales son aquellas características que hacen que sean mucho más relevantes y que posean una ventaja competitiva y diferenciadora sobre las otras.

Como parte de los objetivos, se identifiqué y se analizo características de cuatro (4) Empresarios egresados de la Universidad del Valle sede Zarzal utilizando como herramienta una entrevista a profundidad la cual fue estructurada a partir del esquema analítico de la Universidad de los Andes propuesto por Dávila (2012). Para complementar el instrumento y cumplir con los objetivos de la investigación se incluyeron categoría como la innovación y las estrategias, teniendo en cuenta autores como: Carmen Motellano Tolosa, Jaime Alfonso Landinez (2013) y Schumpeter (2010).

Por último se plantean cuáles son los lineamientos, o sea, la ruta sobre la cual la universidad ha de comenzar a trabajar para el desarrollo y fortalecimiento del emprendimiento, esta apreciación se hace uniendo de forma coherente y criterio lógico las

interpretaciones de los actores del emprendimiento que fueron docentes, egresados y estudiantes donde se recogen las ideas más importantes y se transforman en lineamientos para el desarrollo del emprendimiento en esta institución

2. CARACTERIZACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL

2.1 RESEÑA DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL

Ilustración 2.Universidad del Valle sede Zarzal



Fuente: Archivo histórico de la Universidad del Valle sede Zarzal

2.2 REFERENTE HISTÓRICO

Según el documento de Registro Calificado del Programa de Administración de Empresas (2010), el 15 de septiembre de 1986, mediante el Acuerdo No. 008 del Consejo Superior creó el PROGRAMA DE REGIONALIZACION, base para el actual SISTEMA DE REGIONALIZACION de la Universidad del Valle, el cual ha permitido la descentralización de la educación superior, brindando así mayores oportunidades de estudio y preparando profesionales de acuerdo a las necesidades y demandas de las subregiones del departamento.

“En octubre de 1986 se iniciaron actividades académicas en seis Sedes, con cerca de 750 estudiantes, en los municipios de Palmira, Buga, Tuluá, Zarzal, Caicedonia y Buenaventura y ya se preveía la apertura de la Sede de Cartago, la Sede Yumbo inició actividades académicas a partir del año de 1994 y finalmente la Sede Norte del Cauca inició operaciones desde el año 1996. En el año 1993 se matricularon 2.891 estudiantes en todo el sistema, en el año 1996 la población ascendió a 5.436 estudiantes y para el año 2000, se matricularon 6.529 estudiantes, para el año 2011 el número de estudiantes es de aproximadamente 10.300”.

Poco a poco el Sistema se ha ido fortaleciendo pues debido a la calidad y a la constante demanda de profesionales en los diferentes sectores de la región, *“Las Sedes han superado la sola función de docencia, para constituirse como centros promotores del desarrollo regional, generando capacidades locales en Investigación, extensión y Proyección Social. La vida cultural de las ciudades en las cuales se asientan las Sedes de la Universidad han contado con una nueva dinámica fruto de la gestión de la Universidad, por ejemplo: el Festival del Mate y el Guarapo en Tuluá, Feria de la Productividad y la Ciencia en Palmira, La Marimba de Oro y el Encuentro de la Cultura en Buenaventura, entre otros”*.

Gracias a este sistema, la Universidad del Valle ha logrado graduar más de 10.300 estudiantes, los cuales se han formado a partir del acercamiento directo de su realidad, lo que garantiza en parte la consecución de trabajo y movilización de recursos dentro de comunidad a la que pertenece.

Este mismo documento enunciado con anterioridad y el archivo histórico de la Secretaria Académica (2010): declaran que en 1967 la oficina de Planeación de la Universidad del Valle presento la propuesta “La Universidad del Valle, un Sistema Universitario Regional”, en el cual se define las características socioeconómicas de la región, necesidades y prioridades educativas y la perspectiva de creación de centros universitarios regionales.

Cabe agregar, que para materializar la idea de la creación del centro universitario también existió un acompañamiento incondicional de los dirigentes del municipio de Zarzal (V):

según la Resolución No. 256 de Agosto 15 de 1986 emanada de la Alcaldía municipal, que en su representación se encontraba Dr. Ramón Ignacio Atehortúa, se destina a la Escuela General Santander para el funcionamiento de la sede, es así que se adecuan la infraestructura general para iniciar las labores académicas, que inician el 26 de Octubre de 1986 a las 8:00 AM, con un total de 93 estudiantes, los profesores: Alberto Escobar quien dictó Español, Nasly Salas – Matemáticas, Pablo Emilio Correa – Introducción al Derecho, Francisco Vélez – Sicología, José Aladino – Programación (Echeverry, 2010, pag.1)

En la parte administrativa y coordinación general de la sede, se encontraban las siguientes personas: Álvaro Perea; Decano, Raúl Cruz; Secretario Académico, María Soledad Libreros; Secretaria, con la dirección general del Dr. Harol Rizo Otero- Rector de la Universidad del Valle (Cali).

La sede comenzó a ofertar las carreras profesionales que se iniciaron con ciclos básicos A y B, en los cuales se realizaban los primeros semestres en la Sede, y se terminaban en la

ciudad de Cali, siendo coherente con la visión de Universidad Regional, es decir, la articulación con la sede central, pero logrando una parcial autonomía.

La primera semana universitaria se realizó del 29 de noviembre al 25 de diciembre, con actividades deportivas y culturales paralelas a las fiestas de Zarzal. El 5 de Diciembre de 1986 se hizo la inauguración oficial de la Universidad del Valle Sede Zarzal, contando con la presencia del Gobernador, el Rector de la Universidad del Valle y otras personalidades de la región.

La administración de la sede logró en octubre de 1987 la apertura de formación a distancia con los siguientes programas tecnológicos: Tecnología en Sistemas de Información, Tecnología en Alimentos, Tecnología en Electrónica.

Debido a la ubicación geográfica del municipio y al liderazgo de la Universidad del Valle se vio la necesidad de ampliar y modernizar la infraestructura de la misma con el propósito de mejorar la calidad y servicio de la educación superior en la región. Como resultado de esta exigencia se realizaron las gestiones pertinentes logrando la entrega de un borrador para la futura ampliación de la sede.

En julio de 1987 se entrega el primer borrador para la propuesta de ampliación de la sede. El 19 de febrero de 1988 se presenta la maqueta elaborada por la oficina de planeación de la Universidad del Valle, Cali. En Mayo de 1989 la oficina de planeación de la Universidad del Valle entrego a la Fundación y a la Alcaldía los planes para la ampliación de la sede. En octubre de 1989 se contrata al arquitecto René Huertas para iniciar la ampliación. Para los materiales de construcción se invitaron a las escuelas, colegios de la región y a la comunidad en general para que donaran ladrillos y cemento; de esta manera se buscaba el sentido de pertenencia con la sede, por otro lado, este suceso logro la reunión de la colonia zarzaleña⁷ de las ciudades de Cali y Bogotá con el fin de formar un comité pro-construcción. En diciembre del mismo año se dió inicio a la ampliación de la Sede. (Echeverry, 2010, pag.2)

Finalmente, como resultado del activismo incitado por el espíritu solidario y cooperativo de las gentes de la región, en octubre de 1993 se termina la ampliación de la sede. Uno de los mayores triunfos de la sede Zarzal fue el 14 de enero de 1994, ya que celebra la primera ceremonia de grado: Especialización en Ciencias Sociales – Historia de Colombia con 32 estudiantes provenientes de varios municipios del Valle y departamentos vecinos,

⁷ Grupo de ciudadanos nacidos en Zarzal, Valle del Cauca, que se caracterizan por su civismo y dirigencia política.

trayendo como consecuencia la creación de la asociación de egresados de la Universidad del Valle – sede Zarzal, la segunda ceremonia de grado fue en 1994 de tecnología en alimentos y, en diciembre la tercera con: Licenciatura en Literatura, Tecnología en Sistemas y capacitación de educadores.

A pesar del joven desempeño de la Sede, ésta tuvo gestiones y resultados inesperados que fueron pioneros y revolucionarios para la región. Un ejemplo claro es la internacionalización de convenios en disciplinas específicas como lo hace constar el siguiente párrafo:

En 1994 el Decano de la sede Álvaro Perea comisionado por la Universidad del Valle y en su representación de la Sede Zarzal, visito la ciudad de Madrid España, y asistió al seminario Edafológico en la Universidad Politécnica, donde mostro el Sistema de Regionalización, el centro de investigación agropecuarias y agroindustriales de la sede Zarzal (CIADUV), logrando la vinculación de la sede con la Universidad Politécnica en los proyectos de manejo de cuencas hidrográficas, manejo de suelo y manejo de desempeño orgánicos.(Echeverry, 2010,pag.3)

A su vez la sede universitaria fue construyendo mediante el trabajo de su cuerpo administrativo proyectos de trascendencia cultural como “Juan Palestina”: Este proyecto vinculaba actividades culturales, tales como; la conformación de los coros de Zarzal, bajo la dirección de Luis Eduardo Tello, adscrito al conservatorio Antonio María Valencia de Cali. Como resultado de este propósito se estableció 1988 el primer encuentro regional de coros que se convirtió en un mecanismo de integración y sana convivencia para las sedes. (Echeverry, 2010)

Un impulso interesante que evidenció la gestión de la Universidad del Valle sede Zarzal en la región y en especial en el municipio de Zarzal fue lograr en comodato la Hacienda “La Hacienda la Corcova” para que funcionara un centro de investigación científica en el campo agropecuario, y simultáneamente bajo la misma modalidad logro que la familia Llanos cediera la finca “La Carmelita” para adelantar un programa de granja integral autosuficiente.

Con el pasar del tiempo, el Dr. Álvaro Perea, Decano de la sede, en abril de 1989 pidió a la Facultad de Humanidades (Plan de Ciencias Sociales) hacer un estudio para evaluar la posibilidad de ofrecer planes terminales en la Sede, tanto en pre-grado como post-grado. Este tipo de demandas trajo movilizaciones internas del cuerpo administrativo y claustro universitario; debido a esto se empezaron a fortalecer las peticiones de nuevos programas

académicos y como respuesta a estas peticiones se logró la apertura del programa de Administración de Empresas y Contaduría Pública.

En septiembre de 1989 se hizo la primera propuesta a la Universidad del Valle solicitando los planes de Administración y Contaduría Pública. En febrero de 1992 se dio inicio a los planes Profesionales de Contaduría Pública y Administración de Empresas en horario nocturno. En 1994 la Facultad de Ingeniería suspendió los planes terminales de ingeniería con el argumento de que no existían condiciones, por este motivo los estudiantes que ingresaron 1992 tuvieron que ser trasladados a la ciudad de Cali. (Echeverry, 2010, pág. 4)

En 1989 el proyecto “centro educacional” se desarrolló en Zarzal a través de la sede, siendo el único municipio que tuvo la oportunidad de realizarlo, ya que esto solo se desarrolla en las ciudades capitales; este proyecto tenía como fin capacitar a los adultos, enseñándoles a trabajar con la madera y la mecánica. Según los documentos relacionados (Echeverry, 2010, pág. 5) puntualiza que *“en este mismo año en el mes de mayo se firma el convenio Ministerio de Educación Nacional y Fundación Universidad del Valle sede Zarzal para el centro de capacitación autogestionamiento de adultos”*. El Decano, Álvaro Perea asiste a un “Seminario Latino Americano sobre Universidad, Educación Popular de Adultos y Contexto Sociales” realizado en Marzo de 1991 en Rionegro Antioquia, contando con la participación de los Rectores de Universidades Colombianas, el Ministerio de Educación y el representante de la OEA en Colombia, en este magno evento se logró la presentación de una ponencia exaltando y explicando el trabajo realizado en municipio de Zarzal.

En relación con el arte la sede Zarzal ha realizado exposiciones de pintura: la primera se realizó en septiembre de 1989 por Lupita Valdés, la segunda en octubre de 1989 por Arcinaín Muñoz y, la tercera en Marzo de 1990 por Diego Henao. A la fecha promueve cada año este tipo de eventos: encuentro de poetas, exposiciones artísticas y lanzamiento de libros de la comunidad: aún no se ha realizado el debido registro histórico de los eventos.

La sede Zarzal se ha caracterizado por el constante trabajo con la región. Debido a esto se constituyó el CEPA por iniciativa de la Dr. Miryan Zuñiga, cuya filosofía se centra en la educación para el trabajo, lo que constituyó a la sede Zarzal en un modelo a nivel Latinoamericano y por lo tanto contaba con la financiación de la OEA. Este centro se financiaba con los siguientes soportes: Una ONG (fundación), la Universidad (UNIVALLE) y la comunidad (Limones).

Uno de los objetivos principales era lograr el desarrollo productivo de la comunidad y conseguir la integración de las ONG'S al CEPA. En comienzo este centro desarrollaba dos programas: capacitación de educadores populares con una metodología a través de los CIPAS⁸ y asesoría de proyectos de la comunidad, entre los proyectos que se ejecutaron fueron: hortalizas, piscicultura, cultura, salud, cestería y procesamiento de frutas. Los educadores presentaban propuestas que eran estudiadas dentro del concepto de la comunidad, estos proyectos eran de: integración de la mujer joven, proyecto agroindustrial, organización comunitaria y proyecto cultural. Fue tal éxito que se lograron visitas importantes en octubre de 1991 de representantes de la OEA-PMET de Honduras, Ecuador, Chile, Villavicencio y Cali.

La administración de la sede observando detalladamente el impulso y la colaboración de la región da un salto trascendental en octubre de 1993, logra la “*compra del lote de la carrera 8 calle 14 esquina frente a la sede, el área del terreno es aproximadamente de 400 m2, este proyecto incluye una seccional de la biblioteca Departamental adscrita a la Universidad del Valle Zarzal*” (Echeverry, 2010, pag.6). En 1995 una comisión de Penn State University y varios rectores de universidades venezolanas visitaron varias sedes para conocer el sistema de regionalización de la Universidad del Valle y los alcances del sistema en lo social, político y económico de las regiones.

Uno de los logros más significativos a nivel académico de la sede Zarzal fue en el 2010, a razón de obtener unos excelentes resultados por parte de los estudiantes del programa de Trabajo Social en las pruebas SABER PRO-2010.

El programa de Trabajo social de la Universidad del Valle sede Zarzal, ocupó el primer lugar a nivel nacional en dos (2) componentes relacionado con la investigación y el segundo lugar a nivel nacional en dos (2) componentes de formación teórica según los resultados publicados por el ICFES en el área de referencia de instituciones de Educación Superior según promedio por componente (rango 1-50) en las pruebas SABER PRO, presentadas por un grupo de estudiantes de la sede en Noviembre del año 2010. En términos generales, el programa de Trabajo Social de la Sede Zarzal estuvo ubicado entre los 5 primeros lugares en nueve (9) de los diez (10) componentes evaluados por dichas pruebas. De esta manera, la sede Zarzal logró posicionarse al lado de la Universidad del Valle Cali,

8

Los CIPAS están constituidos por grupos pequeños de estudiantes de un programa a distancia -usualmente son de máximo cuatro, mínimo dos e ideal tres-, que se organizan en torno a un objetivo común, para compartir y apoyarse mutuamente en el análisis, comprensión, discusión e interpretación de los materiales y actividades de estudio. (Instituto de Educación a Distancia , 2013)

la Universidad Nacional, la Universidad Industrial, la Universidad de Antioquia y la Universidad Externado. (Vocero, 2011, pág.6)

Por la proyección regional y nacional de la sede, los directivos se vieron obligados a gestionar con las autoridades locales un nuevo espacio locativo para ampliar sus proyectos académicos, investigativos y de impacto social, como lo describe la Revista Semanario: Agropolis (2012) No. 17; en una entrevista realizada a la Dra. Cecilia Madrina Polo, Directora de la sede Zarzal, que manifiesta lo siguiente:

Hemos iniciado hoy el proceso de socialización del proyecto del Campus Universitario con la idea que todos nos apersonemos de él, pues es en beneficio de todos y de toda la comunidad del Norte del Valle. El impacto que ésta obra va a producir en la región es de tal magnitud que no nos lo alcanzamos a imaginar.

Con estas frases se estima el impacto que busca realizar la Universidad del Valle sede Zarzal en el norte del Valle, de tal manera que el posicionamiento estratégico y la ubicación del campus son los pilares estratégicos para el nacimiento de una Ciudad Intermedia.

Además, hace énfasis en la forma de presupuestar y concretar la obra financieramente y comparte el sueño de una provincia con educación de calidad y crítica a los acontecimientos de los tiempos.

“De tal manera, que la tarea siguiente es conseguir su financiación. Se nos informa que por concepto de estampilla de la Universidad podríamos contar con 5.000 millones de pesos, pues la obra está presupuestada en 25.000 millones. El propósito es comenzar a construir el primer edificio de aulas el próximo año”. (Revista Semanario: Agropolis, 2012. Pag. 6) No. 17

La Universidad del Valle Sede Zarzal en los tiempos actuales es concebida como una Universidad abierta al público y es un ente representativo de la región. Como lo relata la (Revista Semanario: Agropolis, 2012)

Ya quedaron atrás los tiempos cuando la universidad, en su ejercicio académico, funcionaba a espaldas de la realidad de su entorno. Desde sus aulas, laboratorios y congresos nos reportaban grandes proezas teóricas y científicas inaplicables a la región o poblaciones presentes.

Estos mensajes de apoyo de la ciudadanía son debido a la configuración de un grupo de profesionales y estudiantes inscritos al grupo de Investigación Gestión, Desarrollo y

Sociedad GEDESC, que han logrado demostrar como la investigación práctica puede orientar de forma coherente el mejor desempeño de la región y elevar las condiciones de vida de los ciudadanos.

La Sede Zarzal de la Universidad del Valle cuenta actualmente con una población estudiantil aproximadamente de 1000 estudiantes en todos sus programas académicos y una planta física propia que debido al permanente crecimiento de la comunidad universitaria, es insuficiente para responder a sus necesidades académicas.

2.3 ZONA DE INFLUENCIA DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL

La sede Universidad del Valle en Zarzal, por su localización esta llamada a prestarle los servicios de educación superior de excelencia a un territorio habitado por cerca de 400.000 personas provenientes principalmente de los municipios de Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, El Dovio, La unión, Obando, Roldanillo, Versalles, Toro y Zarzal.

Las distancias, el tráfico y las vías de comunicación entre los diferente municipios mencionados permiten desplazarse en un tiempo relativamente pequeño que en promedio no es mayor a 30 minutos, tiempo menor en promedio al que se debe emplear para el desplazamiento entre la residencia y el sitio de estudio en nuestras ciudades capitales.⁹

2.4 PROGRAMAS ACADÉMICOS

También cuenta con la presencia de la Universidad del Valle, donde se ofrecen diferentes carreras profesionales como: Administración de empresas(nocturno), Contaduría pública(nocturno), Ingeniería Industrial (diurna), Tecnología en sistemas de información(diurna), Tecnología en electrónica (nocturno), Tecnología en alimentos (nocturno) y Trabajo Social.

2.5 MISIÓN

La Universidad del Valle Sede Zarzal como Universidad Pública Tiene como objetivo satisfacer la necesidad de Educación Superior con la generación y difusión del

⁹ <http://zarzal.univalle.edu.co/programas/pregrados.php>

conocimiento con autonomía y vocación del servicio social, con miras a construir en la región una sociedad equitativa, democrática, justa y participativa.

2.6 VISIÓN

La Universidad del Valle sede Zarzal es la más importante institución de educación superior pública del centro Norte del Valle en cobertura, calidad y servicios. Aspira a consolidarse como una seccional de excelencia, pertinencia, innovación, eficiente, eficaz, competitiva con la docencia, la investigación científica y la extensión. Con proyección regional, nacional e internacional

2.7 CONVENIOS ACTUALES

En la actualidad, la Universidad del Valle cuenta con convenios interinstitucionales con diferentes alcaldías y empresas de la región, con el propósito de fortalecer su labor misional de extensión e impacto a la sociedad. Dentro de estos convenios se puede resaltar el fortalecimiento micro empresarial del municipio de Zarzal, a través de capacitación y orientación por los profesores y estudiantes de últimos semestres. Por otro lado, los convenios de trabajo de grado, que arrojan un resultado teórico- práctico, ayudando a disminuir los flagelos que inciden en la región, a través de foros, mesas de concertación y discusiones que enriquecen la población, forjando carácter y sentido de pertenencia.

2.8 CAMPUS “LAS BALSAS”

Por este inconveniente la alcaldía municipal decidió donar un lote en la zona sur del municipio muy cerca al corregimiento de La paila.

El lote donado tiene una extensión de 4 Hectáreas (9.998 m²) para la construcción del Campus Universitario de la Sede Regional Zarzal, y fue recibido el 1 de abril de 2011 en el Auditorio de la Sede Zarzal precedido por la notaria única de Zarzal, el rector Iván Enrique Ramos Calderón, la directora de la Sede Zarzal Cecilia Madriñan Polo, el Alcalde, el Concejo Municipal y la comunidad universitaria.

El nuevo Campus contará con aulas, auditorios, laboratorios (investigación, idiomas, alimentos, electrónica, matemáticas y sistemas) y zonas deportivas y culturales (tea-trinos, canchas, gimnasio y piscina) que suplirán las necesidades de los estudiantes del municipio de Zarzal y su área de influencia.

La Sede Zarzal de la Universidad del Valle se creó en 1986. Su zona de influencia se destaca por su gran actividad agrícola y es por eso la sede Zarzal ofrece programas

académicos para fortalecer el desarrollo de esta región. Por su localización, la sede presta servicios de educación superior de excelencia a un territorio habitado por cerca de 250.000 personas provenientes de Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, El Dovio, la Unión, Obando, Roldanillo, Versalles, La Victoria, Toro y Zarzal.¹⁰

Gracias al esfuerzo de la universidad y de las comunidades locales, el sistema de regionalización ha permitido que aproximadamente 6.529 colombianos sean hoy estudiantes de la Universidad del Valle, una de las Instituciones de educación superior más importantes del país.

El campus “Las Balsas” es un proyecto de impacto regional. Dicho proyecto se encuentra en la fase de consecución de recursos económicos, ya que los estudios previos de suelo y diseño arquitectónico se encuentran completos. El gobierno departamental encabeza del Dr. Ubeimar Delgado, Gobernador del Valle del Cauca, dio el visto bueno del proyecto y se comprometió con lo siguiente en un acto público: *“Me siento supremamente complacido por este reconocimiento a estos jóvenes estudiantes que han sobresalido dejando en alto la educación en la región, como gobierno departamental debo reconocer el aporte valiosísimo de la Universidad del Valle, en ella hemos depositado nuestra confianza como formadora de buenos estudiantes. Hoy estamos anunciando \$7 mil millones para el campus de Zarzal y que sea la propia universidad que los ejecute, estamos de la mano de la academia”*, dijo el mandatario regional.¹¹

2.9 GRUPOS DE INVESTIGACIÓN

El grupo de investigación de la Universidad del Valle sede Zarzal, se denomina GEDESC que significa: Gestión Organización para Desarrollo Empresarial y Sujetos Sociales. Dicho grupo de investigación está en proceso de fortalecimiento. Una de las limitantes mayores es la no vinculación de profesores tiempo completo, lo que significa que la producción e investigación es mínima. Sin embargo, se presenta algunas actividades e investigaciones realizadas que tienen gran impacto en la localidad:

¹⁰ Toda la información de la Universidad del Valle fue obtenida en CAMPUS, el periódico de la Universidad del Valle. Consultado en: <http://campus.univalle.edu.co/2011/mayo/edicion109/zarzal.php>. El 13 de enero del 2014

¹¹http://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones/durante_exaltacion_a_estudiantes_de_univalle_gobernador_anuncio_construccion_de_campus_en_zarzal_pub

- Gestión ante la realización de seminarios de 64 horas.
- Actualización en investigación a docentes y estudiantes, del cual surgen objetivos y líneas de investigación del GEDESC.
- Proyecto: Organizaciones sociales y sus aportes al desarrollo local y regional en la subregión norte del Valle del Cauca, financiación aprobada por la Vicerrectoría de Investigaciones.
- Proyecto de Investigación «FORMACIÓN DOCENTE MEDIANTE ENTORNOS VIRTUALES PARA LA EDUCACION PARENTAL» .
- Proyectos de Investigación

«CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL MUNICIPIO DE ZARZAL»

«CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL MUNICIPIO DE LA UNIÓN»

«CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL MUNICIPIO DE TORO».

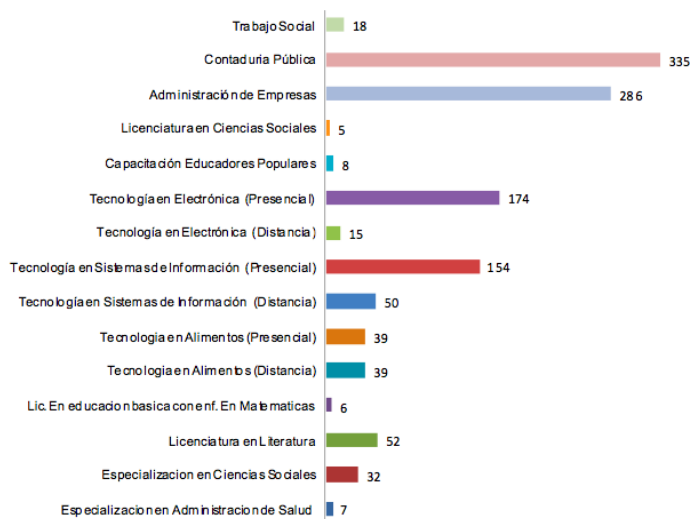
2.10 OFERTA ACADÉMICA

Actualmente la Universidad del Valle sede Zarzal, ofrece a la región norte del Valle del Cauca los siguientes programas académicos profesionales: Administración de empresas, Contaduría Pública, Trabajo Social, Ingeniería Industrial, Tecnología en alimentos, Tecnología Electrónica, Tecnología en sistemas de información, Licenciatura en Educación Básica – Énfasis Matemáticas

2.11 DE LOS EGRESADOS

La Universidad del Valle sede Zarzal, cuenta con (1220) egresados de distintas carreras para el 2012, que se distribuyen en de la siguiente forma:

Ilustración 3. Estadística de egresados Universidad del Valle sede Zarzal



Fuente: Informe de gestión del Programa de Egresados

De los egresados de la Universidad del Valle sede Zarzal, el 27,5% son de Contaduría Pública, el 23,4% de Administración de Empresas, el 14,3% de Tecnología en Electrónica modalidad presencial, el 12,6% de Tecnología en Sistemas e Información modalidad presencial, el 4,3% en Licenciatura en Literatura, el 4,1% de Tecnología de Sistemas e Información modalidad a distancia, el 3,2% de Tecnología en alimentos modalidad presencial, el 3,2% de Tecnología en alimentos modalidad a distancia, el 2,6% de Especialización en ciencias sociales, el 1,5% de Trabajo Social, el 1,2% de Tecnología en Electrónica a distancia, el 0,7% de Capacitación de Educadores Populares, el 0,6% de Especialización en Administración de la Salud, el 0,5% en Licenciatura en educación básica con énfasis en Matemáticas y el 0,4% en Licenciatura en Ciencias Sociales.

2.12 DE LOS TRABAJOS DE GRADO DE EMPRENDIMIENTO

Para el análisis que se realizó se tomaron las 302 tesis que se encuentran en la biblioteca Víctor Manuel Patiño de la Universidad del Valle Sede Zarzal, dichas tesis corresponden 163 al programa de administración de empresas y 139 al programa de contaduría pública, estos dos programas pertenecen a la facultad de ciencias de la administración.

El rango de las tesis que se tomo es desde el año 1998 al 2013, se observó lo siguiente:

- De las 302 tesis solo el 6% (18), se enfocaron en la creación de empresas

- Del 6% anterior el 28% (5) son trabajos que se aplicaron y el 72% (13) son trabajos enfocados a estudios factibles de creación de empresa
- Del 28% (5) de los trabajos que fueron dados como creación de empresa el 20% (1) fue elaborado por estudiantes de administración de empresas y el 80% (4) restante por estudiantes de contaduría pública
- Del 72% (13) trabajos enfocados en el estudio de factibilidad el 100% fueron realizados por estudiantes de contaduría pública.

Como se puede observar los estudiantes no ven con mucha preocupación o con ilusión la idea de crear empresa, ya que solo el 6%, se ha enfocado a la creación de empresa, pero genera más duda el porqué de este porcentaje solo el 2% de todas las tesis las ha aplicado, y el 4% en general solo han hecho estudios de factibilidad, esto deja mucho que pensar como que los estudiantes solo piensan es en trabajar para otras organizaciones y no para ellos mismos.

Otro elemento es que posiblemente los enfoques académicos de la Universidad son visto por parte de los estudiantes desde el depender y no emprender, por lo cual la institución ha de buscar mecanismos bajo los cuales los jóvenes generen proyectos que futuramente se vuelvan en una idea de negocio desarrollada en empresa.

Es muy preocupante ver que el programa que se enfoca en el estudio, vida y desarrollo de la organización como es administración de empresa no sea el programa líder en este tipo de emprendimiento y trabajo, ya que solo una tesis, que es el 0,3% en relación con todas las demás solo están enfocada a la creación de empresas.

2.13 ANALISIS DE LOS PROGRAMAS CON RESPECTO AL COMPROMISO CON EL EMPRENDIMIENTO.

TRABAJO SOCIAL

Al revisarse el plan de estudios del programa de trabajo social, que dicta los lineamientos base de la formación en esta profesión, se observa que hace énfasis en la investigación social y en las demandas de empleo en organizaciones gubernamental, empresas del sector privado, organizaciones no gubernamentales y en la práctica privada (consultoría, asesoría y orientación). Este último invita a desempeñarse como emprendedores en los servicios sociales; sin embargo, no hace parte de su énfasis lograr que los profesionales de Trabajo Social se aventuren al emprendimiento social y la independencia financiera.

En todo momento, se resalta la importancia de la formación como ser para poder hacer, donde el futuro profesional ha de ser quien investigue, dirija, lidere y participe, de un modo muy directo el programa tiene como bases el formar los líderes sociales, donde con un criterio propio pero siempre unido a la realidad, generen y/o propongan cambios para el contexto analizado.

TECNOLOGÍA EN ELECTRONICA

De acuerdo con SNIES 15943, el Perfil Profesional de un Tecnólogo en Electrónica de la Universidad del Valle es ser un profesional con formación científica para desempeñarse en las labores de mantenimiento y ensamble y para participar en diseños de productos de consumo en general y especialmente equipos y sistemas electrónicos.

Al interior del programa se encuentran las siguientes asignaturas que hacen alusión al emprendimiento:

- Emprendimiento Empresarial, que está programada para semestre VII de la tecnología.

Se observa como desde la propuesta de innovación se busca generar emprendedores, que por medio de la invención aporten nuevos elementos para el mejoramiento de los sistemas electrónicos y de operación sistematizada

TECNOLOGÍA EN ALIMENTOS

Al interior de este programa se encontró, que el perfil ocupacional especifica que el egresado puede desempeñarse: *“Creando empresas de transformación primaria dedicadas a la comercialización, conservación y procesamiento de alimentos”*, a parte de sus tareas inherentes a la profesión.

Por otro lado, reza y reposa en sus objetivos específicos: *“capacitar al futuro tecnólogo para la creación y manejo de una pequeña empresa de comercialización, conservación y transformación de alimentos, y para la supervisión de estos mismos procesos en empresa de mayor tamaño”*

Dentro del programa se encuentran asignaturas como:

- *Iniciación de nuevas empresas*

Es claro, que en este programa, se busca crear profesionales que sean independientes, y que tengan las herramientas necesarias tanto personales como técnicas para ser líderes donde su participación se activa y constante en todos los campos de acción de un emprendedor.

INGENIERÍA INDUSTRIAL

Este programa cuenta con un compromiso empresarial fuerte, dentro de sus objetivos encaminados al emprendimiento está el siguiente: “Formar Ingenieros Industriales con espíritu generador de empresas y con las habilidades necesarias para crearlas y dirigirlas”; por otro lado, en el perfil profesional se puede evidenciar lo siguiente: *“Diseñar, emprender, dirigir y mejorar sistemas de producción generadores de bienes y servicios con el fin de incrementar la productividad y elevar así la posición competitiva de las organizaciones, respetando al ser humano y su entorno, orientado hacia el logro de un mundo cada vez mejor”*; en el mismo sentido: *“Evaluar financiera y económicamente la factibilidad de proyectos relacionados tanto con el desarrollo de las organizaciones como al surgimiento de nuevos negocios. Igualmente podrá gerenciar tales proyectos con eficiencia y eficacia”*; finalmente, en su perfil ocupacional todos los esfuerzos van encaminados a lo siguiente: *“En formar profesional con visión de empresario generador de riqueza para la región del Valle del Cauca y Colombia en general”*.

Por último, se relacionan algunas asignaturas encaminadas a este fin:

- *Creatividad y emprendimiento*
- *Evaluación de proyectos empresariales*
- *Mercados y productos.*

Este programa busca en todo momento generar en el profesional el pensamiento emprendedor a través de herramientas sólidas que van desde lo humano a lo profesional, buscando formar líderes íntegros que tengan el conocimiento necesario en todos los campos que como emprendedores puedan necesitar y que su actuar este enfocado en el contexto local, regional y nacional, todo enmarcado desde la visión y proyección.

CONTADURÍA PÚBLICA

El perfil profesional de Contaduría Pública, no incorpora elementos de emprendimiento, pero si en el fortalecimiento de las organizaciones existentes, a través de revisión y control de contabilidad, revisoría fiscal, auditoria y asesoría tributaria. Sin bien es cierto, la asesoría permite un grado de independencia al egresado, pero no se puede tomar como un

compromiso por parte del programa. En relación a las asignaturas que se acercan en mayor o menor medida al emprendimiento se encontraron:

- *Proceso administrativo empresarial.*

En la relación que propone el programa con el individuo, el conocimiento y el trabajo, se pueden observar elementos que buscan formar al líder a partir de conceptos como constructor, defensor, comprensión, motivación, trabajo en equipo, vigilar, controlar, visión y proyección. Todos estos elementos son habilidades y destrezas que son parte del futuro profesional, y aunque no se hable de emprendimiento, se puede formular que si hay búsqueda de este en el ser por medio del hacer.

Por lo anterior, se ha de buscar establecer rutas claras y precisas que ayuden a formar al emprendedor de un modo concreto, a través de acciones claras determinadas por el pensum y asignaturas que promuevan el emprendimiento.

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Este programa por ser el brazo armado de la económica, cuenta con un compromiso desde su perfil ocupacional: *“con capacidad para crear e implementar soluciones empresariales dentro del marco del desarrollo sostenible para la región y el país, en concordancia con su compromiso y responsabilidad con el desarrollo del Ser Humano, de la comunidad y de la Organización”*. Con respecto al perfil ocupacional, el egresado estará en capacidad de: *“desempeñarse como Administrador General y participar de proyectos Empresariales privados, públicos o sociales. Además está capacitado para ejercer como profesional independiente ya sea cómo empresario, como asesor o como consultor en cualquiera de las áreas de administración”*.

Además cuenta con unas asignaturas que sustenta el compromiso adquirido, dentro estas se encuentran:

- *Liderazgo empresarial*
- *Legislación empresarial*
- *Creatividad e innovación empresarial*
- *Creación de empresas trabajo en equipo*
- *Creación de nuevos productos*
- Entre otras, que indirectamente suplen de información y completo a las áreas propias del emprendimiento.

Es el programa que directamente habla de emprendimiento y de la formación de líderes, por medio del accionar teórico-práctica que permite en todo momento conocer y potenciar las habilidades del ser que el estudiante desconoce, pero a pesar de esto es muy poco lo que se realiza para conocer a los emprendedores, esto se debe a una falta de asignaturas que permitan desde el primer momento hasta el último de la formación, establecer los criterios y mecanismos para que nazca y/o se forme el espíritu del emprendimiento.

3.0 ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL

3.1 CONTEXTO DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE ZARZAL.

Ilustración 4. Ubicación del Municipio en el departamento y en Colombia



Fuente: (García, 2014)

Zarzal es un municipio ubicado en el norte del Departamento del Valle del Cauca, en el suroccidente colombiano, tiene un área de 355,14 Km², conformada principalmente por terreno plano y colinas (262 Km², con clima cálido) perteneciente al valle geográfico del Río Cauca, La Cabecera Municipal se encuentra situada en los 4°23'34'' de latitud norte y 76°04'28'' de longitud oeste.¹²

ASPECTOS GEOGRAFICOS

DESCRIPCIÓN FÍSICA

Zarzal limita por el Norte con el Municipio de la Victoria, por el sur con el Municipio de Bugalagrande, al Occidente con los Municipios de Roldanillo y Bolívar, y al Oriente con el Municipio de Sevilla; la altitud de la cabecera municipal es de 916 metros sobre el nivel del mar y cuenta con una temperatura media de 24° C; su distancia de referencia de la ciudad de Santiago de Cali es de una extensión total de 362 Km². El municipio cuenta con siete (7)

¹² TOMADO DE: www.zarzal-valle.gov.co

veredas: Limones, Guácimal, Alisal, El Vergel, Uña de Gato, papayal y Chaquiral; y tres (3) corregimientos: Quebrada Nueva, Vallejuelo y La Paila¹³.

Desde el punto de vista hidrográfico, el Río Cauca marca el límite occidental del municipio. A él confluyen las aguas del Río La Paila y el río La Vieja. También las quebradas: Las Cañas, y La Honda, y los zanjones Murillo, Lajas y Limones.

En cuanto accidentes geográficos, se destacan el cerro de Pan de Azúcar, los altos de La Aurora y Montenegro, la sierra del Salado y la sierra de Zarzal, el cerro de Care Perro y la loma de la cruz¹⁴.

ASPECTOS HISTÓRICOS

A la llegada de los conquistadores españoles, estas tierras de Zarzal estaban habitadas por los indios Daimarás, Quimbayas, Paeces, Pijaos y Gorriones, se sabe que su nombre es derivado del nombre de una planta silvestre, llamada la zarza, la cual abundaba en la región y debido a su gran proliferación se denominó “los zarzales”. De igual forma también fue llamado “Libraida” y “Villa Libraida”, parece ser que este nombre le fue adjudicado cuando la abolición de la esclavitud, durante el gobierno del general José Hilario López 1849-1853, ya que los esclavos de la hacienda *Las Lajas*, al enterarse de la noticia, gritaban *libraudos*, *libraudos*, que equivalía a decir librados; hasta finalmente tener el nombre que posee en la actualidad.

Zarzal fue poblándose paulatinamente, colonizado por familias de gran abolengo Español, entre las que se destacaron los Libreros, los Arana y los Mazuera y con el paso de los años llegaron otros pobladores como los Gómez, los Gonzales y los Abadía entre otros, gracias al tesón y dinamismo del señor José María Aldana y el liderazgo de la señora Margarita Girón, quienes intervinieron ante las autoridades de la época, se logró la fundación del Municipio.

Las primeras fundaciones del Municipio corresponden al año 1.783 en las haciendas vecinas y circunscritas a la zona llamada Pueblo Viejo y que no pasaba de unas 80 casas en su mayoría de bahareque y techo de paja. Hacendados, empleados y servidores, negociantes, peones, se fueron agrupando en el sector llamado “Pueblo Viejo”, hoy Barrio Bolívar.

En 1.809 existía ya una población importante, en Mayo de 1.823 se implanto el culto patronal de Nuestra Señora de Las Mercedes. Zarzal llevó este nombre hasta 1.850 y de este año en adelante se llamó Libraida. En 1.857 volvió al primitivo nombre. En 1.840 era

¹³ TOMADO DE: www.zarzal-valle.gov.co

¹⁴ TOMADO DE: www.zarzal-valle.gov.co

Municipio. Paso a ser aldea en 1.857, y Villa en 1.871. El 12 de Febrero de 1.909, por decreto Nacional No 155 firmado por presidente de la República de Colombia General Rafael Reyes. Volvió a tener la categoría de Municipio que conserva hasta hoy.

Según la historia de Zarzal, la fiesta patronal de la virgen de las Mercedes, fue instituida por los españoles que habitaban en la región, y escogieron el mes de septiembre para su festividad.

En cuanto al transporte, antes de la llegada del ferrocarril, los caminos eran de herradura y las personas se desplazaban a caballo o hacían largas y agotadoras jornadas a pie.

POBLACIÓN

Zarzal cuenta con una población de 43,035 habitantes, 48,2% son hombres y el 51,8% mujeres. El 47,7% de la población residente en Zarzal se auto reconoce como Negro, mulato, afrocolombiano o afrodescendiente. Esto último posiblemente está relacionado con la mano de obra del Ingenio Rio Paila, especialmente los cortadores de caña, pues se dice que la piel oscura o negra es más resistente al sol, así mismo, dicen que muchas de estas personas vinieron desde Buenaventura a trabajar en la empresa ya mencionada. El 48.2 % del total de la población nació en otro municipio o en otro país, según el DANE 2005.

ORGANIZACIÓN SOCIAL Y POLITICA

El 71,5% de los hogares de Zarzal tiene 4 o menos personas, sus formas de organización son patriarcales, donde la autoridad y el poder se encuentran en el padre u hombre de la casa, esto a pesar de que muchas mujeres han incursionado en el mundo educativo profesional y laboral, pero a pesar de ello, aún se encuentra el imaginario de que la mujer debe ser una ama de casa al cuidado del hogar y de los hijos, se puede notar lo anterior en que la mayoría de mujeres que laboran también cumplen alternamente este papel y su aporte en el nivel económico es poco reconocido¹⁵.

En cuanto al tipo de organizaciones presentes en el Municipio se encuentran juntas de acción comunal, ONG, organizaciones culturales y ecológicas donde participan personas de todas las edades y grupos sociales.

¹⁵ CASTILLO F. CLAUDIA, GOMEZ CATALINA, OSPINA ANA C. Diagnostico municipal Zarzal. Universidad del Valle, Facultad de Humanidades, Escuela de Trabajo social y Desarrollo Humano. Zarzal, Valle. 2009

La estructura de poder en el municipio está representada en la administración municipal, en cabeza de la Alcaldesa María Alejandra Perdomo, y el gabinetes de concejales compuesto por: Alexander Gómez Salazar, Carlos Góngora, Armando Ortega Mazo, Carlos Alberto Llanos Cáceres, Ferley Pérez Murillo, German de Jesús Pérez Llanos, Héctor Arbey Segura Ruiz, Herman Posada Ponce, Jaime Libreros Botero, Jairo León Hortúa, Jenny Gaviria Salazar, Jhon Freddy Bethancourt González, William Rodríguez Aguilar¹⁶.

SALUD¹⁷

En salud dispone de un hospital situado en la cabecera del municipio, y siete (7) centros de salud distribuidos en los corregimientos, cuenta con IPS, EPS, ARS. Privadas con ánimo de lucro, y organizaciones sin ánimo de lucro. Un Hospital departamental de nivel dos, descentralizado adscrito a la secretaria departamental de salud del Valle del Cauca y está estructurado como una empresa social del estado, integra la red departamental de 14 urgencias, ofrece servicios de nivel uno (promoción y prevención y actividades finales como son consulta médica, odontológica, atención por promotora, control de enfermería, Programa ampliado de inmunizaciones PAI, Acción Preventiva odontológica, urgencias.

La infraestructura para la prestación del servicio de salud, está distribuida en dos niveles I y II. Así:

Un puesto de salud con infraestructura de centro hospitalario de nivel uno situado en la área rural (corregimiento la Paila), que Centraliza la atención de la población del sector y su entorno, descongestiona el servicio de Nivel II prestado por el Hospital San Rafael de Zarzal. Allí se presta atención preventiva y de primeros auxilios. En la zona urbana está el Hospital de nivel II, que presta los servicios de promoción, prevención, laboratorios, odontología, ginecología, Anestesiología, Traumatología, cirugía, urgencias, hospitalización entre otros que atiende municipios como, Zarzal como sede de unidad regional y los municipios La Unión, La Victoria, Toro, Versalles.

¹⁶ ALCALDÍA de Zarzal Valle, sitio oficial. Consultado en: <http://zarzal-valle.gov.co/index.shtml#2>. El 13 de enero del 2014.

¹⁷ ALCALDÍA de Zarzal Valle, sitio oficial. Consultado en: <http://zarzal-valle.gov.co/index.shtml#2>. El 13 de enero del 2014.

SERVICIOS PÚBLICOS

Cuenta con acueducto, alcantarillado, energía y telefonía tanto en la parte urbana como en la rural. El sistema de acueducto de la cabecera municipal al igual que el manejo y administración del alcantarillado sanitario son realizados por ACUAVALLE.

El Río La Paila y la Quebrada Cañas, son las principales fuentes de abastecimiento para los acueductos existentes, con el gran inconveniente que éstas aguas entran contaminadas al municipio, por desechos líquidos domésticos y por aguas mieles del beneficio de café que se generan en la parte alta de la Cuenca por el municipio de Sevilla principalmente.

En el área rural, el corregimiento de La Paila cuenta con un Sistema de Alcantarillado que tiene una cobertura del 95% y es administrado por ACUASALUD; no se cuenta con Planta de Tratamiento para las aguas residuales (PTAR).

En el corregimiento de Limones existe red de alcantarillado con Laguna de Oxidación, con una cobertura del 80%. Los corregimientos de Vallejuelo y Quebrada nueva cuentan con red de alcantarillado con coberturas de 60% y 8 con 65% respectivamente y no poseen PTAR; los sistemas son administrados por ACUASALUD.

En otros sectores rurales como El Alisal, El Vergel y Uña de Gato no se cuenta con redes de alcantarillado pero poseen soluciones individuales: Programas de tasas sanitarias, adelantados por la U.E.S. Zarzal, siendo la cobertura de disposición de desechos individuales del 90%.

EPSA S.A. E.S.P. Es la entidad encargada de la prestación de éste servicio tanto en el suelo urbano como en el rural, alcanzando una cobertura promedio del 95 %. La recolección, transporte y disposición de desechos sólidos domésticos, comerciales y especiales en la cabecera municipal, Corregimiento de La Paila, Quebrada nueva, Vallejuelo y Limones es realizada por la Alcaldía Municipal a través de Proactiva de Servicios S.A. E.S.P. Las demás localidades disponen sus basuras a nivel individual.

El Municipio de Zarzal es uno de los mayores contaminante del Río Cauca con desechos sólidos, los cuales se depositaban en el sitio la Córcova entre el jarillón y el río. Actualmente los residuos sólidos urbanos (RSU) los deposita Proactiva de Servicios S.A. E.S.P. (TULUASEO) en el relleno sanitario de Presidente en el municipio de San Pedro.

El Municipio de Zarzal aunque dispone de redes de alcantarillado en sus principales núcleos urbanos, presenta déficit en algunas veredas; igualmente es necesario solucionar los problemas de potabilización de aguas y construcción de algunos acueductos veredales.

Tabla 5. Servicios públicos

Servicio	Cobertura	
	Cabecera municipal	Área rural
Telefonía fija:	59,42%	27,95%
Energía eléctrica:	99,20%	92,85%
Cobertura acueducto:	99,07%	82,32%
Alcantarillado:	99,04%	68,18%

Fuente: García, 2010

DEPORTE Y RECREACION¹⁸

Entre los sitios de interés se destacan las Discoteca SKALAS Club y BONGOS, el club de tiro, caza y pesca Los Guaros y el Cartódromo Internacional Zarzal, el Paseo Eco turístico La Paila Sevilla, el Paseo Vial Zarzal - La Paila, Bosque de Caracolíes, Parque Recreacional Cumba, Paseo de olla río La Paila, El pan de azúcar, Complejo Eco turístico Leña Verde, y el lago de Pesca Deportiva El Placer son agradables balnearios naturales.

Zarzal tiene sus fiestas aniversarios que en los últimos años se han destacado por tener programación muy variada y en cuanto a lo musical, artistas de gran reconocimiento, Dulces Fiestas de La Paila en mayo y El Encuentro de Coros en noviembre.

En los últimos años, Zarzal se ha convertido en epicentro de diversión inclusive para los municipios aledaños, ya que se organizan diversos actos con el fin de atraer turismo al municipio.

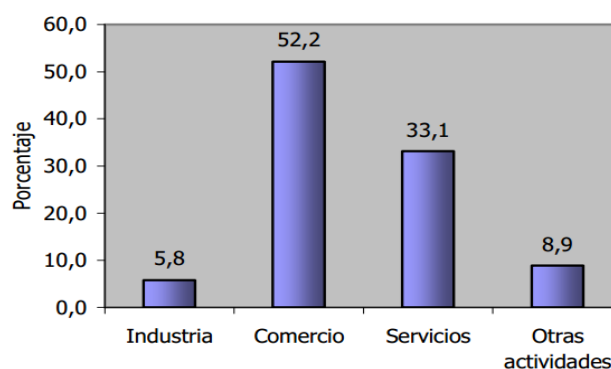
¹⁸ Caracterización Regional y Perspectivas de la Oferta y demanda de la Educación superior en el Valle del Cauca y Norte del Cauca (2012). Universidad del Valle. Pag 235-272

ASPECTOS ECONOMICOS

Su economía se basa primordialmente en el cultivo extensivo de la caña de azúcar, en pequeñas y medianas empresas en el sector metalúrgico y de distribuciones, también es de gran importancia su gran empuje comercial, ya que existen en el municipio gran cantidad de almacenes que venden productos de primera necesidad, en las calles del centro se evidencia invasión del espacio público los fines de semana por algunos comerciantes. Existe también una plaza de mercado, la cual se ha convertido en un punto de encuentro de compra para varios municipios cercanos¹⁹.

Según el DANE 2005, el 52,2% de los establecimientos son comerciales, el 33,1% son de servicios, el 5,8% pertenecen a la industria y el 8,9% realizan otras actividades económicas

Ilustración 5. Establecimientos según actividad económica.

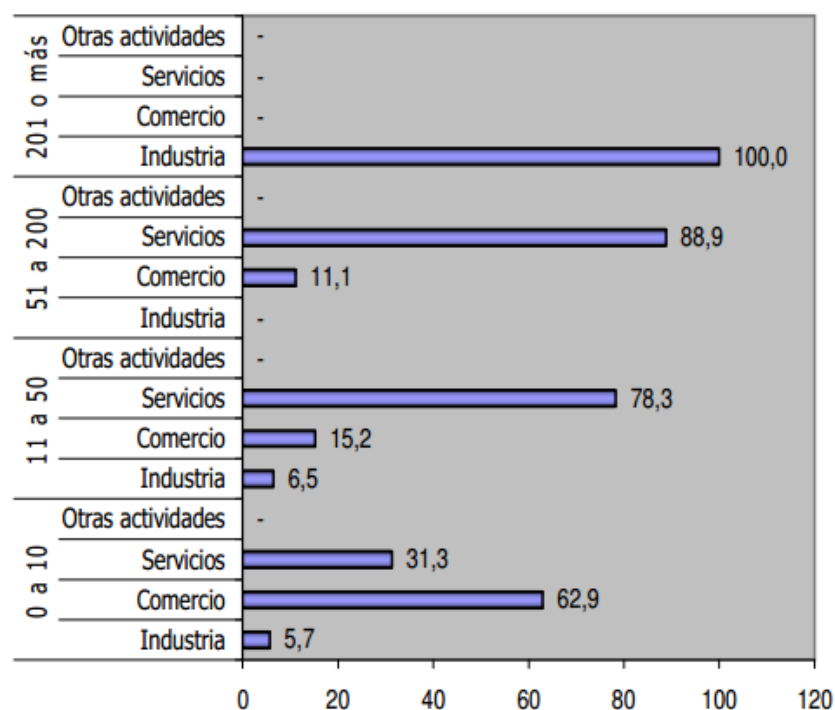


Fuente: DANE. 2005

Aunque el comercio es el que ocupa gran cantidad de establecimientos, la industria es la que actualmente genera más de 201 empleos, que es su mayoría corresponden a la empresa Ingenio Riopaila S.A y Colombina, seguida de la prestación de servicios, los cuales le generan empleo de 51 a 200 personas, por otro lado el comercio por lo general ocupan de 0 a 10 personas.

Ilustración 6. Establecimiento según escala de personal por actividad económica.

¹⁹ Caracterización Regional y Perspectivas de la Oferta y demanda de la Educación superior en el Valle del Cauca y Norte del Cauca (2012). Universidad del Valle. Pag 235-272



Fuente: DANE. 2005

AGRICULTURA

Los latifundios sembrados de la caña de azúcar pertenecen en su mayoría al ingenio azucarero Riopaila Castilla. Su capacidad de producción la han convertido en una de las empresas más influyentes en el desarrollo económico del municipio, al lado de la fábrica de dulces Colombina S.A, cuya mano de obra pertenece en su mayoría a la zona centro y norte del Valle del Cauca.

A pesar de que en el norte del valle se pueden evidenciar paisajes del monocultivo de la caña, en municipios como Zarzal y aledaños, pequeños y medianos agricultores cultivan plátano, yuca, algodón, maíz, soya, hortalizas y frutales.

GANADERÍA

Existen 20.000 hectáreas para la producción de ganado, y quince hatos lecheros. Para pesca posee 10 hectáreas con variedad de tilapia roja, cachama, y bocachico. Se está presentando un considerable incremento en renglones como la avicultura, porcicultura y apicultura.

INFRAESTRUCTURA DE LA RED VIAL

Teniendo en cuenta la disposición de los principales asentamientos del municipio y su relación con la subregión, si tiene un sistema con las siguientes características:

- Alta accesibilidad del sistema urbano municipal con centros urbanos de orden subregional y nacional;
- Buena conectividad entre los principales centros del sistema municipal;
- Presencia de infraestructura férrea;
- Proximidad a un medio de comunicación fluvial

En la actualidad existe la doble calzada La Paila – Pereira que cruza por el sector nororiental del municipio.

CULTURA Y EDUCACIÓN²⁰

Zarzal cuenta con grupos de danza folclórica, teatro y agrupaciones musicales conformadas por jóvenes interesados en el tema, es importante aclarar que estos no se encuentran organizados como asociaciones, por lo que al momento de recolectar datos acerca de las asociaciones municipales no se encontró información sobre este tipo de grupos. La población afro colombiana del municipio, cuenta con gran representación cultural y étnica, tienen organizados grupos de danzas y de rap. En el 2013 se retomó el uso de la casa de la cultura, como escenario para el aprendizaje de artes como la danza, la pintura, guitarra, entre otros.

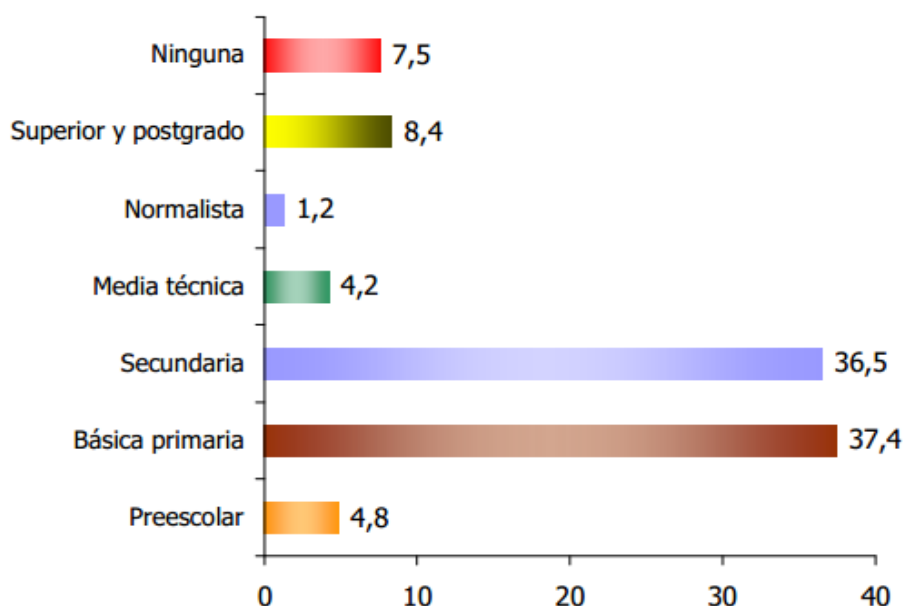
En cuanto a educación, De acuerdo al DANE 2010 El 67,5% de la población en cabecera de 3 a 24 años asiste a un establecimiento educativo formal, lo que demuestra que hay un esfuerzo por brindar una cobertura educativa y un aprovechamiento de la misma; pues Zarzal cuenta a nivel urbano con tres instituciones educativas, la Normal Superior Nuestra Señora de las Mercedes, la institución educativa Efraín Varela Vaca y el Colegio Simón Bolívar, estas son instituciones de nivel básica secundaria y cada una tiene a su cargo un respectivo número de escuelas, estos están distribuidos en la zona Rural y Urbana del municipio²¹.

²⁰ Caracterización Regional y Perspectivas de la Oferta y demanda de la Educación superior en el Valle del Cauca y Norte del Cauca (2012). Universidad del Valle. Pag 235-272

²¹ ALCALDÍA de Zarzal Valle, sitio oficial. Consultado en: <http://zarzal-valle.gov.co/index.shtml#2>. El 13 de enero del 2014.

El 37,4% de la población residente en Zarzal, ha alcanzado el nivel básica primaria; el 36,5% ha alcanzado secundaria y el 8,4% el nivel superior y postgrado. La población residente sin ningún nivel educativo es el 7,5%. (DANE 2005)

Ilustración 7. Nivel educativo



Fuente: DANE

Otra institución de educación presente es el INTEC (Instituto Técnico Educando a Colombia), el cuál funciona en las instalaciones de la Institución Educativa Camilo Torres, este ofrece carreras técnicas de auxiliar de enfermería, sistemas entre otros.

3.2 TERRITORIO BRUT Y LA UNIVERSIDAD DEL VALLE²²

Para comprender y analizar el contexto de donde provienen los egresados se hace relevante mencionar algunas particulares de los municipios aledaños a la Universidad del Valle sede Zarzal, pues de allí provienen muchos jóvenes y adultos que hacen parte de la misma.

²² Anónimo (2011). Diagnóstico de identidad e imagen territorial en: proyecto “diseño y desarrollo de un plan de marketing territorial como estrategia de fortalecimiento del desarrollo local en 3 regiones de Colombia (complejo cenagoso de la zapatosa, hoyo del río Suarez, zona norte del valle del cauca)”. Norte del Valle.

El Territorio BRUT se encuentra conformado por los municipios Bolívar, Roldanillo, La Unión, Toro, La Victoria y Argelia, ubicados en la zona centro y norte del Valle del Cauca, Al sur occidente colombiano. Estos municipios por su cercanía comparten ciertas características en términos históricos, desde la incursión de la colonización antioqueña y otros inmigrantes que pasaron por estas tierras dejando huella en aspectos de vocación agrícola, comercial, así como otras de tipo demográfico, espaciales, económicas y de tipo social²³.

La región está ubicada entre los ecosistemas formados por la Cordillera Occidental y el Valle Geográfico del Río Cauca, donde la diversidad de pisos térmicos y recursos naturales determina su riqueza, permitiéndole una gran variedad de producción agrícola, forestal y biodiversidad, lo que a mediano y largo plazo se convierte en elementos importantes para la promoción del turismo y activación de sectores como la artesanía y la agroindustria.

Estos municipios suman una extensión de 1.661 km² que representa el 7,83% del Departamento. El clima de esta zona es cálido excepto el de Argelia que es un poco templado. Aproximadamente el total del territorio cuenta con 119.246 habitantes, que representan el 3% de la población total del departamento, el municipio que cuenta con más población es la Unión con 35.221 y el que cuenta con menos es Argelia 6.543 habitantes.

Tabla 6. Población Norte del Valle del Cauca

MUNICIPIO	POBLACION		
	2005	2010	2011 (PROYECCION)
ARGELIA	6.693	6.555	6.543
BOLIVAR	15.360	14.370	14.189
LA UNION	31.728	34.623	35.221
LAVICTORIA	14.134	13.698	13.603
ROLDANILLO	34.698	33.713	33.524
TORO	15.913	16.117	16.166
TOTAL	118.526	119.076	119.246

Fuente: Diagnóstico de identidad e imagen Territorial Norte del Valle, 2011

Según el censo del 2005, Argelia, Toro y Bolívar son los municipios que cuentan con más población de hombres, mientras que La Victoria, La Unión y Roldanillo tiene más población de mujeres, sin embargo los porcentajes son muy parejos, es decir no hay mucha diferencia entre la cantidad de hombre y de mujeres en los municipios.

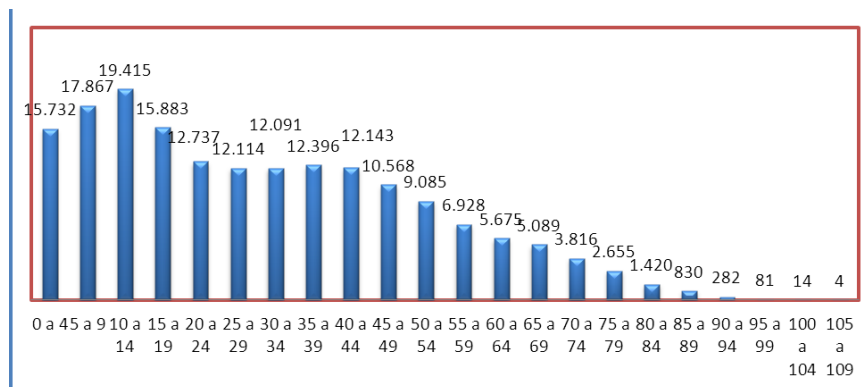
Tabla 7. Porcentaje de Hombres y Mujeres por Municipio

POBLACION		
MUNICIPIO	AÑO 2005	
	% HOMBRES	% MUJERES
ARGELIA	53,3	46,7
BOLIVAR	51,6	48,4
LA UNION	48,4	51,6
LAVICTORIA	48,6	51,4
ROLDANILLO	48,4	51,6
TORO	50,4	49,6
VALLE	48	52

Fuente: Diagnóstico de identidad e imagen Territorial Norte del Valle, 2011

De acuerdo a los rangos establecidos en la siguiente tabla el 51% de la población de la región está entre el rango de 0 – 24 años, lo que indica que existe una gran potencial de personas con capacidad de producir, y entre los rangos de 25 a los 45 años, el porcentaje está en un 37% de la población en su etapa altamente productiva.

Ilustración 8. Población por Rangos



Fuente: Diagnóstico de identidad e imagen Territorial Norte del Valle, 2011

En el territorio BRUT, como en otras zonas, las poblaciones decrecen, presentándose diferencias en el comportamiento de las zonas rural y urbano. El debilitamiento de la economía cafetera y campesina, así como la expansión de fincas ganaderas, la alta concentración de la tierra relacionado con prácticas de monocultivo (caña de azúcar) y con el desempleo. Influyeron significativamente en la pérdida de población de la zona rural de dichas subregiones, como sucedió en los municipios de Caicedonia, Ansermanuevo, El Dovio, Sevilla, Obando, Roldanillo y Argelia.

LA INFRAESTRUCTURA VIAL

El desarrollo de la comunicación vial de la subregión muestra al corredor urbano Tuluá-Cartago como eje dinamizador de la movilidad, por la existencia de la doble calzada, mediante la cual se conectan las ciudades de Cali y Manizales, se encuentra bordeando la margen izquierda del Río Cauca, la vía Panorama que se extiende a lo largo del departamento, sirviendo de ruta alterna a la carretera panamericana; esta vía permite la comunicación tanto con el norte del Valle como con el resto de las regiones del Occidente Colombiano.

En cuanto al estado de la infraestructura vial del sector rural del municipio, carece en su mayoría de pavimentos, se encuentran en regular estado, el material de piso está compuesto por roca muerta, sin obras complementarias para la evacuación de aguas lluvias aunque la cobertura de la red vial rural es del 100%.

La región no posee infraestructura propia en materia de aeropuertos ubicados en los municipios, sin embargo por su posición geográfica y la cercanía a ciudades intermedias tales como Pereira (1 hora 30 minutos), Tuluá (Aeropuerto Farfán a 30 minutos), Armenia (Aeropuerto Internacional El Edén a 1 hora y 15 minutos) y Cartago (Aeropuerto Santa Ana a 1 hora), supone alternativas para los turistas e inversionistas de visitar la región.

SERVICIOS PÚBLICOS

En términos generales, en materia de servicios públicos domiciliarios el territorio en la parte urbana y cabecera de los municipios presenta indicadores de cobertura aceptables, que se encuentran en un rango alto entre el 92% y casi el 100% para servicios fundamentales como acueducto, alcantarillado y energía. El servicio de aseo es prestado en la totalidad de los municipios, en la parte rural la cobertura es aún baja, ante lo cual la población opta por reciclar, quemar, enterrar o arrojar la basura cerca de los ríos y quebradas, siendo la telefonía el servicio más bajo en esta área, seguido del servicio de agua y alcantarillado.

Tabla 8. Cobertura de Servicios Públicos del Territorio

MUNICIPIO	ENERGIA ELECTRICA	ALCANTARILLADO	ACUEDUCTO	GAS NATURAL	TELÉFONO
ARGELIA	96,1	59,1	71,5	0	14
BOLIVAR	88,2	58,1	76,8	0	21,6
LA UNION	97,9	82,7	89,7	42,4	31,5
LAVICTORIA	97,7	87,2	88,1	43,8	39,2
ROLDANILLO	98,2	79,9	87,7	0	48,9
TORO	96	66,5	84,3	0	24,9
VALLE DEL CAUCA	97,8	89,7	94	46,8	65,1

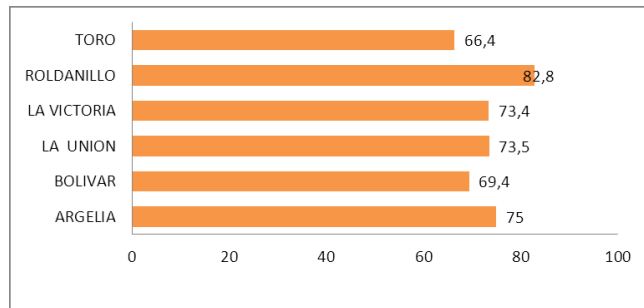
Fuente: Diagnóstico de identidad e imagen Territorial Norte del Valle, 2011

SALUD

De acuerdo a la información consultada, los afiliados al régimen contributivo tienen los beneficios del plan obligatorio de salud (POS) que cubre los servicios médicos y quirúrgicos, así como los medicamentos necesarios para el cuidado integral de la salud de los afiliados. En cambio, los afiliados al régimen subsidiado solo tienen acceso parcial a los beneficios del POS, por lo tanto se evidencia diferencias en las condiciones de servicio de acuerdo al tipo de afiliación.

En cuanto a la cobertura, se muestra aumento en cada municipio, el acceso al servicio de salud es inmediato dado el aseguramiento pero la afiliación no remueve automáticamente las barreras para su utilización. Si bien ha mejorado la cobertura de aseguramiento, la calidad de los servicios de atención sigue siendo cuestionada como lo demuestra el alto número de tutelas para reclamar servicios de salud. Las cifras muestran como en ninguno de los municipios se alcanza en cobertura de seguridad social el promedio del Departamento, lo cual se puede relacionar con las cifras de desempleo, la alta movilidad de la oferta laboral y el tipo de trabajo que en muchos casos es a destajo o por tareas (sector agrícola).

Ilustración 9. Cobertura en Salud vs Promedio Departamento, 2007



Fuente: PNUD, Hacia un Valle del Cauca incluyente y pacífico, Informe Regional de Desarrollo Humano -Valle 2008

EDUCACIÓN

En cuanto a la educación para la primera infancia o educación temprana, con una tasa media de asistencia del 60,8% para el año 2007, se presentan desigualdades entre municipios y entre áreas rurales y urbanas. Esto implica que en la región había entre 100.000 y 120.000 niños de 3 a 5 años que no tenían oportunidad de educación temprana, uno de los compromisos del acuerdo mundial denominado “La educación para todos”.

En el rango de edad de 16 a 17 años (educación media), en once municipios, casi todos del Norte del departamento, tres de cinco jóvenes están por fuera de la educación. Sin embargo, el nivel educativo de la población del Valle del Cauca es alto comparado con el promedio nacional. Sin embargo, los resultados de calidad de la educación (pruebas Saber) son bastante preocupantes, dado que el departamento se encuentra en desventaja en comparación con el promedio nacional, lo que afecta la consecución de mejores niveles de competitividad. Una situación similar se presenta en cuanto a capacitación técnica laboral.

Respecto al grado de escolaridad, Argelia en comparación con municipios que hacen parte de BRUT, registra mayor número de personas que han terminado la básica primaria, la Victoria por otra parte, es la que registra más personas que han llegado hasta la secundaria y Roldanillo es el municipio que tiene una población significativa que ha obtenido educación superior y posgrado.

Tabla 9. Cobertura Nivel Educativo en la Región

MUNICIPIOS	BASICA PRIMARIA	SECUNDARA	MEDIA TECNICA	NORMALISTA	SUPERIOR Y POSTGRADO	NINGUNA
TOTAL VALLE	35,2	35,9	5,5	0,2	12	6,6
ARGELIA	54,7	20	2,7	0,3	2	17
BOLIVAR	43,9	26,6	1	0,3	4	21,2
LA UNION	46	31	4,6	0,3	5,3	9,3
LA VICTORIA	44,4	36	2	0,7	4	8,7
ROLDANILLO	39,8	34,3	2,8	0,7	10,2	7,6
TORO	49,8	25,8	3,9	0,2	2,7	14,4

Fuente: Diagnóstico de identidad e imagen Territorial Norte del Valle, 2011

EDUCACIÓN SUPERIOR

En la región se evidencia que dada su vocación agrícola, comercial y de servicios, los programas y carreras ofrecidas corresponden a las necesidades de formación de la región, así se pueden encontrar currículos tanto en el ámbito administrativo como en el productivo y agroindustrial, los cuales sirven para apoyar al sector privado en el mejoramiento de su desempeño, competitividad y crecimiento.

También existe una oferta amplia para el territorio en materia de carreras técnicas y profesionales, las instituciones poseen infraestructura apropiada para el estudiantado o gestionan convenios con instituciones locales como colegios para ofrecer sus carreras, cursos, diplomados y especializaciones. Los empresarios aprovechan la oferta educativa para solicitar en bolsas de empleo profesionales en el área agropecuaria, Contabilidad y Administración de empresas.

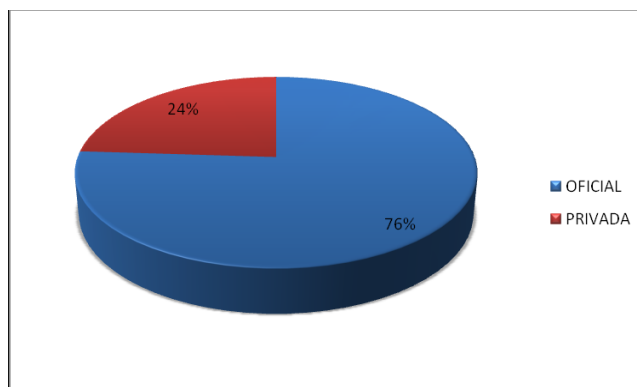
Tabla 10. Oferta Educación Superior en la Región

UNIVERSIDADES	PROGRAMAS UNIVERSITARIOS	PROGRAMAS TECNOLOGICOS
La Universidad del Valle con sede en Zarzal, Antonio Nariño, INTEP (Instituto de Educación Técnica Profesional), Corporación universitaria Remington (sede Roldanillo y sede La Unión), Universidad de Pamplona (sede Roldanillo) Convenio con Escuela Normal Jorge Isaac, Universidad Libertadores (Bogotá) y Universidad Uniandina (Pereira) en convenio con: Tecnológica de Madrid España, Institución Educativa Nuestra Señora de Chiquinquirá (Sede en Roldanillo), SENA.	Facultades de Ciencias de la Administración, Facultades de Ingenierías Industrial, sistemas, Humanidades, Psicología, Comercio Internacional, contaduría, Administración agropecuaria, Licenciatura Básicas (Educación ambiental, Lenguaje).	Tecnología Gestión Empresarial, Producción y Gestión Agropecuaria, Gestión de la Producción Agrícola, Gestión Ambiental, Gestión Agroindustrial, Tecnología en Contabilidad y Finanzas, Tecnología en producción Agropecuaria, Técnica Asistente Administrativo.

Fuente: Diagnóstico de identidad e imagen Territorial Norte del Valle, 2011

La oferta en educación superior presenta mayor participación de entidades de tipo oficial, por lo que el apoyo y subsidio del Gobierno Nacional garantiza este servicio básico para la población local, puesto que el 76% de las entidades son de naturaleza oficial, contando con adecuadas condiciones de infraestructura, suficiente y alto nivel de preparación del profesorado, programas de bienestar universitario y ofrecimiento de apoyo y seguimiento a egresados.

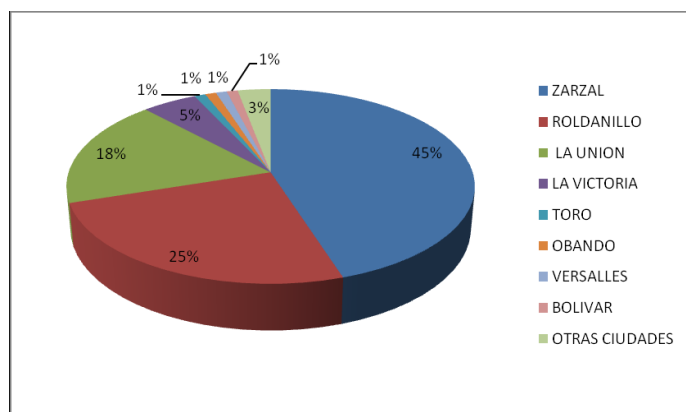
Ilustración 10. Participación por tipos de entidades de Educación Superior



(Fuente: Construcción Equipo ADEL Metropolitana. 2011)

De la misma forma, la Universidad del Valle posee un programa de egresados con el propósito de establecer mayores vínculos entre la institución y el sector productivo, como entidad pública sigue lineamientos determinados por resolución del Consejo Superior para el establecimiento de estadísticas, seguimiento a la vinculación laboral de sus egresados y gestión de convenios para facilitar su incorporación en el mercado laboral.

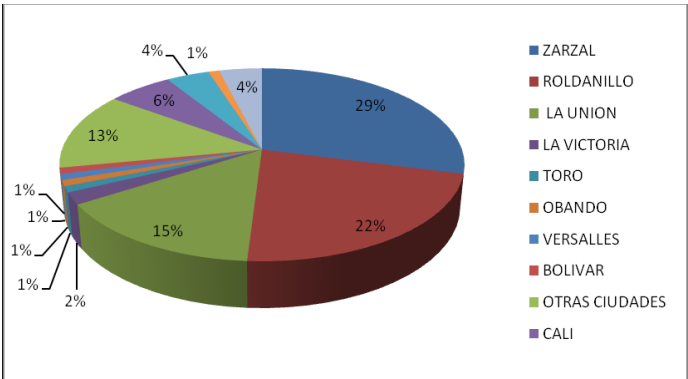
Ilustración 11. Procedencia egresados del territorio



Fuente: Universidad del Valle, Programa de Egresados 2011.

Así mismo, la sede en Zarzal de la Universidad del Valle presenta un alto porcentaje de egresados pertenecientes al territorio, la participación de la población estudiantil es importante sumando un 50% del total; por lo que se convierte en otra alternativa de educación significativa, soportando la plataforma de conocimiento al servicio de los empresarios y distintos sectores de los municipios aledaños

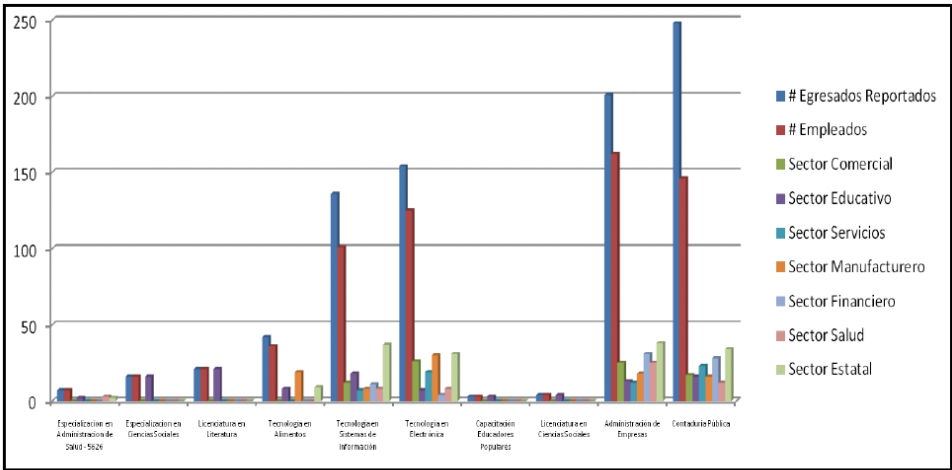
Ilustración 12. Residencia profesionales egresados de la Región



Fuente: Universidad del Valle, Programa de Egresados 2011.

La permanencia de los egresados en el territorio y municipios circunvecinos se evidencia por el porcentaje de profesionales graduados que ejercen su profesión en el territorio. Así se muestra que un 28% de los egresados de la Universidad del Valle emigran buscando su mercado laboral en ciudades como Cali, Palmira, Pereira y aún al exterior, mientras el 72% permanece en la región, con mayor presencia en los municipios de Roldanillo, Zarzal y La Unión.

Ilustración 13. Ubicación Laboral De Egresados Por Sector Económico



Fuente: Universidad del Valle, Programa de Egresados 2011.

De acuerdo las estadísticas presentadas, el mayor empleador de profesionales que egresan de la Universidad del Valle, es el Estado, el cual demanda la mayor parte de profesionales especialmente de las carreras de administración de empresas, contaduría, tecnologías de la información y electrónica; seguido está el Sector Educativo y posteriormente el

Manufacturero y Comercial. Además, se encuentra que son 832 egresados de los cuales se emplean 621 en los diferentes sectores, es decir el 75%.

3.3 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL CONTEXTO LOCAL AL EMPRENDIMIENTO

La Universidad del Valle sede Zarzal se encuentra ubicada en un lugar estratégico dentro del departamento del Valle del Cauca, exactamente en la zona norte, donde el desarrollo empresarial ha sido jalonado por el sector primario como es la producción y comercialización de productos hortofrutícolas y el sector secundario por medio de transformación estos.

A continuación se presenta una clasificación de las oportunidades que permiten el desarrollo del emprendimiento dentro de la región Norte Vallecaucana o como se ha denominado región BRUVTZ, por los municipios que conforman este trabajo como lo son Bolívar, Roldanillo, La Unión, La Victoria, Toro y Zarzal.

Para la realización de estas tablas, se tomó como información la caracterización de la región, donde se analizaron los factores que de un modo positivo o negativo, influyen en el proceso emprendedor de la región Norte Vallecaucana y especialmente en la zona BRUTVZ (Bólivar, Roldanillo, La Unión, Toro, La Victoria y Zarzal), municipios sobre los cuales la Universidad del Valle sede Zarzal, tiene una fuerte presencia e influencia.

Tabla 11. Oportunidades del contexto local para el emprendimiento

OPORTUNIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN BRUVTZ			
AMBITO	DESCRIPCIÓN	MUNICIPIO	ACUERDO
LEGAL (Ver Anexo 1)	Son los aquellos decretos y/o acuerdos que existen dentro de los distintos municipios que apoyan e incentivan al emprendedor dentro de estos.	La Unión	N° 005 de Febrero 20 de 1995
		Toro	N° 016 de Agosto 31 de 2012
		La Victoria	N° 012 de 18 de Diciembre de 2013
		Roldanillo	N° 047 de 12 de Abril de 2010
		Zarzal	N° 049 de 01 de Diciembre de 1995
CULTURAL	Cada municipio cuenta con distintas actividades y festividades que son propias y las cuales ayudan a forjarse y darse conocer a nivel nacional y regional, siendo esto un generador de un emprendimiento social y cultural, que permite consolidar una empresas de servicios destinadas a estos fines, además por la generación de recursos que esto genera por los turistas que llegan, entre estas festividades y acciones se destacan: • La Unión: Carnaval de la Uva y el vino, festival musical Viña de La Unión, encuentro nacional de Saxofón • Toro: Festival de Cine • Roldanillo: Fiesta patronal de San Sebastián, Campeonato mundial de parapente, Encuentro de mujeres poetas • Zarzal: Feria de Zarzal, Festival de Teatro Internacional Telón Azucarero, Festival del a Afro-colombianidad		
ECONÓMICO	La región BRUVTZ, siempre se ha destacado porque su economía gira alrededor de la hortifruticultura partiendo desde su producción, comercialización y el desarrollo agroindustrial, debido a la riqueza de sus suelos y variedad de climas, que son aptos para el cultivo de frutos tropicales (papaya, melón, sandía, guayaba, cítricos, lulo, mora, maracuyá, granadilla, uva) y para el monocultivo de caña, por otro lado su actividad y vocación comercial es fuerte, debido a la gran cantidad de empleo que muchas empresas generan, en las cuales los ciudadanos de están trabajan, por lo cual muchas de las actividades comerciales se dan allí. Por ser una región pujante, la gran		

OPORTUNIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN BRUTZ			
AMBITO	DESCRIPCIÓN	MUNICIPIO	ACUERDO
	mayoría de empresas y mypimes están relacionadas con el sector agrícola y muchos de los emprendedores de la zona, se han volcado a crear empresa en este sector.		
TURISTICO	La región BRUTZ, cuenta con la característica de ser una región turística, la cual desde hace unos años ha venido implementando el ecoturismo, ya que por su variedad de cultivos y climas es una región atractiva para mucho ciudadanos a la hora de descansar, al igual por sus actividades culturales ha generado que muchos turistas decidan conocer la región. Desde este ámbito el emprendedor cuenta con herramientas para crear agencias de viaje, hoteles, restaurantes, con el fin de aprovechar esta vocación de la región.		
AGROEMPRESARIAL	Por su vocación agrícola en la actualidad muchas empresas de la zona, se han destacado por su crecimiento, desarrolla y generadoras de progreso en la región, por medio de la transformación de los recursos que esta posee dichas organizaciones son: Ingenio Río Paila y Empresa de alimentos y dulces Colombina, Grajales, Las Lajas, que son las que más empleo en la región generan, estas han sido el modelo para muchos empresarios de la zona, incluso muchos de ellos han sido participes de estas como colaboradores internos y externos, adquiriendo allí las habilidades y capacidades para lograr ser emprendedores y por ende estas opciones de emprendimiento se extienden a muchos más.		

Fuente: Propia

Tabla 12. Amenaza del contexto local para el emprendimiento

AMENAZAS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN BRUVTZ	
FACTOR	DESCRIPCIÓN
EXTORSIÓN	La región BRUTVZ, al igual que muchas zonas del país, se ha visto permeada por el narcotráfico y la criminalidad, en la actualidad muchos de los empresarios de la zona se han visto en la necesidad de cerrar sus negocios y venderlos a un valor muy poco, debido a las extorsiones que con frecuencia reciben donde la exigencia es el pago de un valor de dinero cada cierto determinado tiempo debido a las amenazas que reciben donde su familia, empleados y la vida misma de ellos se ven en peligro. Por lo cual mucha de la inversión local o que viene de afuera no se hace en la región, debido al temor y las pocas garantías de seguridad que existe en la zona y la no existencia de políticas fuertes contra este factor que es un flagelo para la sociedad y el crecimiento económico que en últimas genera mayor pobreza por el desestímulo a la inversión y esto se traduce en desempleo, emigración y mayores índices de delincuencia.
CORRUPCIÓN	Este quizás es uno de los mayores problema que ha generado el desestímulo de inversión, en cuanto a la mal versación de los impuestos, recursos económicos y favores políticos, donde la inversión nacional no se da a escala de lo que los colombianos pagan debido a que muchos de los recursos quedan en manos de unos cuantos que generalmente son en los mismos políticos, afectando de un modo directo la economía nacional y por ende el desarrollo social, en la actualidad el Valle del Cauca siendo una de las economías más grandes de la nación, cuenta con la menor cantidad de recursos de inversión por parte del Estado, todo esto se traduce en falta de oportunidades y de seguridad para los ciudadanos y para aquellos que ven la región como un lugar poco atractivo para dicho fin como es la inversión y el desarrollo, generando que decidan consolidar y constituir empresa fuera de la región, departamento e incluso la nación
MALLA VIAL	En la actualidad parte de la malla vial que comunica a los municipios de La Unión con La Victoria, La Unión con Roldanillo, Roldanillo con Bolívar, Zarzal con Roldanillo, La Unión con Toro, se encuentra bastante deteriorada, por lo cual muchos de los vehículos de transporte ya sea públicos y privados (carga), se ven en la necesidad de hacer maniobras

AMENAZAS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN BRUVTZ	
FACTOR	DESCRIPCIÓN
	para esquivar los huecos, que generan muchas veces daños en la parte mecánica de los automotores, pero especialmente en los productos que estos transportan que muchas veces pierden su calidad por los golpes que reciben y esto genera, que pierdan una imagen ante un cliente y se afecten las negociaciones. El problema radica es que por ser vías del departamento no existen en la actualidad planes para el mejoramiento o repavimentación de estas, los gobiernos locales ante dicha situación es poco lo que hacen y el gran cuestionamiento surge por la cantidad de impuestos que muchos de los empresarios pagan como empresas Río Paila y Colombina. Esto genera que muchas veces los empresarios decidan colocar sus empresas fuera de las localidades donde la malla vial no se encuentre tan afectada para evitar que sus productos se deterioren, al igual que el tiempo de entrega de estos y viceversa en cuanto a materias primas
PROGRAMAS ACADÉMICOS ENFOCADOS A LA ECONOMÍA DE LA ZONA	En la actualidad tanto la presencia como la oferta académica de estas en la zona es muy limitada, ofreciendo programas que no tienen mucha relación con la vocación agrícola, agroindustrial y turística de la zona, por lo cual muchos de los estudiantes o profesionales estudian lo que pueden y se acomodan a sus necesidades, convirtiéndose en profesionales frustrados y esto afecta el emprendimiento y desarrollo de la región. En la actualidad se observa una fuerte concentración de egresados en toda la región en ciencias administrativas (administración de empresas y contaduría pública) y en carreras técnicas pero enfocadas a lo mismo. Muchos jóvenes desean ingenierías que tengan que ver con la vocación de la región como ambiente, agronomía, turismo que permitan consolidar a la región y aprovechar al máximo los recursos que esta posee. El problema radica en que muchas veces los jóvenes soñadores y emprendedores se ven en la necesidad de emigrar a otras ciudades (capitales) a estudiar lo que desean y muchas veces no regresan a la región por la falta de oportunidades y garantías, generándose de este modo un grave problema de desarrollo y progreso

4. ANÁLISIS DE LA EDUCACIÓN PÚBLICA SUPERIOR Y DE LAS INSTITUCIONES QUE FOMETAN EL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA

El Ministerio de Educación Nacional como ente nacional, es el encargado de fortalecer el desarrollo de la instituciones de educación a nivel nacional, regulado por la ley 30 de 1992. Entre ellas se encuentran las universidades, como centros de formación de los futuros profesionales del país donde se vela por fomentar el desarrollo, creatividad, investigación y un tema muy importante como es el emprendimiento, en el cuál el país está apostando fuertemente por medio de distintas iniciativas impulsadas con el fin de brindar apoyo a los emprendedores, esto en la actualidad se viene realizando de la mano con distintas organizaciones de carácter público y privado.

Todo esto ha generado que en la actualidad, Colombia ocupe el cuarto puesto en emprendimiento, en la actualidad para muchos ciudadanos especialmente los jóvenes que se están formando en instituciones de educación superior, piensan que ser emprendedor es una buena opción de carrera, por el apoyo que en la actualidad como se decía anteriormente muchas entidades prestan.

Lo que muchas instituciones de educación superior buscan en la actualidad y que es uno de los ejes fundamentales sobre el cual se ha redefinido en direccionamiento de estas, es el emprendimiento, ya que para estas se ha de estimular la creatividad e imaginación del estudiante, con el objetivo de que estos piensen en grande, con una visión global, aterrizados en metas y objetivos claros, donde el profesional piense más en el hacer empresa y no el ser un profesional más de cualquier organización, por lo cual estos han de asumir riesgos y construir empresa, capaces de conquistar mercados, porque el emprendedor es esto una persona líder, visionaria y sobre todo realista que mira un contexto y las oportunidades que le ofrece.

El emprendimiento no solo se buscar cultivar y despertar en los estudiantes por medio de las instituciones y el impulso de distintas proyectos e ideas innovadoras, también se ha visto el interés de las distintas organizaciones que buscan a estos emprendedores y apoyarlos, no sólo con el financiamiento de estas ideas, también con la guía y experiencia con la cual estas cuentan.

A continuación se referencia y se da una breve descripción de las empresas y organizaciones de carácter público y privado que apoyan el emprendimiento en Colombia, a través de distintas iniciativas.

✓ **FONDO EMPRENDER.**

²⁴Este fondo pertenece al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, el cual financia iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por estudiantes del SENA, que hayan finalizado la etapa lectiva de un programa de formación, alumnos o egresados de cursos del SENA.

¿Qué hace el Fondo Emprender?

Esta entidad apoya proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.

El Fondo Emprender, facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas

✓ **INNPULSA**

²⁵Colombia INNPULSA es la unidad del Gobierno Nacional creada para promover la innovación empresarial y el emprendimiento dinámico como motores para la competitividad y desarrollo regional, que se enfoca en tres objetivos estratégicos:

1. La construcción y el fortalecimiento de una mentalidad y cultura que fomente la innovación y el emprendimiento dinámico
2. El fortalecimiento del “ecosistema” para ofrecerles a los emprendedores dinámicos y a las empresas innovadoras nuevos vehículos de financiación para que sean más competitivos
3. El desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de las regiones con énfasis en sus apuestas productivas

✓ **APPS.CO**

²⁶Es una iniciativa diseñada por el Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTic) y su plan Vive Digital para promover y potenciar la creación de

²⁴ Sitio oficial de FONDO EMPRENDER: http://www.fondoemprender.com/bancoconocimiento/f/fondo_emprender/fondo_emprender.asp

²⁵ Sitio oficial de INNPULSA: <http://www.innpulsacolombia.com/es/nuestra-organizacion>

²⁶ Sitio oficial de APPS.CO: <https://apps.co/about/apps-co-que-es/>

negocios a partir del uso de la TIC, poniendo especial interés en el desarrollo de aplicaciones móviles, software y contenidos.

Cumplimiento de un papel de mediadores y gestores de emprendimiento TIC, de tal forma que potenciamos la gerencia de capacidades y conocimiento TIC de forma masiva entre los colombianos.

Mediante la dinamización de ideas, oportunidades y el apoyo al desarrollo de negocios, pretendemos brindar soluciones TIC, que hagan del Estado colombiano líder en manejo y producción de herramientas y aplicaciones digitales así como emprendimientos en este sector.

Apps.co propicia la generación de ideas y oportunidades a partir de la definición de necesidades en materia TIC para el Gobierno, que van desde aplicaciones específicas hasta software en todos los frentes. Ir más allá de las soluciones y generar empresa.

Apps.co brinda la oportunidad no sólo de proveer soluciones en diversos frentes al servicio del Estado, sino de recibir información y apoyo especializado y así poder hacer de una idea, una empresa lista para trabajar en diversos sectores.

Todo este desarrollo de negocios impulsado propiciará la conexión entre ideas, talento y mercado, ofreciendo trabajo colaborativo con los emprendedores para convertir las ideas en negocios, en pocas palabras compartimos el deseo de volver las ideas en realidad.

ORGANIZACIONES DE APOYO

✓ UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE ORGANIZACIONES SOLIDARIAS

²⁷Es una entidad con personería jurídica, autonomía administrativa, financiera y patrimonio independiente, adscrita al Ministerio de Trabajo, que tiene como misión diseñar, adoptar, dirigir, coordinar y ejecutar los programas y proyectos de la promoción, planeación, protección, fortalecimiento y desarrollo de las organizaciones solidarias como parte fundamental de los cuatro ejes de la organización del Estado: competitividad, política social, inclusión social y reconciliación, eficiencia y buen gobierno

²⁷ Sitio oficial de Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidaria: <http://www.organizacionessolidarias.gov.co>

✓ **LABORATORIOS SOCIALES DE CULTURA Y EMPRENDIMIENTO (LASO)**

²⁸Es un proyecto de organización estratégica y comunicacional para jóvenes, basado en el concepto de emprendimiento en red, con un fuerte componente de impulso a la formación técnica en producción de contenidos artísticos a la utilización de TIC's, y al emprendimiento cultural.

✓ **VALLE IMPACTA**

²⁹Con miras a promover el Emprendimiento Dinámico y con un alto potencial innovador nace Valle Impacta, un programa liderado por la Cámara de Comercio de Cali en alianza con Endeavor Colombia con el apoyo de iNNpulsa Colombia

Valle Impacta busca identificar, seleccionar, apoyar y acelerar aquellos emprendimientos que crezcan rápido, rentable y sosteniblemente en el Valle del Cauca, tomando a Cali, Palmira y Yumbo como ciudades de partida en esta primera versión del programa

✓ **+IDEAS+EMPRESAS**

³⁰La Cámara de Comercio de Bucaramanga con el apoyo del SENA Regional Santander, la Gobernación de Santander y la Red de Emprendimiento de Santander, puso en marcha el programa **+Ideas+Empresas**, el cual tiene como objetivo velar por la sostenibilidad de las nuevas iniciativas empresariales generadas en Santander, por medio de orientación grupal y asesoría técnica personalizada.

El programa se desarrolla con la participación activa del emprendedor/empresario quien trabaja en un estrategia de orientación y fortalecimiento del proyecto empresarial denominada: Ruta para la creación y fortalecimiento de Empresas que consta de dos grandes componentes como su nombre lo indica: la creación y el fortalecimiento empresarial

²⁸ Tomado de sitio oficial de LASO <http://www.mincultura.gov.co/laso>

²⁹ Tomado de sitio oficial de VALLE IMPACTA <http://www.valleimpacta.co/>

³⁰ Tomado de sitio oficial de +IDEAS+EMPRESAS de la Cámara de Comercio de Bucaramanga <http://www.camaradirecta.com/>

✓ **AVANZA ATLÁNTICO**

³¹Es la plataforma de emprendimiento de la Cámara de Comercio de Barranquilla, donde se fomentan, promueven y gestan emprendimientos con potencial dinámico, que evolucionen y prosperen en un entorno de mayor competencia

INICIATIVAS PRIVADAS

✓ **DESTAPA FUTURO-BAVARIA**

Es la iniciativa privada de apoyo al emprendimiento más grande de Colombia.

³²Busca apoyar con capital semilla, capacitación y acompañamiento a las personas con los mejores perfiles emprendedores y los modelos de negocio más innovadores y alto potencial de crecimiento.

Busca emprendedores con modelos de negocio innovadores:

- Proyectos empresariales con potencial de crecimiento y una clara oportunidad de mercado identificada
- Conocimiento de la innovación en la cual se basa la ventaja competitiva
- Proyectos que fomenten el desarrollo sostenible, la inclusión de la población vulnerable y la generación de empleos formales
- Inversiones claras y coherente de capital requeridas para implementar el proyecto

✓ **CORPORACIÓN VENTURES**

³³Promover la creación y crecimiento de proyectos empresariales sostenibles para tal efecto, atrae capital, promueve la cultura del emprendimiento y articula los sectores público, social y privado con miras a fortalecer el ecosistema empresarial

El propósito es de captar, canalizar y estructurar proyectos empresariales con propuestas innovadoras y sostenibles para transformarlas en proyectos exitosos, mediante acompañamiento y entrenamiento a sus gestores. El modelo implementado ha permitido apoyar a emprendedores innovadores que iniciaron con idea de negocio que hoy son empresas exitosas

³¹ Tomado del sitio oficial de AVANZA ATLANTICO: <http://www.avanzatlantico.org/>

³² Tomado del sitio oficial de DESTAPA FUTURO: <http://www.redemprendedoresbavaria.net/>

³³ Tomado del sitio oficial de CORPORACIÓN VENTURES: <http://www.ventures.com.co/>

✓ **ENDEAVOR COLOMBIA**

³⁴Endeavor Colombia, como parte de la red global de Endeavor, contribuye al crecimiento y al desarrollo sostenible del país, a través del fomento del “*Emprendimiento de Alto Impacto*”.

Los emprendedores de alto impacto, crean compañías de gran alcance que generan millones en salarios e ingresos y emplean cientos, y en muchos casos miles de personas calificadas. Ellos tienen el poder de inspirar y liderar a muchos otros sirviéndoles de modelo a seguir. Juntos, estos emprendedores tienen la clave del crecimiento de la economía sostenible en mercados emergentes.

Endeavor ayuda a estos emprendedores emergentes de alto impacto a dar rienda suelta a su potencial brindándoles acceso a una red sin igual de líderes en negocios expertos en su campo, quienes aportan los ingredientes claves en el éxito empresarial.

✓ **BANCOLDEX**

³⁵Es el banco de desarrollo empresarial colombiano. Diseña y ofrece nuevos instrumentos financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, la productividad, el crecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional.

Con el fin de promover el desarrollo empresarial, Bancoldex cuenta con diferentes instrumentos de apoyo para atender de forma integral a los empresarios colombianos en cada una de sus etapas de crecimiento.

✓ **PROEXPORT**

³⁶Es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia.

A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su

³⁴ Tomado del sitio oficial de ENDEAVOR COLOMBIA: <http://www.endeavor.org.co/>

³⁵ Tomado del sitio oficial de BANCOLDLEX: <http://www.endeavor.org.co/>

³⁶ Tomado del sitio oficial de PROEXPORT: <http://www.proexport.com.co/>

estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de las oportunidades de negocio.

Fomenta la realización de negocios internacionales a través de:

- a) Identificación de oportunidades de mercado.
- b) Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- c) Internacionalización de las empresas.
- d) Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- e) Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional.
- f) Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia.
- g) Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios

5. BENCHMARKING DE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN INTERNACIONAL CON RESPECTO AL EMPRENDIMIENTO

Es importante identificar de un modo positivo y relevante a aquellas instituciones, que desde hace ya mucho tiempo han tomado el emprendimiento como un eje importante y base del desarrollo dentro de la sociedad, no sólo desde la creación de progreso y desarrollo económico como se puede pensar desde el punto de vista capitalista, sino también desde una construcción integral que vincula y afecta todos los entornos desde el social, político, cultural, demográfico y geográfico.

Teniendo en cuenta y como punto de partida lo anterior, fue pertinente tomar como ejemplo otras instituciones que a nivel mundial se han dado a conocer por su impulso y liderazgo en la formación de emprendedores y la generación de cambios innovadores que han traído consigo cambios positivos en la zonas donde se encuentra, todo esto como un resultado de un proceso teórico, práctico y de intercambio de conocimiento.

Es importante aclarar que este análisis parte de una estudio previo realizado por (Betancourt, 2008) donde examinó exhaustivamente el Estado Actual de la Formación en la Profesión de Administrador de Empresas. Partiendo de la información suministrada por este documento se hizo necesario actualizar y ampliar a más instituciones de educación superior que fomentan el emprendimiento.

A continuación se relacionarán estas instituciones educativas:

Tabla 13. Universidad Autónoma de Madrid

EUROPA	Universidad Autónoma de Madrid – UAM (España)
Ha sido pionera en la incorporación de programas de creación de empresas en la enseñanza universitaria. Su primera experiencia se remonta al curso de 1.986–1.987 cuando se obligó a elaborar un proyecto de creación de empresa nueva en el programa de cooperación educativa de la rama de ciencias empresariales de la carrera de CCEE y Empresariales. Posteriormente en el curso 93–94 en la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas (LADE) se ofrece un seminario de creación de empresas valorado en un principio en 3 créditos, en el período 2000–2001 se convierte en una asignatura electiva de 4.5 créditos. En el año 1.998 la Universidad crea el Centro de Iniciativas Empresariales y Desarrollo del Autoempleo y Emprendedores (CIADE). Este Centro dirige sus acciones a toda la comunidad universitaria independiente del área o licenciatura que pertenezca, fomentando el Espíritu Emprendedor, formando y guiando a los estudiantes en todo el proceso de creación de una empresas; se cuenta con los siguientes instrumentos: - Programa de Cooperación Educativa (PCE), se implantó en el período 1.985–1.986, la primera promoción se licenció en Julio de 1.987 teniendo más de 900 estudiantes. Este programa se viene desarrollando a lo largo de los dos últimos cursos de licenciatura, alternando los estudiantes estancias en la universidad y en la empresa. - Seminario de Creación de Empresas. Se ofrece como asignatura electiva a los estudiantes de licenciatura en administración de empresas, y pretende responder a la situación del mercado de trabajo y a la necesidad de fomentar las iniciativas por parte de los jóvenes profesionales. - Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE). La universidad firmó en 1.998 un convenio con el Grupo Caja Madrid con el que se creó el Centro de Iniciativas Emprendedoras bajo el auspicio de la Fundación General de la UAM y la asistencia técnica del Instituto de Administración de Empresas IADE.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 14. Institución de Estudios Superiores de la Empresa

EUROPA	Instituto de Estudios Superiores de la Empresa – IESE – Universidad de Navarra
	Este instituto se dedica a la formación y perfeccionamiento de empresarios y directivos 1958, y en 1974 inauguró una segunda sede en Madrid, su oferta educativa incluye dos maestrías, un doctorado, seis programas de perfeccionamiento para empresarios, directivos y docentes, además de seminarios, encuentros sectoriales y un programa de actualización quinquenal para exalumnos. Las áreas de especialización son las siguientes: management internacional, satisfacción y servicio al cliente, innovación y desarrollo de productos, transformación organizacional, negociación, management estratégico en tecnología, tecnología de la información y comercio electrónico. El IESE confía los aspectos doctrinarios y espirituales de su actividad formativa a la Prelatura del Opus Dei. Tiene 78 profesores de dedicación completa y 34 de tiempo parcial, su claustro es absolutamente internacional, en él hay representantes de Alemania, Canadá, Chile, España, Estados Unidos, Irán, Irlanda, Gran Bretaña y Sudáfrica. Todo el cuerpo docente participa en un amplio programa de investigación, específicamente orientado a la comprensión y resolución de problemas empresariales, como resultado del cual se han publicado en los últimos cinco años 57 libros, 136 contribuciones, 105 documentos de investigación, 77 artículos en revistas especializadas, 546 casos y 459 notas técnicas. Muchos de estos trabajos se llevan a cabo junto a profesores de otras escuelas europeas y americanas. Además posee dos centros de investigación los cuales son: • El Centro de Investigación Financiera –CIF, el cual estudia los efectos de las transformaciones que se presentan en el mundo financiero. • El Centro de Excelencia de las Operaciones –CEO, una organización sin ánimo de lucro que actúa como plataforma para el intercambio de ideas y experiencias entre los profesionales de operaciones y de tecnología.

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 15. Instituto Empresa IE

EUROPA	Instituto de Empresa – IE
Fue creado en 1973 en Madrid, este instituto viene desarrollando la potenciación de la actividad emprendedora la cual es abanderada por su creador y director general Diego del Alcázar. El Instituto de Empresa es la escuela líder sin discusión en materia emprendedora, la cual ha desarrollado una extraordinaria de fomento, formación y divulgación del espíritu emprendedor en los últimos 30 años a nivel internacional. El Departamento de Creación de Empresas del Instituto de Empresa está compuesto por más de 100 profesionales, el cual desarrolla una importante labor en los campos académicos y operativo. En el plano académico más de 15.000 alumnos han pasado en las últimas décadas por los programas de creación de empresas del IE. Mención especial merece el porcentaje de antiguos estudiantes incorporados a labores emprendedoras, más de un 25%. También cuenta con un grupo de tutores (antiguos estudiantes) que en colaboración con los profesores del área supervisan más de 300 planes de negocios anuales. El círculo académico es completado con la labor de los 15 profesores del área, una combinación de empresarios y académicos del primer nivel que imparten la materia en los programas regulares, en escuelas de negocios aliadas y en las numerosas empresas que desarrollan con el IE programas de formación corporativa en el área de cooperate venturing, franquicias, empresa familiar, gestión de nuevas empresas, etc. Dentro de sus numerosas actividades relacionadas con el mundo de la creación de empresas se destaca la puesta en marcha del ICEVED (International Center for Entrepreneurship and Venture Development) un centro internacional de creación de empresas que agrupa a 20 de las más destacadas escuelas de dirección del mundo. Tales como: Anderson (UCLA), Bocconi, London Businnes School, entre otras. Además cuenta con un portal en Internet del que participan docentes, alumnos y exalumnos. Es un foro de contacto entre los interesados en desarrollar emprendimientos y sus potenciales fuentes de financiación. Desarrolla el Proyecto NETI nuevas empresas en tecnología innovadoras en colaboración con el operador de tecnología móvil Amena; el liderazgo en España del proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor), un estudio que anualmente analiza las condiciones para el desarrollo de la actividad empresarial en 25 países, que evalúa año tras año la actividad empresarial en los países participantes y explora la incidencia de los emprendimientos en el crecimiento económico. En el año 2001, contaba con 30.000 egresados, 92 profesores de dedicación exclusiva y tenía 3.000 alumnos en sus programas.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 16. Universidad de Washington

ESTADOS UNIDOS	Universidad de Washington
	Tiene una Escuela de Negocios conocida como OLIN la cual ofrece el programa empresarial skandalaris (SEP) el cual da la oportunidad a los estudiantes de la Universidad de Washington de todas las carreras o disciplinas, de participar en el programa dándoles una perspectiva académica y real del mundo, este programa empezó en 1.988. Áreas de Concentración. El objetivo del SEP es el aprendizaje y la investigación en 3 áreas: - Innovación Corporativa. - Aplicación y Comercialización Temprana de una Disciplina. - Emprender riesgo. Plan de Estudios. Cada uno de los programas hace énfasis en el rumbo empresarial en forma de cursos y otras asignaturas para los estudiantes que buscan estimular su potencial de empresarios. - The Startup Game – Introducción para los Empresarios: El propósito de este curso es preparar a los estudiantes para que se concentren especialmente en el Hatchery y en las prácticas de iniciativas empresariales. El proceso: - Creación de la idea. - Evaluar las oportunidades. - Potencial de recursos financieros. - Formación de la compañía. - Reclutamiento del grupo o equipo. - Factibilidad de riesgo. - El Hatchery – Plan de Negocios y Capital Empresarial: El propósito de este curso es ofrecer a los grupos de estudiantes la oportunidad para experimentar el inicio de sus propios negocios o para animar a empresarios de la zona de St Louis, lo cual requiere grupos o equipos para completarse: - Un plan de negocios. - Un modelo de negocio. - La presentación a un inversionista. - La presentación a un cliente. Los estudiantes presentan conceptos y se selecciona el del mejor grupo o equipo en el Startup Game. Los proyectos de los empresarios del exterior se dirigen a diversas industrias. - Práctica Empresarial: Esta es una innovación en el programa que permitió a los estudiantes recibir créditos académicos para completar los proyectos para la organización de otros lugares, la práctica empresarial por lo general promueve el aprendizaje en la innovación corporativa y la aplicación temprana de la ciencia, las compañías proponen los proyectos y los grupos de estudiantes son asignados a las compañías y ellos desarrollan y ejecutan detalladamente los planes de trabajo, los gerentes de las compañías dirigen a los grupos. Los estudiantes son asignados por un asesor de la Facultad OLIN con experiencia en el área o tema del proyecto el cual es supervisado de principio a fin. Posee un centro de emprendimiento llamado Donald Jones en el cual se dictan los siguientes temas: - Cómo generar y evaluar ideas: Es un marco en el cual los estudiantes adquieren los elementos para distinguir una oportunidad de una idea. - Cómo generar nuevas ideas: A) lista de cosas que están cambiando rápidamente en el mundo; B) lista de los temas de interés, hobbies y sus habilidades especiales; C) cruce de las dos variables anteriores: es decir, a dónde se encuentran sus intereses con los cambios de la sociedad; D) proyección del posible futuro de las intersecciones del interés de los estudiantes. En la ciudad sede de la universidad existe el Innovation Work, institución sin ánimo de lucro, que invierte cerca de US\$6.000.000 al año en compañías nacientes. Se asignan recursos no muy grandes a cada proyecto que demuestre viabilidad, además se alienta a otros inversionistas a participar con nuevos capitales.

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 17. Babson College

ESTADOS UNIDOS	Babson College
Escuela privada de negocios fundada en Boston en 1919, por Rogert Ward Babson, quien fue un exitoso emprendedor (lanzó la primera publicación especializada en finanzas de los Estados Unidos). La institución tiene como principal objetivo la formación de líderes innovadores, capaces de anticiparse al cambio y manejarlo con iniciativa. Según sus directivos el espíritu emprendedor se fortalece en una comunidad donde hombres y mujeres de diferentes culturas y orígenes trabajan juntos para definir cuáles serán las oportunidades del futuro. Otro sello distintivo de la escuela es que ella se dedica a enseñar a las corporaciones a adquirir y desarrollar una mentalidad innovadora. Considerando las dificultades que plantea todo cambio y lo lentas que suelen ser las transformaciones en compañías dominadas por la burocracia. Tres décadas atrás, Babson fue una de las primeras en incorporar el entrepreneurship (desarrollo del espíritu emprendedor) como disciplina académica. Esta orientación a la formación de emprendedores le ha deparado amplio reconocimiento por parte de la empresa especializada en economía y negocios. La oferta educativa de Babson abarca Programa de Grado, un MBA y una oferta variada de cursos de educación ejecutiva. El currículum del programa de estudios de grado es tan innovador como el espíritu que intenta contagiar a sus estudiantes, ya que integra la enseñanza del management con lo que en los Estados Unidos se conoce como “liberal arts”, al incluir en el plan de estudios materias como historia, filosofía, lengua, literatura y ciencias abstractas. Con lo cual busca brindar una formación general y no una mera capacitación profesional. El programa pone énfasis en el aprendizaje de campo y en el compromiso de proporcionar una educación en management completa. Por lo cual los estudiantes reciben formación en disciplinas tan dispares como la retórica, la matemática y la �tica. Sumada a ellas las llamadas perspectivas multiculturales y las habilidades más vinculadas con la condición de emprendedor, como la capacidad de liderazgo, trabajo en equipo y desarrollo de la creatividad. En el primer año participan, además de un programa anual en el que se debe establecer y manejar un negocio manejado por la institución.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 18. University Of California at Los Angeles

ESTADOS UNIDOS	University of California at los Angeles (UCLA)
Cuenta con un predio de 170 hectáreas que tiene su propio departamento de bomberos, estadio deportivo, cancha de fútbol y una de las escuelas de negocios más prestigiosas de los Estados Unidos. Fundada en 1935 con el nombre de College of Commercy, este nombre fue cambiando a medida que se incorporaban nuevos programas a su plan de estudios: en 1950 se llamó School of Businnes Administration, en 1955 se transformó en Graduate School of Businnes Administration y en 1987 fue bautizada con el nombre John E. Anderson en honor al entrepreneur y exalumno que donó US\$15.000.000 a la institución. Hijo de un barbero de Miniápolis, trabajó como obrero metalúrgico, estudió administración de empresas en la UCLA, hoy es dueño de 35 compañías entre las que figuran bancos y firmas de seguros. Su aporte marcó el principio de una nueva era en la escuela. Hoy la institución tiene la misión de “crear capital intelectual y líderes emprendedores para la era de la información global”. De acuerdo con el decano Bruce Willison, “el capital intelectual “, entendido como la habilidad para pensar con creatividad y aprender sin cesar, y el “liderazgo emprendedor” entendido como la capacidad para actuar de manera rebelde y no complaciente, son más valorados y requeridos que nunca. Para cumplir con los objetivos propuestos se ha puesto énfasis en estrategias que combinen la investigación, la docencia y la interacción con el exterior. Otro rasgo que distingue a la escuela Anderson es el peso de las materias básicas: contabilidad, economía, finanzas, marketing, recursos humanos, tecnología y estrategia, en su oferta educativa. Una sola teoría, acompañada del conocimiento de las mejores prácticas y la aplicación de marcos analíticos, convierte a los estudiantes en gerentes estratégicos, capaces de ajustarse a nuevas realidades. Tiene como fortaleza la calidad del cuerpo docente y las altas calificaciones de los estudiantes, que al incorporarse a la escuela crean un ambiente de aprendizaje estimulante. El espíritu emprendedor es la cualidad que caracteriza a Anderson. A pesar de su juventud en relación con otras escuelas de negocios, es muy exigente a la hora de buscar a los mejores profesores y estudiantes. Desde su nacimiento pone el énfasis en el entrepreneurship, porque en la economía de hoy es fundamental la capacidad de leer los cambios en el entorno y responder a ellos inmediatamente. Esa ha sido la política permanente de esta escuela y demuestra que ella no solo heredó el nombre de un emprendedor sino también su vocación.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 19. Stanford University

ESTADOS UNIDOS	Stanford University
Su fundación formal tuvo lugar en septiembre de 1925. La iniciativa se debió uno de los más famosos exalumnos Herbert Clark Hoover, más tarde presidente de los Estados Unidos (1929–1933). Hoover detectó la ausencia de oferta de formación en la especialidad en la zona y propuso crear una escuela de negocios en Stanford. Así se abrieron las puertas para el primer programa: un master en administración de empresas MBA que tuvo 16 participantes ese año. 25 años más tarde, la escuela dio sus primeros pasos en el campo de la capacitación gerencial en el Programa de Desarrollo Ejecutivo, un curso de verano de 8 semanas aún en vigencia, conocido ahora como Stanford Executive Program (SEP). El cual recibe a unos 190 ejecutivos de todo el mundo. En la actualidad, la escuela de negocios para graduados ofrece, además del MBA un doctorado (PhD); el Sloan Program, un master especial, de 10 meses de duración para gerentes con amplio potencial, y 17 cursos de educación ejecutiva. Los temas que abarca son management, tecnología de la información, finanzas, estrategia, marketing, recursos humanos, negociación, cambio organizacional y cadena de abastecimiento. Hasta la fecha han participado de los programas más de diez mil ejecutivos, la mitad de ellos provenientes de empresas con sede fuera de Estados Unidos. Debido al perfil internacional de las aulas, los cursos facilitan interesantes discusiones sobre las diferentes prácticas de gestión alrededor del mundo, y promueven la formación de vínculos interpersonales valiosos y perdurables. Una de las cosas que los ejecutivos más valoran del programa es lo que aprenden de sus pares: cada uno transmite sus experiencias y comparte sus secretos sobre la forma en que enfrentó y resolvió, distintos problemas en su organización. Esta escuela es reconocida como líder en cuanto a la innovación de management, comercio electrónico y entrepreneurship (formación de empresarios).	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 20. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

AMÉRICA LATINA	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey – ITESM (México)
Programa Emprendedor. El programa académico fue diseñado por el comité del Programa Empresario (nombre inicial del Programa Emprendedor) asignando su establecimiento y control a la División de Administración y Ciencias Sociales del Campus Monterrey, proyecto que fue aprobado a finales de 1.978 se diseñaron los edificios, la selección de maquinaria y a la suscripción de acciones que podían adquirir empresarios dispuestos a aportar su experiencia y entusiasmo para apoyar la parte académica del programa. En 1.979 se constituyó la empresa Patrones para Información S.A., en agosto de ese año se inscribieron los primeros estudiantes en el programa empresario, para participar, los estudiantes deberían estar cursando el último o penúltimo semestre de cualquiera de las carreras que impartía la División de Administración y Ciencias Sociales, la División de Ingeniería y Arquitectura, los estudiantes participaban en el programa inscribiéndose en la clase Taller Empresarial. La clase estaba estructurada con base en la exposición de cátedra, charlas, conferencias, estudio de casos y una investigación en un campo industrial de interés para los estudiantes. Estos esfuerzos eran guiados por maestros con experiencia práctica y por empresarios cuya participación tenía como finalidad compartir con los estudiantes sus experiencias en la gestión y creación de una empresa. En Enero de 1.985 se creó el programa emprendedor, con el impulso del Instituto; este era un nuevo programa con una visión amplia y futurista en la creación y formación de profesionales con una nueva alternativa: la de ser emprendedores. Programa Emprendedor en los Planes de Estudios: Pretende la formación de personas altamente capaces con una clara conciencia del entorno económico y social en el que se desenvuelven con especial énfasis en el desarrollo de su espíritu y habilidades de emprendedores, de innovadores y creativos con un enfoque hacia la generación de ideas emprendedoras y con un alto grado de tecnología. El énfasis del programa fue hacia la formación de la persona emprendedora, completando la enseñanza tradicional con una experiencia real donde el estudiante aprenda a generar y desarrollar sus ideas. En septiembre de 1.985 se le dio una estructura formal y se extendió a todas las carreras del sistema ITESM, así funcionó hasta 1.990.	

Fuente: Betancourt (2008)

AMÉRICA LATINA	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey – ITESM (México)
En la actualidad su objetivo fundamental es el promover y desarrollar el espíritu emprendedor e innovador en los estudiantes del instituto. Para lograrlo, en el año 90 el programa integró un grupo de expertos encargados de coordinar, establecer y dar seguimiento al programa en todos los campus del sistema ITESM. Este mismo grupo diseñó un modelo educativo bajo el cual se rige la operación del programa. El curso base es “Desarrollo de Emprendedores” y se ofrece a todos los estudiantes del sistema desde el nivel de secundaria hasta graduados, como un curso sello que todo estudiante inscrito en el sistema debe cursar en su plan de estudios correspondiente. Hoy el programa emprendedor es coordinado a nivel sistema por un director nacional quien se apoya en el Comité Consultivo (Grupo de Expertos) integrado por representantes de cada rectoría del sistema ITEMS. El modelo educativo: Está formado por tres áreas la académica, la motivacional y la de apoyo institucional. La herramienta práctica que se utiliza es la gestión, desarrollo e implementación de una empresa o actividad estudiantil, trabajo que bajo ciertas directrices, constituye el elemento clave para lograr el desarrollo del espíritu emprendedor de todos los involucrados en el mismo. - Programa de Capacitación de Profesores. Se realiza semestralmente con la participación de expertos a nivel nacional e internacional. El modelo educativo está compuesto por un curso sello y un diplomado sustentado por el paquete educativo del programa emprendedor integrado por 21 manuales básicos y de apoyo y por 65 libros selectos que permiten profundizar cada tema en los diversos cursos del programa. Cada semestre se desarrollan nuevos manuales que se van integrando al paquete educativo. Los manuales son actualizados semestre a semestre. Hasta el 2.001 se habían publicado 6 libros. Apoyo Institucional Se tienen las conferencias para profesores y estudiantes, plantas pilotos, laboratorios y campos experimentales, que permiten trabajar los proyectos de los estudiantes a manera de “incubadora” de empresas, visitas empresariales, intercambio, prototipo de productos y plan de negocios. Hasta el 2.001 habían contribuido a la formación de más de 90.000 estudiantes.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 21. Universidad Santiago de Chile

AMÉRICA LATINA	Universidad Santiago de Chile
Posee un programa de creación de empresas cuyo objetivo es el siguiente, pretende mejorar la calidad de vida de los estudiantes mediante el apoyo en la ejecución de actividades empresariales, como una forma de desarrollo personal e interpersonal lo que sinérgicamente, además, le permita solucionar sus problemas económicos. También, se pretende apoyarlos en la medida que se le implementen para mejorar la calidad de vida laboral preparándolos en sus capacidades para enfrentar el cambio específico en que les corresponderá actuar. Descripción del Programa: El programa tiene como base la participación directa del estudiante en las acciones que se realicen en su beneficio. Para ello se plantean cinco áreas de apoyo en las cuales podía contribuir a la universidad: a) En la detección de sus capacidades emprendedoras, a través de las metodologías que diagnostiquen, especialmente su capacidad empresarial, de modo que permita a los propios estudiantes autocalificarse en cuanto a tales aptitudes. b) En la capacitación en gestión empresarial lo que implica su preparación en aspectos de comercialización, contabilidad, finanzas, administración de la producción; también en planificación y organización de empresas. La capacitación requiere de un sistema informativo que satisfaga inicialmente sus inquietudes como empresario. Tal es el caso por ejemplo de preparar cartillas informativas sobre trámites a realizar para iniciar una empresa; los sistemas de información o alternativas asociativas de empresas; características e implicaciones de la empresa familiar, de la empresa artesanal; tipos de oficios; contenidos de bases de datos y su accesibilidad, fuentes y condiciones de financiamiento. c) En la asistencia técnica específica, tiene por finalidad solucionar problemas tecnológicos, de procesos productivos, y permitir además según sea el caso un eventual desarrollo de productos.	

Fuente: Betancourt (2008)

AMÉRICA LATINA	Universidad Santiago de Chile
d) En el otorgamiento de un conjunto de condiciones facilitadoras que les permita iniciar o llevar en mejores condiciones su empresa, como es el caso de apoyo en infraestructura, servicios administrativos, financiamiento o apoyo para obtenerlo, matriculas, becas a eventos y cursos externos, auspicios, patrocinios, acceso a bases de datos de datos, etc. Haciendo uso de tales franquicias pueden subsanar problemas por sí solos y que por su calidad de estudiantes puede acceder con mayor facilidad. e) En trabajos de investigación para la acción, en los que se plantean tareas de estudio para sistematizar las experiencias adquiridos de egresados y de los propios estudiantes empresarios; así también considera estudios proyectivos del campo laboral. Todo ello con el fin de enriquecer los currículos incorporándoles requerimientos de actitudes para enfrentar el futuro en que les corresponderá desempeñarse a los actuales estudiantes. Áreas de Apoyo: ▪ Detección de capacidad emprendedora: Metodologías: Junior Achievement, CEFE, Tests, Cuestionarios, etc. ▪ Capacitación en gestión empresarial: Cursos: Gestión, Comercialización, Producción, Contabilidad. ▪ Asistencia Técnica Específica: Asesorías: Técnicas, Estudios, Desarrollo, Innovación Tecnológica, Patrocinios, Visitas, etc. ▪ Condiciones Facultadoras: Servicios: Incubadora, Charlas, Financiamiento, Matrículas, Auspicios, etc. ▪ Estudios, Educación y Trabajo: Investigación: Diagnósticos, Necesidades, Temáticas, Bases de Datos, Etc.	

Tabla 22. Universidad Tecnológica América Quito

AMÉRICA LATINA	Universidad Tecnológica América Quito (Ecuador)
Posee también una sede en Cuenca, esta institución cuenta con el centro de investigación y desarrollo empresarial CIDEM, en el cual se incuban ideas de negocios generales o de base tecnológica. Los estudiantes que participan en estos programas no solo son de la UNITA, sino que provienen de otras universidades y colegios. Objetivo Promover a través de un modelo de incubación la creación de empresas de base tecnológica, social y desarrollo de negocios basado en el conocimiento. Misión Esta pretende desarrollar el talento humano del joven universitario ecuatoriano para concientizar la cultura empresarial, investigar, innovar y lograr altos desempeños, credibilidad y prestigio. El CIDEM cuenta con un Consejo de Gobierno, un Director Ejecutivo y además con las áreas de asesoría empresarial, asesoría técnica y asesoría jurídica. De otro lado posee el Centro de Transferencia Tecnológica conformado por Parquesoft y Educación Virtual, el cual desarrolla software corporativo y educativo, consultoría informática en diseño de aplicaciones, construcción e implementación de aplicaciones informáticas; diseño, monitoreo y evaluación de proyectos tecnológicos tanto en software como en hardware; soporte tecnológico a empresas, formación y capacitación tecnológica, servicios de edición de video. Centro de Incubadora Regional de Empresas CIREM conformado por: Incubadora regional de empresas en Cuenca, Tulcán y Guayaquil. Acompañando a estos tenemos el Centro de Educación Continua CEC y el Centro de Administración de Hardware.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 23. Alianza Sumag

AMÉRICA LATINA	Alianza Sumag
La cual está conformada por el Instituto de Empresa (IE), y siete escuelas de negocios latinoamericanas las cuales son: Instituto Tecnológico de Monterrey – EGADE (México), la Fundación Getulio Vargas (Brasil), el INCAE (Costa Rica), la Pontificia Universidad Católica de Chile, la Universidad de San Andrés (Argentina), el IESA en Venezuela y la Universidad de los Andes en Colombia.	

Fuente: Betancourt (2008)

Tabla 24. Centro Skoll para el emprendimiento Social

EUROPA (INGLATERRA)	CENTRO SKOLL PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL
³⁷ El centro Skoll para el Emprendimiento Social en la Escuela Saïd de Negocios de la Universidad de Oxford, se creó en el año 2003 con el fin de acelerar la capacidad para preparar a los futuros líderes de negocios para que contribuyan al desarrollo de mercados inclusivos que incorporen una preocupación por la equidad social y el ambiente, además del retorno financiero. El Centro otorga becas a emprendedores, desarrolla y entrega cursos MBA, promueve diversas actividades y avanza la investigación para estimular el desarrollo de soluciones a los desafíos complejos actuales. El Centro fue creado gracias a una inversión de 4,4 millones de libras esterlinas del emprendedor Jeff Skoll, el primer presidente de e-Bay. Es la inversión más importante recibida por la escuela para desarrollar un programa internacional de emprendimiento social. Este centro tiene como objetivo, contribuir a mejorar en gran escala, las condiciones de vida de la sociedad. Para ello se recurre a los emprendedores sociales, definidos como los “los agentes del cambio de la sociedad: creadores de innovaciones que perturban el status quo y transforman nuestro mundo a mejor”. En ellos invierten y les conectan a través de redes para ayudarles a tajar los problemas de la sociedad. Programas estrella Además, para conectar a los emprendedores sociales entre ellos y formar una red de la cual surjan sinergias, disponen de dos programas de actuación. 1. Foro Mundial de Emprendimiento Social Es un evento que se celebra anualmente en Oxford, donde se reúnen durante tres días representantes del sector social, financiero, privado y público para discutir sobre cómo innovar para crear y difundir cambios sociales. Durante el acto se hace entrega del Skoll Award for Social Entrepreneurship, antes mencionado. La próxima edición del Foro, que tendrá lugar este mes de marzo, está titulada “FLUX: Seizing momentum, driving change”, y debatirá sobre el dinamismo	

³⁷ Tomado del sitio oficial Skoll Centre for Social Entrepreneurship: <http://www.sbs.ox.ac.uk/>

del entorno en el cual se mueven los emprendedores sociales. Este foro organizado por la Fundación Skoll es el principal evento mundial de estas características, es decir, dedicado a conectar a los agentes del cambio social.

2. Margen Social

Son redes online pensada para y por emprendedores sociales. Contiene blogs, discusiones, consejos de expertos... En definitiva, es una herramienta muy útil para compartir ideas sobre emprendimiento social y estar al día de las últimas novedades en este campo.

¿Qué es el emprendimiento social?

El emprendimiento social se refiere a la práctica de combinar la innovación, el ingenio y la oportunidad de abordar los desafíos sociales y ambientales críticos.

Los emprendedores sociales se centran en los sistemas y las prácticas transformadoras que son las causas fundamentales de la pobreza, la marginación, el deterioro ambiental y la consiguiente pérdida de la dignidad humana. Al hacerlo, pueden establecer con fines de lucro o de organizaciones sin fines de lucro, y en ambos casos, su objetivo principal es crear un cambio de sistemas sostenibles.

Los conceptos clave del emprendimiento social son **la innovación, la orientación al mercado y el cambio de sistemas.**

¿Quiénes son los emprendedores sociales?

1. agente de cambio de la sociedad: pionera en innovaciones que benefician a la humanidad

Los emprendedores sociales son los impulsores del cambio. Junto con las instituciones, las redes y las comunidades, los emprendedores sociales tiene la capacidad de crear soluciones que sean eficientes, sostenibles, transparentes y tienen un impacto mensurable.

Algunos ejemplos de emprendedores sociales y sus soluciones de sistemas cambiantes incluyen:

Muhammad Yunus del Grameen Bank que encabezó las microfinanzas a nivel mundial

"Movimiento slow food" de Carlo Petrini, que actualmente cuenta con 100.000 miembros en 132 países se comprometieron a rescatar las tradiciones culturales y la preservación de la biodiversidad

Teach de Wendy Kopp para América que transforma las oportunidades educativas para los grupos de bajos ingresos, mientras que el reclutamiento de estudiantes universitarios superiores para trabajar en las peores escuelas públicas que realizan los Estados Unidos.

Los emprendedores sociales están unidos por su capacidad de:

- Adoptar la misión de crear y mantener el valor social (no sólo valor comercial)
- Reconocer e implacablemente perseguir nuevas oportunidades de servir a la misión

- Participar en un proceso de innovación continua, la adaptación y el aprendizaje
- Actuar con valentía y sin estar limitado por los recursos actualmente en la mano,
- Exhibir un elevado sentido de la responsabilidad ante los electores atendidos y para los resultados creados.

(De "El Significado de Emprendimiento Social" Greg Dees, 1998)

¿Lo que no constituye el emprendimiento social?

Los filántropos

Un exitoso hombre de negocios o una mujer que, tras su jubilación, ha decidido ayudar a los menos privilegiados de la sociedad y "devolver". Para ello, s / he dota una fundación para apoyar la educación de la primera infancia y la creación de hospitales en los países pobres.

Tal persona es un filántropo que ha puesto en marcha una organización de caridad.

Los filántropos son de importancia crítica en la sociedad - y muchos de ellos apoyan las actividades sociales empresariales. Pero no hay que confundir la generosidad filantrópica con el emprendimiento social.

Activistas

Un activista de derechos de los animales apasionado, que a temprana edad se ofreció como voluntario en una ONG para presionar al gobierno para prohibir la caza de ballenas. Posteriormente, s / él trabajó para boicotear a las empresas de prendas de vestir utilizando el pelaje de las crías de foca para hacer abrigos de invierno. Como adulto joven, s / él fundó Bambi para recaudar dinero para presionar a los gobiernos para proteger los derechos de los animales de laboratorio.

Esta persona activista que trabaja para presionar a los responsables políticos y el público para detener una práctica específica. No se proponen otras alternativas.

Necesitamos activistas - pero no son emprendedores sociales.

Las empresas con una Fundación

Foodmart un descuento de comestibles y productos para el hogar de la cadena global que ha sido calificado por el Better Business Bureau Internacional como una de las mejores empresas para trabajar en el mundo. La Organización Mundial de la Salud ha designado Foodmart como un "Lugar de Trabajo Saludable" para la seguridad de los trabajadores y el bienestar. La compañía anima a su personal a participar en actividades de la comunidad y les proporciona la empresa tiempo para hacerlo. La compañía estableció la Fundación Foodmart para apoyar las actividades en la nutrición materna e infantil.

Foodmart es un negocio global socialmente responsable que ha incorporado la ciudadanía corporativa y la responsabilidad social en su práctica negocio principal.

Nos encantaría más empresas como Foodmart -, pero su prioridad es hacer dinero para sus accionistas. No es un ejemplo de la práctica de la iniciativa empresarial social, que subsume la apropiación de valor al servicio de la transformación de las condiciones sociales y ambientales.

Fuente: Propia

Tabla 25. Universidad de Cambridge

EUROPA (INGLATERRA)	UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE
³⁸El Centro de Aprendizaje Empresarial (CFEL) se centra en el aprendizaje práctico que permite a las personas a desarrollar sus propias ideas y construir confianza en sí mismo. Entendemos el poder de la comunicación y las redes para proporcionar acceso a las redes empresariales, business angels, los académicos, las empresas capitalistas de riesgo, las agencias de desarrollo regionales, centros de empresas, alumnos comunidades y otras instituciones pertinentes. Uno de los valores clave de la enseñanza de CfEL es que las mejores personas para enseñar los empresarios son emprendedores. Se invita a los empresarios y profesionales con experiencia para compartir sus conocimientos, la inteligencia y la experiencia con los nuevos empresarios y estudiantes de nuestros programas, talleres y conferencias.	

Fuente: Propia

Tabla 26. Universidad Politécnica de Cartagena España

EUROPA (ESPAÑA)	UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA
³⁹El objeto de la Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores y la Universidad Politécnica de Cartagena, es fomentar el espíritu y la vocación empresarial, respaldando las iniciativas emprendedoras y la generación de nuevos proyectos empresariales en el territorio español. Esta cátedra busca generar un espíritu emprendedor entre la comunidad universitaria, formar a docentes y estudiantes en las capacidades de emprendimiento, asesorando en la parte económico-financiera, buscando ser un puente entre los emprendedores y la Cámara de Comercio y/o el Instituto al Fomento, pondrá también en contacto a los emprendedores con la red inversores o 'business-angel' que apuestan por ideas innovadoras	

Fuente: Propia

Tabla 27. Universidad de Salamanca

EUROPA (ESPAÑA)	UNIVERSIDAD SALAMANCA
⁴⁰La Universidad de Salamanca, viene impulsando el Plan Galileo, s el plan institucional para el fomento de la innovación, el espíritu emprendedor y la creación de empresas en el ámbito universitario.	

³⁸ Tomado del sitio oficial de la Universidad de Cambridge: <http://www.cfel.jbs.cam.ac.uk/>

³⁹ Tomado del sitio oficial de la Universidad Politécnica de Cartagena: <http://www.upct.es/>

⁴⁰ Tomado del sitio oficial de la Universidad de Salamanca: <http://www.usal.es/webusal/>

Está dirigido a cualquier persona de la comunidad universitaria con inquietud emprendedora: estudiantes, titulados universitarios, personal de administración y servicios, doctorandos y doctores, profesores e investigadores.

Este ofrece

- **Información** inicial sobre las posibilidades de creación de una empresa en el entorno de la Universidad de Salamanca.
- **Talleres** sobre competencias y habilidades asociadas al emprendimiento, así como sobre disciplinas empresariales específicas.
- **Atención** personalizada a los emprendedores en la etapa de maduración de su idea empresarial.
- **Asesoramiento y apoyo** a la realización de planes de empresa.
- **Tutoría** permanente durante la etapa de desarrollo del proyecto empresarial.
- **Oferta de espacios físicos:** CIDE (previvero) - permite a emprendedores de la comunidad universitaria disponer de un espacio totalmente equipado en el que dar sus primeros pasos como empresarios - y Viveros de empresas (Génesis, Parque Científico de la USAL).

Fuente: Propia

Tabla 28. University of Copenhagen

EUROPA (Dinamarca)	UNIVERSITY OF COPENHAGEN
⁴¹Los estudiantes de La Universidad tiene una reputación de ser uno de los mejores cuando se trata de un alto nivel profesional. Expertise puede traducirse en procesos de innovación en las empresas existentes o crear nuevos negocios basados en ideas e innovaciones intensivas en conocimiento. Universidad de Copenhagen trabaja para dotar a los estudiantes con las habilidades y conocimientos en el espíritu empresarial - por lo que puede llegar a ser parte de una generación que se pueden lograr valiosas sinergias mediante la combinación de un alto profesionalismo y habilidades empresariales. Los futuros empresarios – Nueva generación Universidad de Copenhagen es el coordinador de un estratégico general esfuerzo -. Proyecto de nueva generación, que en 2014 tiene como objetivo promover la cultura emprendedora en las universidades, mejorar las habilidades de los estudiantes en el espíritu empresarial (innovación y emprendimiento) y aumentar el número de estudiantes que comienzan su propio negocio de Copenhagen Innovación y Emprendimiento Lab (CIEL) CIEL es una colaboración entre la Universidad de Copenhagen, CBS y DTU, que cerrar la brecha entre la investigación básica y la industria, asegurando que los estudiantes obtienen experiencia práctica con estudios de casos de la vida real desarrollados por y en estrecha cooperación con las empresas. CIEL también está dando a los estudiantes la oportunidad de especializarse en el espíritu empresarial a través de las academias en particular, las tecnologías limpias, energías renovables y el bienestar	

Fuente: Propia

⁴¹ Tomado del sitio oficial de la Universidad de Copenhagen: <http://www.ku.dk/>

Tabla 29. University Stockholm

EUROPA (Suecia)	UNIVERSITY STOCKHOLM
⁴²El Stockholm School of Entrepreneurship es reconocido alrededor del mundo como un centro académico líder en el ámbito de la innovación y el espíritu empresarial. La escuela utiliza los entornos académicos interesantes y diversos de sus instituciones miembros (KI, KTH, SSE, de la Universidad de Estocolmo y Konstfack), la recopilación de sus competencias innovadoras y emprendedoras, todo bajo un mismo techo en un programa de educación conjunta. Por encima de todo, de SSES se enorgullece en ofrecer algo un poco más para los estudiantes que exigen mucho más que un diploma al final de sus estudios. Nuestra educación y la formación se centra en la preparación para la vida real. Los estudiantes que tienen éxito pueden incluso tener la oportunidad de representar de SSES en competiciones contra otras escuelas internacionales, y mucho más. ¿Y quién sabe? Con un poco de ayuda, las ideas que llegar a tiempo a estudiar con de SSES bien podrían pasar a formar el próximo Spotify o H & M. 1.1 Organización De SSES está estructurado como una asociación sin fines de lucro con los rectores de las universidades que actúan como miembros de los miembros elegibles. La junta de SSES representa las universidades miembros y representantes de la industria. Esta construcción crea un fuerte compromiso regional y personal a la idea misma de la de SSES. También proporciona una plataforma sostenible y eficiente de alto nivel académico de toma de decisiones. De SSES también está representado por un equipo dedicado de unos 60 miembros de la facultad y del personal. Y más de 200 oradores invitados, mentores y entrenadores participar en nuestro programa de educación cada año. 1.2 Historia Nuestro origen se remonta a varios cursos que se imparten en KTH y SSE en la década de 1990. Como el interés creció, también lo hizo la necesidad de reconocer plenamente la importancia de la iniciativa empresarial se encontraba en una economía moderna, y estructurar la enseñanza de estas habilidades en consecuencia. El Stockholm School of Entrepreneurship fue fundada por el Instituto Real de Tecnología (KTH), la Escuela de Economía de Estocolmo (SSE) y el Instituto Karolinska (KI) para desarrollar un programa integrado de enseñanza para satisfacer las demandas de los estudiantes, la facultad y la industria. Una generosa donación de la Fundación de la Familia Erling Persson-dejó la escuela para establecer firmemente como una organización independiente en agosto de 1999. Esto fue seguido por una nueva donación de la fundación en el año 2002, lo que hizo posible que Konstfack para convertirse en la cuarta institución miembro. En 2009 la Universidad de Estocolmo fue invitado a unirse como el quinto miembro de la institución, lo que resulta en la constelación de la Stockholm School of Entrepreneurship que existe hoy. Desde su fundación, la asociación ha crecido más y más fuerte cada año gracias a su sólida base de experiencia colectiva, la diversidad, el prestigio internacional y el compromiso de ofrecer los estudios interdisciplinarios en la iniciativa empresarial aplicada.	

⁴² Tomado de la página oficial de la Universidad de Stockholm: <http://www.su.se/>

Fuente: Propia

Tabla 30. University Berkeley

AMÉRICA DEL NORTE (Estados Unidos)	UNIVERSITY BERKELEY
⁴³El Centro Lester para el Emprendimiento es reconocido internacionalmente por ofrecer educación empresarial borde inicial y la investigación académica en la innovación en el centro de la Universidad de Berkeley y, de la comunidad de inicio multidisciplinario de colaboración del Área de la Bahía de San Francisco. Nuestras ofertas incluyen clases de Steve Blank magra LaunchPad, Cuerpo de Innovación de la Fundación Nacional para la Ciencia, la cruz de la escuela Skydeck acelerador y muchos más. Desde Google Earth a los productos brillante Fuente de Energía y de Comercio Justo, los empresarios Lester Center dan cuenta de la misión de Berkeley-Haas "redefinir la forma en que hacemos negocios." El Centro Lester para el Emprendimiento fue fundada en 1991 a través de un generoso regalo de W. Howard Lester, presidente de Williams-Sonoma, Inc. Se trata de un programa reconocido a nivel internacional en el centro de la Universidad de Berkeley y, de la comunidad de inicio multidisciplinario de colaboración del Área de la Bahía. El Centro se centra en la enseñanza del espíritu empresarial y de la investigación académica sobre la innovación para realizar la misión de Berkeley-Haas "redefinir la forma en que hacemos negocios." La misión del Centro Lester es formar líderes empresariales para impulsar el cambio positivo, perjudicial a la sociedad mediante la creación de empresas escalables. Lo hacemos a través de: La enseñanza de las principales habilidades de liderazgo borde empresarial, estrategia, financiación de riesgo y de inicio Centrándose en el aprendizaje experimental, experimental Colaborar en todas las disciplinas con un enfoque especial en las empresas de tecnología habilitados y socialmente responsables Conexión de los estudiantes a la vibrante ecosistema de puesta en marcha de la Universidad de Berkeley, el área de la bahía y nuestra red global Alentar a los empresarios a ir "más allá de sí mismo" y trabajar en esfuerzos verdaderamente transformadoras	

Fuente: Propia

⁴³ Tomado del sitio oficial de la Universidad de Berkeley: <http://entrepreneurship.berkeley.edu/>

5.1 UNIVERSIDADES NACIONALES (Colombia)

Tabla 31. Universidad EAN

AMÉRICA LATINA (COLOMBIA)	UNIVERSIDAD EAN (Escuela de Administración y Negocios)
⁴⁴El Programa Emprendedor es la unidad encargada de la gestión del emprendimiento tanto al interior de la Universidad como para sus demás stakeholders. Para tal fin orienta sus acciones en tres grandes áreas de trabajo, la formación mediante el modelo EANTEC, la investigación en temas relacionados con el emprendimiento y los programas de extensión y proyección social que permiten llevar la experiencia de la Universidad a diferentes poblaciones y consolidar las iniciativas empresariales de estudiantes y egresados. En su ejecución el modelo EANTEC® es implementado a través de unidades de estudio de carácter curricular y obligatorio en todos los programas de formación impartidos en la Universidad EAN, para los casos de programas de pregrado son impartidas de manera transversal a la totalidad de titulaciones contando así con grupos de carácter interdisciplinario, de igual forma en programas de postgrado y Maestrías el modelo es impartido a través de una unidad de estudio con un enfoque gerencial y especializado de acuerdo con el área del conocimiento de los diferentes Programas. EL MODELO EANTEC La formación emprendedora en la Universidad EAN empieza por su modelo pedagógico basado en el desarrollo de competencias y enfocado a la formación integral y del espíritu empresarial, en este sentido el emprendimiento permea la totalidad de los esfuerzos de formación de la Universidad ya que se encuentra determinado como una de las competencias transversales en la formación integral del estudiante EANistas; sin embargo esta orientación se hace mucho más latente a través del modelo EANTEC® (modelo de formación en competencias emprendedoras de la Universidad EAN), que se centra en el desarrollo de las competencias emprendedoras a través de tres grandes pilares conceptuales, el Proyecto de vida emprendedor, el Análisis del entorno para la identificación de oportunidades de negocio y el Desarrollo de herramientas gerenciales para la planeación y puesta en marcha de empresas. IN3 (INTEGRA, INNOVA, INCUBA) El Programa IN3 “Innova, Integra, Incuba” es una propuesta de incubación extramuros perteneciente a la Vicerrectoría de Extensión y Proyección Social a través del Programa Emprendedor que busca acompañar a estudiantes y egresados en el proceso de la puesta en marcha de sus iniciativas empresariales, complementando de manera extracurricular la labor desarrollada a través de las unidades de estudio del modelo EANTEC	

⁴⁴ Tomado del sitio oficial de la Universidad EAN; http://www.ean.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&Itemid=%20&id=757:modelo-eantec&catid=52:emprendimiento-paginas

Fuente: Propia

Tabla 32. Universidad de Antioquia

AMÉRICA LATINA (COLOMBIA)	UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA (Unidad de Emprendimiento Empresarial)
⁴⁵La Unidad Emprendimiento Empresarial fomenta el espíritu emprendedor en la Universidad de Antioquia, propiciando en la comunidad académica una serie de habilidades, actitudes, valores y características, para que los estudiantes y profesionales sean capaces de actuar, generar nuevos rumbos, ser actores, agentes del cambio y no espectadores de la vida. La Unidad incentiva la cultura emprendedora y apoya la creación de empresas con alto valor agregado, a partir de las oportunidades de negocio, los resultados de investigación y la actividad académica. Le permite al individuo explorar y dar rienda suelta a su ingenio y creatividad para brindarle al medio propuestas pertinentes para el desarrollo social y económico de la región y el país. La Unidad Emprendimiento Empresarial consta de dos líneas: Educación y Cultura y Gestión de Iniciativas Emprendedoras. Partiendo de estas líneas se prestan los siguientes servicios de acuerdo con las necesidades y características del público objetivo: •Información: Dar a conocer los servicios de emprendimiento, transferencia de tecnología, gestión de la investigación y la innovación, a través de los componentes de educación y cultura y gestión de iniciativas emprendedoras. •Sensibilización: Despertar interés y concienciar sobre la importancia de la Gestión Tecnológica para el desarrollo armónico de la persona y el socio – económico del territorio. •Formación: Espacio de enseñanza – aprendizaje de conocimientos, habilidades y motivaciones en materia de emprendimiento que propende por el desarrollo de la persona y parte del reconocimiento del contexto para su transformación. • Acompañamiento: Apoyo y asesoría a dependencias académicas y docentes interesados en incorporar los temas de emprendimiento en el currículo y/o plan de formación. La suma de las diversas actividades y programas, han permitido que más de 106.000 personas hayan sido sensibilizadas, más de 23.000 formadas en planes de negocio y contenidos de emprendimiento, más de 440 planes de negocio estructurados y en consecuencia, cerca de 200 empresas apoyadas. Igualmente este trabajo se alineó con diversas instituciones de Medellín para darle foco a la estrategia de desarrollo empresarial de la Ciudad – Región: Cultura	

Fuente: Propia

⁴⁵ Tomado del sitio oficial de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de Antioquia: <http://www.udea.edu.co/portal/page/portal/Programas/gestionTecnologica/B.emprendimientoEmpresarial/A.presentacion>

Tabla 33. Universidad Nacional

AMÉRICA LATINA (COLOMBIA)	UNIVERSIDAD NACIONAL (Unidad de Emprendimiento Empresarial)
La labor de la Universidad Nacional por medio de la Unidad de Emprendimiento Empresarial es promocionar cada vez más el surgimiento de nuevas empresas y mantener el compromiso con nuestros emprendedores, con la Universidad Nacional de Colombia y con la Nación, como gestores de desarrollo mediante la creación de empresas social, económica y ambientalmente sostenibles. Su misión y como se consagra en su sitio oficial es ⁴⁶“<i>promueve y gestiona la cultura del emprendimiento desde la Universidad Nacional de Colombia, con extensión de servicio a la sociedad, con el fin de incentivar, desarrollar y estructurar la creación de modelos de negocio, a partir de la acción interdisciplinaria que con un enfoque sistémico conjuga la investigación, el conocimiento, la innovación y el emprendimiento para el crecimiento económico y desarrollo social</i>” Entre los servicios que la Unidad presta, se encuentran: • Consultoría y acompañamiento en planes de negocio: La Unidad de Emprendimiento ayuda a construir y formular las estrategias empresariales de cada uno de estos módulos, de tal forma que cuando el proyecto ejecute su etapa de implementación funcione en sincronía y con eficiencia. La unidad implementado un desarrollo metodológico para contribuir al desarrollo del Plan de Negocio, que cuenta con un equipo humano especializado y un conjunto de herramientas desarrolladas para alcanzar la armonía entre cada uno de los componentes del Plan y de esta forma asegurar la excelencia técnica y operativa de cada una de las propuestas que se encuentran bajo nuestra asesoría. • Evaluación de proyectos empresariales: La evaluación de proyectos es un ejercicio que se realiza para determinar la viabilidad de cualquier proyecto empresarial a nivel operativo, comercial, jurídico y financiero, del mismo modo llega a determinar los impactos sociales, ambientales, culturales, entre otros. • Acompañamiento en la implementación empresarial: A partir del momento en el que el emprendedor obtiene recursos para iniciar su negocio, empieza una etapa crítica para la empresa, esta es la etapa de ingreso y establecimiento en el mercado. Con motivo de ello, la Unidad de Emprendimiento ha desarrollado un servicio de acompañamiento de estas nuevas empresas, con miras a guiar al nuevo empresario durante su aprendizaje en campo. El servicio tiene una duración entre 1 y 3 años, en los cuales el empresario tiene acceso a los diferentes recursos con que cuenta la Unidad como son: asesorías en mercadeo, financieras, legales, en gestión, acceso a los servicios que se generan mediante convenios con terceros, entre otros. Durante el transcurso de este proceso, también se realizarán diagnósticos periódicos de la	

⁴⁶ Tomado del sitio oficial de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad Nacional: <http://www.emprendimiento.unal.edu.co/>

situación de la empresa y se generarán recomendaciones que permitan fortalecer a la empresa de manera integral.

Dicha unidad busca en todo momento buscar eventos y apoyo ya sea del estado o del sector privado para el desarrollo y ejecución de aquellas ideas emprendedoras y que después de un proceso de desarrollo se ven maduras.

Fuente: Propia

Tabla 34. Universidad de los Andes

AMÉRICA LATINA (COLOMBIA)	UNIVERSIDAD DE LOS ANDES (Centro de Emprendimiento)
⁴⁷El Centro de Emprendimiento fomenta el desarrollo de la cultura emprendedora en la Universidad de los Andes y forma emprendedores a través de la construcción de las habilidades de emprendimiento para apoyar a potenciales emprendedores en la concepción y desarrollo de ideas de negocio en Colombia y América Latina. El centro brinda soporte a las iniciativas de alumnos, egresados, profesores y empleados con orientación emprendedora, los apoya en el desarrollo de su proyecto y los acompaña hasta lograr la financiación del mismo a través de fuentes de financiación externa y ángeles de inversión, entre otros. Al ser parte de una Universidad multidisciplinaria, el centro busca aprovechar la investigación llevada a cabo por estudiantes y profesores con el fin de generar un impacto significativo en el desarrollo de emprendimientos. Así mismo, combina la producción académica de los profesores con los dilemas del mundo real que enfrentan los empresarios para avanzar desde la idea de negocio a la consolidación de la empresa. El Centro de Emprendimiento facilita la colaboración entre los actores corporativos e investigadores académicos con el fin de promover vínculos entre los proyectos de emprendimiento y las fuentes de financiación; proporciona un entorno donde los estudiantes de diferentes carreras tienen la oportunidad de compartir sus experiencias y aprender unos de otros, ampliando sus redes y generando relaciones de valor. Las actividades del CE incluyen el diseño, desarrollo y ejecución de programas de apoyo para fortalecer el proceso de emprendimiento e innovación de los estudiantes de la Universidad, complementando las áreas académicas de la Facultad de Administración. Entre estos programas se incluye el Programa Emprendedores, el cual proporciona acompañamiento a estudiantes de pregrado y posgrado de la universidad y el Programa New Ventures, programa de aceleración para empresas de alto impacto en temas ambientales.	

⁴⁷ Tomado del sitio oficial de la Centro de Emprendimiento de la Universidad de los Andes <http://emprendimiento.uniandes.edu.co/>

5.2 ANÁLISIS A PARTIR DE MATRIZ SOBRE EL BENCHMARKING REALIZADO A INSTITUCIONES CON ENFOQUE DE EMPRENDIMIENTO

Según (Pereira y Osorio, 2012) en las investigaciones realizadas por (Kirby, 2003) existen frecuentemente programas orientados de la siguiente forma:

1. Programas orientados al emprendimiento que informan acerca de este y fomentan una actitud positiva hacia el emprendimiento.
2. Programas de creación de nuevas empresas, diseñados para desarrollar competencias que conducen el autoempleo, autosuficiencia económica o la generación de empleo, y
3. Programas que se enfocan en la supervivencia y el crecimiento de la pequeña empresa.

Con respecto a la efectividad y calidad de estos programas no existe unanimidad, algunos arrojan excelentes resultados, otros no, lo que dificulta determinar con certeza la formación adecuada que deberían ofrecer las instituciones educativas. Por otro lado, (Bechard y Toulouse, 1998) establecen tres niveles de enseñanza del emprendimiento y tipologías de programas para el desarrollo empresarial:

- **Nivel praxiológico:** conocimientos prácticos que establecen las normas y los límites del comportamiento en situaciones de gestión y desarrollo de emprendimiento.
- **Nivel disciplinar:** comprende el conocimiento teórico y empírico de una o varias ciencias y que se propone entender o predecir el ámbito del espíritu emprendedor. En este nivel encontramos teorías económicas, psicológicas, organizacionales y culturales.
- **Nivel epistemológico:** conocimientos meta – teóricos que combina aportes con el propósito de definir, modelar, clasificar y evaluar el ámbito del emprendimiento.

Tipología de programas de desarrollo del espíritu empresarial

Tabla 35. Tipos de programa

Tipos de programa	Definiciones
Sensibilización del espíritu emprendedor	Programas de información general sobre emprendimiento y reflexión sobre la carrera de emprender.
Creación de empresa	Capacitación técnica, humana y en habilidades directivas para la generación de ingresos, crear un negocio o puestos de trabajo.
Desarrollo de empresas pequeñas	Programas hechos a la medida para responder a las necesidades específicas de los propietarios/gerentes que no pueden permitirse pagar los especialistas.
Formación de formadores	Programas orientados a desarrollar entrenadores en habilidades educativas, de consulta y seguimiento de las pequeñas empresas.

Fuente: Bechard y Toulouse (1998)

Tabla 36. Matriz comparación de enseñanza en la Universidades

MATRIZ DE COMPARACIÓN DE ENSEÑANZA EN LAS UNIVERSIDADES			
<i>Institución</i>	<i>Praxiológico</i>	<i>Disciplinar</i>	<i>Epistemológico</i>
Universidad Autónoma del Madrid-UAM (España)			
Instituto de Estudios Superiores de la Empresa-IESE-Universidad de Navarra (España)			
Instituto Empresa-IE (España)			
Universidad de Washington (Estados Unidos)			
Babson College (Estados Unidos)			
University of California at the Angeles-UCLA (Estados Unidos)			
Stanford University (Estados Unidos)			
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey-ITESM (México)			
Universidad Santiago de Chile (Chile)			
Universidad Tecnológica América Quito (Ecuador)			
Skoll Centre for Social Entrepreneurship- University of Oxford (Reino Unido)			

MATRIZ DE COMPARACIÓN DE ENSEÑANZA EN LAS UNIVERSIDADES			
<i>Institución</i>	<i>Praxiológico</i>	<i>Disciplinar</i>	<i>Epistemológico</i>
Center for Entrepreneurial Learning (CfEL)-University of Cambridge (Reino Unido)			
Universidad Politécnica de Cartagena (España)			
Universidad de Salamanca (España)			
Univerty of Copenhagen (Dinamarca)			
University Stockholm (Suecia)			
University Berkeley (Estados Unidos)			
Universidad EAN (Colombia)			
Universidad de Antioquia (Colombia)			
Universidad de Nacional (Colombia)			
Universidad de los Andes (Colombia)			

Fuente: Propia

MATRIZ DE COMPARACIÓN DE ENSEÑANZA EN LAS UNIVERSIDADES			
<i>Institución</i>	<i>Praxiológico</i>	<i>Disciplinar</i>	<i>Epistemológico</i>

Tabla 37. Descripción de colores

Grados de Énfasis	Indicador	Definición
Alto		Se observa que fuerte énfasis en cierta área o tema, en el cual la institución quiere profundizar y ser líder.
Mediano		Este factor o herramienta hace parte de la institución pero no es relevante o va unido en cierto modo a su misión y formación.
Bajo		No hace parte de los esfuerzos, metodologías e intereses de la institución, por lo tanto no lo ve como una herramienta o elemento relevante.

Fuente: Propia

5.1.1 ANÁLISIS DE LA ENSEÑANZA DE LAS UNIVERSIDADES

-Nivel Praxiológico: Se puede observar que para la gran mayoría de las Universidades el emprendimiento se fortalece en el emprendedor a través de la práctica, como ámbito en el cual no solo pone a prueba el conocimiento o teoría aprendida y comprendida dentro del aula, sino que también es el espacio donde esté desarrolla y potencializa sus capacidades y habilidades.

Partiendo de este comentario se ve la importancia de entender y comprender que el emprendimiento va mucho más allá de la teoría, es un proceso práctico donde las instituciones ven la necesidad de desarrollar diferentes mecanismos por medio de los cuales la institución tenga vínculos y fuertes relaciones con organizaciones tanto del sector público y privado, donde los emprendedores apliquen y emprendan acciones que fortalezcan su conocimiento y adquieran la experiencia como factor fundamental en la vida del emprendedor y futuro empresario que desarrolla, innova y promueve

-Nivel Disciplinar: Dentro de este nivel se observa, como las instituciones ven la importancia del conocimiento como factor fundamental dentro del proceso de formación que va unido a la práctica, por esto estas instituciones buscan que las asignaturas, el

contenido de los programas se han orientado por personas capacitadas, con metodologías y métodos adecuados hacia el emprendimiento, donde el estudiante pueda aclarar todas las dudas que se presenten durante su proceso formativo, por lo anterior y como se evidencia en el documento, dichas instituciones buscan que los docentes no sólo sean personas con un conocimiento formal del emprendimiento sino que sea un conocimiento de vida, que sean empresarios idóneos que con su conocimiento y experiencia ayuden a formar a los nuevos y futuros emprendedores.

El nivel del contenido en muchas de las asignaturas y componentes de la formación en emprendimiento, se busca que sea coherente con las necesidades del entorno y que vaya de la mano con el cambio constante que se da como efecto de la globalización, todo esto con el fin que el emprendedor cuente con las herramientas necesarias para saber afrontar todo cambio y adversidad que se presente.

-Nivel Epistemológico: Se observó que para algunas instituciones reflexionan sobre el emprendimiento no es tan relevante, proceso que para algunas de estas el conocimiento que estas dictan no ha de ser juzgado o reevaluado, lo cual muestra un adoctrinamiento del emprendimiento, por lo cual para estas el cambio de conceptos no se puede presentar dentro de la estructura, pero como se evidencia hay Instituciones que ven el campo practico como una oportunidad para que dichos conocimientos sean evaluados y se da la oportunidad de renovarlos y en cierto modo mejorar en todo momento el proceso emprendedor que no solo parte del campo académico o de los conceptos sino de la retroalimentación que permite evaluar la pertinencia y asertividad de estos dentro de un mundo cambiante.

Tabla 38. Matriz de colores Tipología de Programa

<i>TIPOLOGÍA DE PROGRAMA</i>				
<i>Institución</i>	<i>Sensibilización del espíritu emprendedor</i>	<i>Creación de Empresa</i>	<i>Desarrollo de empresas pequeñas</i>	<i>Formación de Formadores</i>
Universidad Autónoma del Madrid-UAM (España)				
Instituto de Estudios Superiores de la Empresa-IESE-Universidad de Navarra (España)				
Instituto Empresa-IE (España)				

TIPOLOGÍA DE PROGRAMA				
<i>Institución</i>	<i>Sensibilización del espíritu emprendedor</i>	<i>Creación de Empresa</i>	<i>Desarrollo de empresas pequeñas</i>	<i>Formación de Formadores</i>
Universidad de Washington (Estados Unidos)				
Babson College (Estados Unidos)				
University of California at the Angeles-UCLA (Estados Unidos)				
Stanford University (Estados Unidos)				
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey-ITESM (México)				
Universidad Santiago de Chile (Chile)				
Universidad Tecnológica América Quito (Ecuador)				
Skoll Centre for Social Entrepreneurship- University of Oxford (Reino Unido)				
Center for Entrepreneurial Learning (CfEL)-University of Cambridge (Reino Unido)				
Universidad Politécnica de Cartagena (España)				
Universidad de Salamanca (España)				

TIPOLOGÍA DE PROGRAMA				
Institución	Sensibilización del espíritu emprendedor	Creación de Empresa	Desarrollo de empresas pequeñas	Formación de Formadores
Univerty of Copenhagen (Dinamarca)				
University Stockholm (Suecia)				
University Berkeley (Estados Unidos)				
Universidad EAN (Colombia)				
Universidad de Antioquia (Colombia)				
Universidad de Nacional (Colombia)				
Universidad de los Andes (Colombia)				

Fuente: Propia

Tabla 39. Descripción de colores

Fuente: Propia

Grados de Énfasis	Indicador	Definición
Alto		Se observa que fuerte énfasis en cierta área o tema, en el cual la institución quiere profundizar y ser líder
Mediano		Este factor o herramienta hace parte de la institución pero no es relevante o va unido en cierto modo a su misión y formación
Bajo		No hace parte de los esfuerzos, metodologías e intereses de la institución, por lo tanto no lo ve como una herramienta

		o elemento relevante
--	--	----------------------

5.1.2 ANÁLISIS DE LA TIPOLOGÍA DE LAS UNIVERSIDADES

-Análisis de la sensibilización del Espíritu Emprendedor: Todas las Universidades e Instituciones, dejan ver con claridad la necesidad que el profesional del siglo XXI, sea una persona emprendedora por lo cual han creado programas y mecanismos por medio de los cuales tanto estudiantes de pregrado como de posgrado, se interesen en el emprendimiento y de este modo se despierte el espíritu emprendedor que hay en cada uno de ellos; para estas instituciones emprender no solo es el crear algo nuevo sino también el innovar lo ya existente, por lo cual buscan que el estudiante cuente con todas las herramientas de primera mano para iniciar dicho proceso que nace como una necesidad y que poco a poco se ha convertido en un elemento de investigación dentro de cada sector y entorno que componen la sociedad y el sector productivo, partiendo de la creatividad, imaginación y el mundo de ideas que cada ser posee y las cuales nacen como una forma de responder a un interrogante.

-Análisis de Creación de Empresas: Para la gran mayoría de las instituciones estudiadas dentro de este capítulo, la creación de empresas es algo inherente en el desarrollo del emprendedor, en otras palabras este ha de ser el objetivo fundamental por el cual una persona desea formarse en el emprendimiento, y el cual es la razón de ser de dichos programas, los cuales buscan dotar de los conocimientos, herramientas y formar en ellos las habilidades y capacidades necesarias para que su trabajo como emprendedores de respuesta a las necesidades y demandas del mundo y del mercado actual.

-Análisis de apoyo y formación en el Desarrollo de Empresas Pequeñas: Para la gran mayoría de las instituciones el formar a los gerentes y personas que tienen una pequeña empresa, no es algo relevante, esto se evidencia porque en la mayoría tanto sus programas como formación esta orientadas a personas que no tienen empresa o que en su defecto son ejecutivos, por lo cual el pertenecer a estos programas requiere de un alto capital y no ven como algo atractivo el crear programas que estén a la medida y necesidades de aquellos que no cuentan con las herramientas para afrontarse en el mundo empresarial.

-Análisis de la Formación de los Formadores: No es de relevancia e importancia para las instituciones ya que estas buscan que los formadores sean personas que ya cuenten con este conocimiento dentro de su formación de vida, en otras palabras que sean personas

ecuánimes tanto en su conocimiento formal como en el adquirido a través de la experiencia de emprendimiento, esto quizás se debe a que las instituciones no buscan tener en su cuerpo docente personas con un conocimiento académico sino que sea un conocimiento formado y sobre todo actualizado que se aplique en el diario vivir y que por lo tanto se pueda transmitir dentro del contexto de formación de los nuevos emprendedores del siglo XXI, quienes no necesitan tanto los conocimientos teóricos adquiridos en libros sino aquellos que se dan desde la formación formal unido a la formación práctica enmarcado como experiencia.

6. CONSULTA A LOS ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO: DOCENTES, UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL

El emprendimiento en ningún momento puede estar desligado de la formación, ya que es esta la que encargada de despertar, formar y guiar, a través de cada uno de los conocimientos que proporciona la educación el espíritu emprendedor, es donde las instituciones de educación superior como las Universidades juegan un papel preponderante y vital, ya que como su nombre lo indica es la universalidad del conocimiento y por ende el lugar donde como una fuente emanan y corren gran cantidad de pensamientos e ideas, que se perfilan en sueños y proyectos que cada ser posee.

Esta investigación, ha visto la necesidad de contar con el criterio y pensamiento de los que tienen la misión de formar y forjar, el espíritu emprendedor en cada uno de los estudiantes que algún día serán profesionales, ya que ellos como guías cuentan y contarán con el conocimiento y en la mayoría de los casos con la experiencia que se requiere para conocer sobre el emprendimiento y la importancia de este dentro de la formación que en el siglo XXI y más en nuestra región se ha de tener.

A continuación, se relacionaran las percepciones y opiniones de profesores de la Universidad del Valle, sede Zarzal, con respecto al emprendimiento empresarial. Estas opiniones y percepciones tienen como objeto brindar nociones de como los profesores día a día estimulan de forma experimental el liderazgo, la innovación y capacidad emprendedoras de sus estudiantes. Estos fueron seleccionados por las asignaturas a fines al emprendimiento.

En la investigación participaron los siguientes profesores:

Tabla 40. Presentación de los docentes

NOMBRE	PROGRAMAS QUE ORIENTA	ASIGNATURAS
Rafael Ruíz Millán	Administración de empresas Contaduría pública Ingeniería industrial	Entorno organizacional Planeación estratégica Evaluación de proyectos Proceso de emprendimiento empresarial Resolución de problemas y toma decisiones
Julián González	Administración Contaduría pública Ingeniería industrial	Creatividad e emprendimiento Evaluación de proyectos empresariales Gerencia de proyectos Liderazgo empresarial Creación de empresa Creación de nuevos producto
Hernán Oliva	Contaduría pública	Ética, moral y fe pública Contabilidad de recursos e inversión Dirección y organización contable
Martín Caicedo	Administración Contaduría Pública Trabajo Social	Legislación Empresarial Legislación Laboral
Óscar Gaviria	Administración de empresas Contaduría pública	Creación de empresas Creación de nuevos productos Política monetaria nacional e internacional Mercadeos y productos
Marisol López	Administración de empresas Tecnología en alimentos Contaduría pública Ingeniería	Creatividad e innovación empresarial Iniciación de nuevas empresas Emprendimiento empresarial Creación de empresa Creación de nuevos producto
Sara Ofir	Contaduría pública	Legislación comercial y afines Legislación empresarial
Héctor Rueda Parra	Administración de empresas	Creación e innovación empresarial Creación de empresa Creación de nuevos producto
Isabelino Lasso	Contaduría pública	Legislación Tributaria Casos contables Revisoría fiscal Control y auditoria

Fuente: propia

Tabla 41. Malla de lectura de los docentes como actores en el emprendimiento

MALLA DE LECTURA SENTIR PENSAR DE LOS DOCENTES A CERCA DEL EMPRENDIMIENTO Noviembre de 2013	
EL PROGRAMA ACADÉMICO ESTIMULA LA CREACIÓN DE EMPRESA.	DOCENTE
“Tengo conocimiento de que existe una clase pues que habla de creación de empresas, allí se hacen trabajos de emprendimiento, generación de ideas, luego de una manera tratan de materializarlas y se hace una exposición o presentaciones de las ideas eso es lo escucho que se hace dentro del programa de administración de empresas. Esto se hace para que el estudiante exponga todas las ideas que tenga y allí se le direccionan”. “Lo otro que he escuchado, es de unos grupos que han ido consolidando con el Centro Empresarial (...) que existe un espacio para generar proyectos y han ido articulando estudiantes, para ir pensando en proyectos de asesorías o inclusive hasta de creación y bajar recursos”.	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial
“De alguna manera los programas si están concebidos para generar capacidad emprendedora o para generar empresa, tienen variables que de pronto tienen que articularlas mejor, pero el programa si está concebido para proyectar la creación de empresa” (...) “Pienso, sin embargo que no esta tan bien definido en las diferentes misiones de los programas, está muy tangencial, no hay una apropiación frente hacer a los muchachos creadores de empresa”.	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial
“No hay ninguna asignatura que fundamentalmente tenga que ver con creación de empresa, pero digamos que en el proceso académico ese es un ingrediente que se siente, que se ve, que se palpa desde el docente hacia los alumnos. Es una inducción que hace el docente al alumno frente a sus expectativas futuras en el sentido de despertarle el interés para saber que la contaduría no es solo una profesión, vista desde el plano del desempeño profesional en la que únicamente se exija ser empleado, porque también puede ejercerlo de manera independiente y ser independiente implica de alguna manera tener un modelo empresarial”	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública
“Si, porque dentro de la programación de legislación empresarial, lo importante es el conocimiento de cómo se crea una empresa, como se maneja, reglamentos que debe aplicarse, que es una sociedad, todo eso va inmerso dentro de ese programa”.	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.
“Si, lo hacemos a través de que el estudiante se vea inmerso dentro de la teoría con lo que es la práctica empresarial, ¿cómo se plantea?, A través de esa teoría el estudiante puede aterrizar su idea en la vida cotidiana, no es simplemente revisar la invención de una empresa, o un proyecto, la idea es de las propuestas que sean reales y aterrizadas a lo que el	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración y

estudiante pueda tener como profesional”.	Contaduría
“Si, esta carrera tiene tres asignaturas con el fin de propender por la creación de empresas, normalmente la malla inicia en quinto semestre con creatividad e innovación empresarial, continua posteriormente en sexto, séptimo con desarrollo de nuevos productos y culmina con creación de empresas, es la forma como esta designada la malla. El objetivo de esas tres asignaturas específicas es procurar crear en el alumno, en el futuro egresado la posibilidad de la creación de empresas como un desarrollo real de su vida de egresado, como una posibilidad de vida (...) Igual tengo entendido, pues no conozco muy bien las asignaturas de especialización como las específicas, hay algunas también que tienen esa directriz, igual nunca he dirigido las asignaturas completas. Específicamente en administración de empresas si se presenta eso. El resto de tecnologías tienen una sola asignatura que normalmente se dicta hacia el final de la carrera destinada a que los futuros egresados por lo menos entiendan que existe el emprendimiento y perciban de cómo llevar una idea a un plan de negocio”	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración, contaduría e Ingeniería.
“De alguna manera desde la legislación comercial, pues si se le da al estudiante algunas herramientas y sobre todo a nivel de conocimiento de las diferentes entidades, de los procedimientos jurídicos que tendría que seguir para iniciar empresa”. “Por otro lado, también tenemos que ver los obstáculos y las dificultades que esto plantea en un país como Colombia”.	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública
“Si. Desde lo conceptual, el provee los lineamientos generales desde lo teórico y lo conceptual, autores principalmente de origen anglo, de una tradición fuerte del mercantilismo, alguna tradición que se debe al mercadeo, con el desarrollo de nuevos productos, con las formas adecuadas de administrar una organización. El programa en general, provee las herramientas básicas para que un emprendedor cree empresa desde lo teórico, desde lo conceptual repito, con el fin de tener empresas más eficientes”	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Profesor: Programa de Administración
“Si. Porque al estudiante se le da la opción de graduarse por el método de práctica empresarial y yo creo que por ese lado lo estimula, porque ellos al graduarse por el método empresarial ya conocen los requisitos para constituir una empresa”.	PROFESOR ISABELINO LASSO Programa de Contaduría
ASIGNATURAS PROMUEVEN EL EMPRENDIMIENTO	
“No digamos que las asignaturas que están definidas en el pensum normalmente digamos que están es orientando al hacer en las empresas más que al crear cosas. Obviamente pues si usted adquiere conocimientos administrativos y	PROFESOR

contables y demás de mercadeo eso en algún momento le puede servir a un estudiante para que cree su propia actividad de negocio, pero inicialmente están encaminadas es a que las personas en las empresas desarrollen las habilidades que han aprendido en la Universidad. El enfoque directamente es de emplearse”. “Pues yo creo que eso debe de ser un eje transversal en las Universidades, por ejemplo conozco Universidad en Cali como la ICESI que el emprendimiento es transversal a todos los cursos, porque hoy en día aparte de que usted tenga unos conocimientos, otra cosa es que usted genere posibilidades para usted mismo, eso sería muy bueno que se hiciera. Más que asignaturas que exista un eje transversal que lleve el emprendimiento, que de todas las cátedras tengan ese enfoque y sobre todo que facilite espacios y que no se quede en el mero hecho de hablar de negocios sino que sea real y concreto, que exista por ejemplo un financiamiento, que haya una articulación entre Universidades, Fondo emprender, el Gobierno, proyectos o el sector financiero que puedan digamos involucrar recursos pues importantes para desarrollar las ideas de negocios porque si no todo es idea. Apoyo institucional interno y externo, pues porque usted puede tener una buena idea y no puede materializarla porque no existen las fuentes de financiamiento que es una barrera para ingresar a cualquier negocio”. “No es siempre la misma oratoria que tantas ideas tan bonitas, pero hasta y llegan, sino miren usted tantos proyectos que hay en la biblioteca que son de creación de empresa y el estudiante solo lo hace como un fin académico no más, son pocos los que piensan en eso. Por ejemplo yo oriente una tesis como hace 2 años y ella el proyecto que tenía era orientado a un negocio que estaba generando y es más lo estaba desarrollando bien, ella tenía la vena de empresaria y tenía mentalidad de empresaria y como financiarlo”. “Yo pienso frente a las ideas que por muy comunes que existen sirven porque cada uno le pone algo diferente, no se pueden coartar las ideas de los estudiantes”.	RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial
“Algunas, creo que se debe estructurar mejor una malla curricular que oriente ese proceso de creación de empresas; pienso que hacen falta más materias y que falta ese contacto donde trata de ubicar esas capacidades emprendedoras de la gente. Yo no soy de ese concepto de que el emprendedor se nace, el emprendedor se puede construir y las experiencias las han mostrado y pienso que desde esa perspectiva uno debería desde un primer contacto, desde el primer semestre con los estudiantes, empezar a abordar el tema, tratar de identificar ese espíritu emprendedor o despertarlo en los que no lo tienen y a partir de eso construir una malla, pienso que eso no debe ser de 3 o 4 asignaturas, sino en todo los semestres donde se den 1 o 2 asignaturas relacionadas con ese tema”. “Incluso propiciar dentro de la misma institución espacios donde los muchachos tengan la oportunidad de comercializar, por lo menos que su primer contacto de emprendimiento sea el de comercializar, no con la intención de crear plazas como en la Universidad del Valle de Cali, pero si propiciar el contacto pues con la formación de capacidades de negociación. Pero si pienso que faltan asignaturas”.	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial

“Volveríamos a lo mismo. No hay una asignatura en particular que diga emprendimiento pero hay asignaturas que tienen el ingrediente que tienen el concepto que está inmerso. “Dadas las condiciones actuales de empleo o desempleo probablemente si sea importante promover algo digamos orientado a la creación, hacer algún énfasis sobre cómo hacerlo, como incursionarlo con empresa, pero no con cualquier empresa sino con los nuevos modelos de empresa”.	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública
“Si y lo nota uno en los muchachos por el mismo interés que ponen en las clases, uno nota, porque uno de los motivos que yo más les explico a ellos es que uno debe crear empresa, porque hay tienden a acabarse”. “Yo creo que más que asignaturas debe haber más tiempo, porque un semestre de cuatro meses es muy difícil desarrollar un temario, en el caso mío de legislación empresarial que eso está muy medido en todo los temas, porque no puedo explayarme demasiado”.	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.
“Pues las que yo conozco que tiene la Universidad si lo pueden hacer, de pronto lo que se puede hacer es aplicarlo más a la práctica, hacerlo más aplicable a una realidad, o sea eso es la teoría pero para que sirva eso en la realidad, hacerlo más práctico, porque se parte de una teoría que es necesaria para formar las personas pero en la práctica también se hace porque es la que el estudiante va a tener afuera y la que lo va volver emprendedor, innovador. Lo que pasa es que hay una cosa que yo puedo diferir de ella y es que hacer empresa no es simplemente es construir una empresa, cuando yo hago parte de una empresa también estoy haciendo empresa”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración de empresas y Contaduría Pública
“Considero que sí, pero me parece que el espacio que se ha propuesto en la Universidad que es específicamente para apoyar el emprendimiento, hay un espacio externo para apoyar procesos de emprendimiento que vayan surgiendo, eso hasta ahora en la Universidad no se ha desarrollado completamente, existe como la visión de que haya este espacio para apoyar estos procesos pero no se han desarrollado, solamente los temas de tesis o gestiones de proyectos de algunos estudiantes se vislumbran en posibilidades de planes de negocios reales que pueden ser llevados a la práctica, ya solo faltaría el apoyo de inversionistas”. “Que se hagan espacios de apoyo, porque con las materias el estudiante solo cumple como requisito de la materia con el tema de emprendimiento, pero no para todos es una opción de vida. O sea, eso es claro en el desarrollo de los cursos, porque igual uno trata de hacerle seguimiento al proceso individual y para una buena parte de los estudiantes esa no es su visión de vida futura, por lo menos en el corto plazo, una buena parte de ellos tienen otras metas de corto plazo y mediano plazo”. “Yo siempre empiezo mis cursos de emprendimiento con proyecto de vida, porque la idea es ubicarse en el entorno en donde estoy en el aquí y en el ahora y como me veo en el mediano y en el corto plazo, una gran parte de ellos plantea	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración de empresas.

seguir estudiando; algunos que están trabajando están es buscando una estabilidad mejor en el empleo actual pero como empleados, dar el paso de pronto a ser independientes, les da miedo porque algunos tienen familia. Y los que tienen algo ya tienen vislumbrados su meta de empresario clara”. “De pronto en el largo plazo si lo ven como posibilidad, pero en el futuro inmediato no, entonces sería muy bueno que los pocos que si lo vislumbran claramente como una opción a seguir, tuvieran un espacio de desarrollo más cercano, porque igual a nivel nacional existen muchos entornos como el Sena, algunas Universidades, algunos fondos que apoyan a estos empresarios que surgen, pero el apoyo es un poquito lejano, de pronto no es tan cercano como si aquí hubiese una oficina, se les hiciera seguimiento, o sea, como si ellos encontraran como más acompañamiento desde la propia Universidad”. “Conozco espacios que hay a nivel nacional, sobre todo aquellos que se presentan como concurso, que en el país hay muchos, sobre todo para recién egresados o estudiantes de último semestre de carreras para emprender, innovar, etc. El fondo del Sena es muy conocido, pero son concursos que previamente necesitan un apoyo para que lleguen a un plan que sea ganador y que no es la única manera para surgir porque hay algunas implicaciones para presentar esos planes”. “De pronto a nivel individual con unos proyectos que no se ajusten a ningún concurso, algunos te podrían dar otro tipo de apoyo para agiles inversionista o para otro tipo de inversores que existen también en el medio y que pueden apoyar eso”.	
“Considero que más que promover le brindan una información, porque desde allí tenemos que valorar desde las asignaturas como los pro y los contra de crear empresa en Colombia”. “No creo que falten asignaturas, yo creo que las asignaturas propuestas como derecho comercial y las que tienen que ver como creación de empresas son suficientes, no serían más asignaturas sino de pronto profundizar un poco más las fortalezas y los recursos que podemos tener, digamos en Colombia y junto a eso creer en lo nuestro, por un lado digamos a partir de las personas y por otro lado, se necesitan mayores garantías, beneficios, básicamente eso para que la gente se arriesgue, porque igual crear empresa es aleatorio, es tan incierto porque no sabe si le va ir bien o mal, entonces es saber jugar un poco con ese tipo de situaciones. Que den apoyo económico, financiero y no solo eso sino también la preparación en este campo”. “Yo te diría que esta el Sena, pero creo que no es suficiente, se necesitan más organizaciones que estén interesadas en conocer las ideas y como apoyarlas para encausar esas ideas, económicamente pero también del conocimiento de la información”.	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública
Si, las asignaturas promueven el emprendimiento, pero NO SON SUFICIENTES.	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Programa: Administración de

	empresas
“Que yo me dé cuenta no. De pronto no se en el área administrativa, en la carrera de administración, pero más que todo creo que no solo es en esta universidad, yo estoy en San Fernando, pero en San Fernando Tampoco”. “El área indicada es por el lado de lo administrativo de la carrera como tal contaduría no”. “Porque no vale que yo sea docente y diga “una empresa se constituya así y a hagámosle eso va a tener éxito”, si yo no soy empresario. Yo creo que se puede motivar a los estudiantes con personas que si pueden dar testimonio. Trayendo empresarios y que puedan dar clase, o por lo menos que estén en seminarios, para que los estudiantes se haga un panorama más cercano a la realidad de lo que es una conformación de empresa. Yo creo que las materias tienen que ser más prácticas”.	PROFESOR ISABELINO LASSO Programa de Contaduría Pública
ESTRATEGIAS O MÉTODOS PARA INCENTIVAR A LA CREACIÓN O INNOVACIÓN EMPRESARIAL	
“Como la formación es netamente empresarial uno nunca está hablando de eso, yo lo único que hablo es de éxito profesional y eso es de cada quien, que es importante generar competencias en la Universidad y durante toda la carrera y saberse defender eso es lo que yo manifiesto, pero de creación de empresas no”. “Digamos que no lo he hecho porque los contenidos están formados más para el enfoque de gerencia para alguna empresa, entonces siempre está pensando uno en eso, inclusive por ejemplo en las clases de elaboración de proyectos uno dice bueno si usted tuviera un proyecto, uno lo toca de manera tangencial pero no es el interés hablar de emprendimiento; tú hablas de un proyecto pero no lo hablas en la generación negocios, sino de la tasa que se debería generar, es empresarial no de emprendimiento”.	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial
“Bueno, yo busco muchas, entre algunas está el contar las experiencias personales, yo he tenido la oportunidad de ser empresario y me fue bien, de hecho tuve oportunidad de cuadrar muchas de mis deudas con esa empresa. Otras estrategias son a través de retos porque yo trabajo cursos de emprendimiento, para tratar de generar las competencias, buscarle la comba al palo para prosperar. Me gusta que el estudiante no piense en productos, sino que piensen en conceptos de negocio, que tenga una visión más alta para la construcción de una posible unidad económica para tener negocios de largo alcance, entonces cuando piensa en un concepto de negocio y lo puede desarrollar tiene la posibilidad no solamente de pensar en empresa sino también en muchos productos asociados a ese concepto; entonces de esa manera puede pensar en algo más duradero, o sea que se enfoque en lo fundamental no en productos ni empresas porque si, sino en una empresa fundamental”.	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial
“Cuando yo dicto mis asignaturas que van desde el orden teórico o algunas con naturaleza filosófica y probablemente algunas que tengan criterios prácticos, lo que intento hacer es que el estudiante visualice mucho, la opción del desempeño profesional, es decir, énfasis en el criterio de una profesión liberal y como tal le permite hacer unas	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública

aplicaciones a nivel de desarrollo empresarial, la contaduría está catalogada dentro de las profesiones liberales o dentro del ejercicio profesional independiente y este es uno de los elementos que yo insisto en todos los semestres. Hay asignaturas que permiten trabajar ese criterio a nivel de investigaciones, propuestas, ponencia, conversatorios y siempre yo le estoy insistiendo en la capacidad de desempeño profesional, pero también en la cualificación permanente”.	
“El modo de enseñarles, el modo de trabajar con ellos porque para mí es importante la participación del alumno dentro de la clase, yo siempre les he dicho digan lo que quieran pero díganlo no se queden callados y ese ha sido un factor importante el de darles esa participación directa a ellos, de que ellos se crean unos gerentes y entonces que actúen como tal. Otra cosa es que los trabajo siempre los pongo más hacia la formación y organización de empresas”.	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.
“Llevar de la mano la teoría y la práctica a través de trabajos reales que si el estudiante al final se haga la propuesta de las asignaturas que yo manejo que cada quien lo quiera llevar en su proyecto de vida lo pueda hacer”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA
“Básicamente la motivación a través del proyecto de vida uno ve que hay posibilidad para el emprendimiento, de todas formas yo les digo a los estudiantes que el emprendimiento no solo va para la creación de empresas, uno puede ser intro- emprendedor al interior de una organización. La idea es que se den cuenta de que la innovación es muy importante que es el motor actual porque el mundo cambio, que no podemos esperar como antes que las mesas directivas tomaban todas las decisiones y que todos los organigramas eran verticales y que a uno le decían haga y eso era suficiente, actualmente eso no funciona así; entonces como la motivación en darse cuenta, en ahondar un poquito en los escenarios reales del mundo laboral para que vislumbren realmente que está pasando, que hace falta, como se está moviendo realmente la empresa, entonces todos esos modelos que si existen y están aplicando en la parte de innovación, les hace dar cuenta de que si es necesario la innovación y creatividad y que deben meterse en el tema porque si no quedan relegados”. “En una empresa ya no se espera del trabajador un número específico de tareas como lo haría un operario, sino que se espera como profesional que aporte, haga cambios y que la organización funcione mejor, todo eso es emprender y para ello se necesita creatividad e innovación”. “Yo hablo de una pedagogía constructivista, tú construyes lo que tienes que hacer, por eso de pronto hemos apoyado varias muestras, a veces hasta obligando a los estudiantes; no para todos es positivo porque no lo consideran como posibilidad de vida, pero si han visto que pasos se necesitan, que fortalezas tienen en sí mismos, debilidades se les presentaron para el desarrollo de eso”.	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración de empresas e Ingeniería
“Lo que yo trato digamos de hacer y de contarles a ellos, al mismo tiempo que les doy información es de cómo están las cosas en Colombia, de insistirles mucho que ellos deben conocer mucho las leyes, saber de la ley que maneja la parte del emprendimiento, pero que también tiene que haber una realidad digamos económica o financiera alrededor de	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública

esto. Entonces no podría yo decirte que es que yo incentivo mucho al respecto, porque yo lo que trato de hacer es que ellos conozcan, que eso no es fácil. No trato de desanimarlos pero sin de contarles una realidad y decirles acá hay mucho por hacer pero no se hace con sueños, ni pensando sino habiendo apoyo”. “Hablamos mucho en legislación comercial de que ellos deben acercarse mucho a las entidades, conocer los programas que tiene la cámara de comercio que hay algunas cosas allí que les dan información; hay un Centro de Atención Empresarial (CAI) que ellos pueden conocer, que traten de obtener información y la vayan procesando, pero ya digamos el que ellos se decidan a crear empresa o no yo si trato de que ellos sean muy realistas en lo que se pueda hacer. No sea si sea estrategia o no pero yo trato de que ellos hagan exposiciones porque la idea es que ellos investiguen, o sea de eso se trata la exposición, no solo para que tengan una nota sino para que obtengan información y la sepan manejar y compartir con los compañeros”. “Realmente lo que nosotros trabajamos es el derecho comercial a partir de legislación 1 y 2, entonces ellos como contadores lo que tienen que aprender es a tener herramientas porque ellos van a trabajar con empresas, básicamente es a direccionar. Entonces ellos deben conocer unas normas porque ellos no solamente van a ayudar a crear empresa porque esa es una función que ya ahora puede hacer el contador, entonces más hacia el conocimiento de la norma en ese sentido”. “Pienso que para emprendimiento, debe haber una asignatura que se concentre en incentivar el fomento empresarial en el sentido de creación de empresas. A mí me ha pasado mucho, que me consultan pero porque ya tienen una empresa, un establecimiento de comercio, entonces por ejemplo me dicen me llegó un documento de la cámara de comercio que hago, o muchos tienen negocios informales y me preguntan sobre el cumplimiento de los requisitos formales”.	
“Yo digo no tanto que haga falta, porque yo soy muy radical en lo que es mi carrera como contador, yo creo que dentro de contaduría hay materias que el estudiante en este momento no las está viendo y que le sirven para defenderse como tal, como contador y luego si pensar en lo secundario. Como por decir un administrador pensar primero en su administración no por egoísmo y segundo pensar por el área contable. Hemos tenido reuniones con los estudiantes y profesores de la facultad de contaduría en San Fernando y hemos determinado que faltan algunas materias esenciales, que se están quedando por fuera del programa, que prefieren otras materias como lo son las normas internacionales, los medios magnéticos, firma digital, hacer más énfasis en los costos, en lo tributario, entonces por ese lado yo soy muy radical en eso, de pronto donde usted va, se va a dar cuenta”.	PROFESOR ISABELINO LASSO Programa de Contaduría Pública
PROFESOR: FORTALECE EL LIDERAZGO DEL ESTUDIANTE	
“(…) Entonces lo que hago más que motivar el liderazgo es la disciplina que debe de tenerse para lograr el éxito que uno está pensando, porque uno no estudia como de gratis, sino pensando mejorar en la calidad de vida”. “Yo dentro de la cátedra de planeación no veo un punto que hable de liderazgo; sin embargo yo siempre les estoy	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial

transmitiendo el empoderamiento y que es el facultamiento que deben tener las personas y les pongo a leer libros como el octavo habito que es netamente liderazgo. Esto lo hago más por iniciativa propia”.	
“Concretos, por ejemplo cuando yo empecé aquí con el programa, siempre pensé que una forma de hacer empresa es hacer un evento, entonces yo trato de que mis estudiantes de todas las cohortes desarrollen ese evento. Para mí como profesor sería muy fácil decirle a otro profesor de proyectos o en el caso particular como docente de gestión de proyectos, decirle a ese grupo particular vamos a hacer ese evento y eso pues genera unas competencias en unos, pero cuando lo hago para que todos se involucren y que participen, en ese proceso creo que ya estamos empezando a construir líderes, cuando todos empiezan a asumir tareas, incluso sin que yo tenga que estar direccionando pues empiezan a surgir roles de liderazgo. Mira por ejemplo que me he encontrado con dos muchachos que están haciendo práctica y me encontré con dos situaciones. Una que participó activamente en la construcción del encuentro de Ingeniería Industrial y la otra que no y la que si participo tiene más competencias es más proactiva; desde esas perspectivas se están formando competencias sin necesidad de involucrar un curso particular, sino que se involucren en procesos que pertenecen al programa, pero que les ayude a enriquecer, desde esa manera les empiezo a propiciar algo de liderazgo, y ya en los cursos pues obviamente también retos”.	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial
“De hecho cada grupo generalmente tiene sus propios grupitos, entonces cuando en esos grupos se desarrollan trabajos, temáticas, entonces uno identifica quiénes son esos alumnos que tienen más potencial y sabe uno de hecho que en esos trabajos académicos ellos son los más fuertes en el sentido de llevar al grupo al logro de una meta, pero de igual forma hay proyectos y cosas que van a un nivel mucho más alto, por ejemplo celebrar el día del contador, o proyectar o programar una charla, una conferencia, entonces se identifican aquellos grupos que se mueven con mucha más agilidad y a ellos se les encomienda la tarea obviamente con la asesoría de la coordinación y la experiencia ha sido muy buena, muchos alumnos que se sensibilizan con eso y lo toman muy en serio y sacan proyectos buenos”.	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública
“Yo creo que el liderazgo se apropia es con el ejemplo y yo toda la vida me he considerado un líder y he tratado de que todos mis alumnos sean líderes, yo dentro de la clase les coloco un 95% en el otro y un 5% y les digo yo este 95% no lo quiero yo, yo quiero este 5% que van a funcionar y les hago la propuesta y el que no quiera ver la clase no hay ningún problema, pero no quiero gente que venga aquí a perder tiempo”.	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.
“Yo lo hago a través de que se tengan una identidad, no solo como persona sino ante los demás en la parte empresarial, si, decirle para que sirva un profesional de la Universidad del Valle, este se convierte en una herramienta fundamental para esto”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración de empresas
“Yo creo que el liderazgo se fortalece a medida de que tú permites la participación y la existencia de escenarios donde se manifiesten actitudes propias de ese líder, de pronto uno propicia de que exista el liderazgo cuando deja aflorar eso en aquellos que ya existen, lo difícil a veces es lograr en aquellos que no quieren manifestarse o sea los que siempre están detrás de, traten como de desarrollar eso, lo que uno a veces hace allí es obligarlos, aunque a veces hay que dejar	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración de empresas e Ingeniería

al líder a que ocupe un segundo lugar y tratar de mostrar que hay esa posibilidad de dejar a los demás también participar y que eso también es ser líder empujar a otros. A veces hay que minimizar un poco aquella participación de aquellos que se les ve que hay liderazgo y no tienen mucho que fortalecer, en pro de que otros si lo hagan, porque es que somos profesionales y en algún momento debemos enfrentar un grupo, entonces eso hay que hacerlo desde ahora para perder la timidez”.	
“Pues yo pienso de que un liderazgo debe fortalecerse primero a partir del conocimiento, o sea yo les insisto mucho a ellos de la lectura previa, yo les digo si usted viene a una clase, usted antes debe hacer una lectura previa para que se informe de lo que va a pasar en la clase; después de la explicación del profesor o exposiciones por sus compañeros, usted debe hacer otra lectura posterior porque usted no puede ser un líder si no tiene conocimiento, sino puede digamos entender de qué estamos hablando, sino tiene acceso a eso”. “Por otro lado, yo les insisto a ellos mucho con las exposiciones, pero es más para que ellos se atrevan hacer las cosas, porque definitivamente si hablamos de contador, el contador debe tener un liderazgo, el contador ya no es de escritorio por allá de oficina escondido, sino que es una persona que ya está digamos manejando un auditorio, tiene que estar presentando proyectos, hacerlos, ejecutarlos; entonces digamos que esa parte de liderazgo pues yo trato de que ellos obtengan esa información, pero que la apropien ¡no! de que la vuelvan su conocimiento. En las exposiciones muchos se enfrentan a un auditorio, la mayoría lo logran y hay otros que están en el proceso”.	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública
“La pedagogía en general, la promueve, hay que aclarar que cuando se habla de estudiantes, ya no son muchachos que tiene un elemento teórico y experiencia de vida, ya no es pedagogía sino andrología. Y, ella como ciencia provee herramientas en general para que los individuos fortalezcan sus capacidades de liderazgo son herramientas que se utilizan también en las empresas, hay la posibilidad de que ellos lideren proyectos, que ellos por su propia iniciativa se organicen y busquen sinergias y potencialidades de los miembros de un grupo, de alguna forma no es la teoría la que más promueve el emprendimiento, más bien la practica en la clase, que tiene que ver con el trabajo de campo, exponer , investigar , liderar un proyecto, un evento, entonces con base en esto yo promuevo que los estudiantes lideren un proyecto por mes, que tenga que ver con lo social, por ejemplo: vamos a tener un encuentro de estudiantes de administración, que ellos sean los que lideren el Staff del evento, que ellos consigan patrocinadores, la parte logística, de una forma es una especie de química administrativa que ellos tienen que sacar algunas cualidades y sacar adelante el proyecto”. “Y en diario de la clase tienen la oportunidad de participar, liderar mesas de trabajo, de discutir, la idea es que ellos sean más conscientes del papel de la clase y la posibilidad que ellos tiene de promover la clase y el docente por el contrario lejos de los maestral sea más un tú tutor, un facilitador, alguien que está más cerca de estos procesos proveyendo herramientas y alentando, de una forma premiando aspectos que se consideren positivos desde la aplicación”.	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Programa: Administración de Empresas
“No, no hay estrategias. La estrategia de nosotros es para mejorar el manejo contable en una empresa, para desempeñarse como contador como tal, que uno le dice a los estudiantes bueno, que uno no se emplee, o que no reciba buen dinero en un trabajo después de graduarse, entonces piense paralelamente en crear una empresa, pero no hacemos	PROFESOR ISABELINO LASSO

mucho énfasis como le digo, eso es más que todo administración”. “Yo creo que estas preguntas se le debería hacer a la carrera de administración, que nosotros con mucha formalidad nos toca, bueno no hay problema”.	Programa de Contaduría Pública
IDEA DE EMPRENDIMIENTO O DE INNOVACIÓN: ACTITUD DEL PROFESOR	
“La innovación no tanto porque es muy complicado que se materialice, más que todos los estudiantes miran son mejoras de algo o ideas que aparentemente son innovadoras pero son una extensión de lo que ya existe. Yo recuerdo un estudiante hace por ahí 3 años que no pensaba en ser empleado sino de hacer empresa y hoy día es un experto en decoraciones de fiestas, ese muchacho para una cita debe ser con 2 meses de anticipación. A él se le veía la vena de emprendimiento y él tiene muchas habilidades en manualidades”. “Yo lo oriente a él en el sentido de que el estudiante tenía ideas, pero el cómo estructura, la idea no tenía toda la lógica, entonces como había una clase que se llamaba análisis del entorno, entonces yo le explicaba como participaba la empresa, que debía tener la empresa, como hacerlo, como se iba a desarrollar en el mercado. Inclusive una vez lo encontré y me agradeció porque la clase que le di le sirvió. Ahí le di un pequeño “aportesito” para lo que él tenía en mente”. “A mí me sirvió trabajar muchos años en la Fundación Caicedo, con respecto al proceso de emprendimiento, entonces lo que aprendí me ha servido para orientar y tener referente para los estudiantes. Yo no coarto las ideas, más bien digo analízela bien, mire pro y contra y luego me cuenta, recomendando y si lo hago con frecuencia. Le he ayudado a muchas personas”.	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial
“Si, pues ahorita yo estoy con un curso de creación de empresas en Tuluá y tengo una muchacha que está pensando en un proyecto grande que tiene que ver con creación de hidrogeno para mejorar el combustible y los vehículos y generando ahorros en combustible que pueden oscilar entre un 30 y 50%, eso por ejemplo es una idea buena y la están trabajando; tengo otros muchachos que están pensando en producir alimentos para animales, incluso ideas que ya vienen trabajando desde antes, simplemente que de pronto materializan a muy corto plazo, o sea si he tenido muchos estudiantes que se han manifestado y tiene las intenciones, incluso desde el primer semestre del curso de creatividad y emprendimiento lo han manifestado”. “Me parece espectacular, trato como de direccionar algunas cosas, y lo que te digo no que se enfoquen en el producto sino que se enfoquen en lo fundamental, es decir, que sepan que es lo que la gente está comprando que no es necesariamente el producto, entonces lo que yo les digo a los muchachos que identifiquen cual es el concepto de su negocio y desde esa perspectiva pueden ser negocios de más largo alcance. Yo les coloco ejemplos de marcas de	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial

computadores como STICK y sus productos de marca que propician el crecimiento de la riqueza y todo lo que uno se puede imaginar”.	
“Emprendimiento en el sentido de terminar el proceso académico y trabajar independiente que digamos es un emprendimiento. Innovación uno tiene que pensarse todos los días en innovar la prestación del servicio, en saber qué valor agregado le puede dar para efectos de poder contratar; de hecho el medio es bien complejo, en pensar ser independiente en una ciudad, en una metrópoli, es una cosa con todos los elementos que hay ya, pero pensar en ser independiente acá tiene otros ingredientes y especialmente culturales”. “Yo apoyo las personas que han incursionado en eso, había una que quería ser asesora y consultora independiente que es Nidia, de la Unión y otros casos como Roldanillo, la Paila. Normalmente lo que nosotros hacemos en el ejercicio profesional es eso asesoría y consultoría, eso significa trabajar sobre elementos técnicos y sobre conocimientos de áreas específicas: impuestos, costos, auditorias, etc. y sobre eso promover los portafolios de servicios”.	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública
“Hubo alguna vez un alumno y me planteo una situación y que me puso a pensar que él tenía las ganas de cambiar el sentido de las sociedades, entonces me hacía una serie de explicaciones que pues yo inicialmente se las acepte y le decía yo teóricamente es válido, entonces le puse un trabajo de que me hiciera una práctica sobre ese tema a ver que le salía y si supo desenvolverse dentro de las posibilidades, a mí no me gusta que me bajen de internet y de esas vainas, sino que la gente lea y deje sus opiniones para mí es más importante lo que dice el estudiante que el internet, porque como yo siempre califico por competencias, no tanto por lo que el muchacho sabe, sino por la competencia que tenga para cumplir con el cometido que le propongo desde el principio. Era una propuesta de una empresa, si mal no recuerdo de una fundación pero con ánimo de lucro y valió la pena verla, pero hay que orientarlo y decirle ser más realista para las propuestas”. “Esta semana dos ex alumnos míos me estaban diciendo que ellos piensan cambiar el sentido de una empresa donde trabajan, entonces me pedían conceptos sobre cuál sería la sociedad más cercana a lo que ellos proponían que era pues del derecho comercial que busca pues es incentivos, pero sin rebajar el aspecto social, sino buscar más bien el aspecto de producción”. “Ellos querían más recortar la parte social para que produjeran más, entonces yo les dije no es que la empresa no produce más porque reducen la parte social, sino porque se aumenta la producción, querían hacer recorte de	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.

prestaciones no de personal, de la carga laboral de ellos y les di la orientación”.	
“Yo tengo un hijo él es ingeniero industrial, entonces toda la vida ha estado en el cuento de la empresa, siempre me ha agradado las iniciativas de él y me pregunta mucho, él tiene esa vena de emprendedor y no de negociante”.	
“No excelente, falta solo el acompañamiento de la Universidad en todas las propuestas. En la parte de lo que es emprendimiento hay jóvenes que son muy inquietos en cuanto la creación de una propuesta de vida, por ejemplo me encontré con unos jóvenes de Ingeniera Industrial donde hicieron unas propuestas que uno ve que se pueden llegar a aterrizar y llevar a la práctica, por ahí vi una propuesta de un café bar con unos productos muy buenos, son cosas que se pueden acomodar que en la región no las hay, que uno ve que con una investigación mucho más profunda se podría dar un mejor resultado en la parte de mercados”. “Yo apoyo estas propuestas con el acompañamiento permanente guiándolos, orientándolos, diciéndoles, corrigiéndoles las propuestas que estamos llevando a cabo. A parte de todo pues por la experiencia que uno ha tenido en el campo empresarial, son 25 años trabajando con empresas a nivel nacional e internacional, entonces a través de eso pues permite hacer sus aportes”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración de empresas y Contaduría Pública
“Si me han manifestado ideas, normalmente pues han salido a muestra empresarial, allí la idea es que ellos se retroalimenten con la gente que visitan la muestra. No necesariamente es que se hagan grandes ventas aunque sí ha pasado que algunos se queden sin inventarios, pero la idea es que haya retroalimentación con el cliente final”. “Con el apoyo de la asignatura tratamos de desarrollar el plan de negocios por lo menos la parte incipiente. En nuevos productos que es la otra asignatura que doy, cuando se presentan la creatividad para productos hemos tratado de dejar el producto terminado, sea tangible o intangible, pero por lo menos el estudiante tiene el producto que puede ser esa semilla para que el inicie una empresa. Los oriento para que vislumbre eso en la oportunidad de negocio”. “Se han tenido varias tesis que he orientado y tienen posibilidades de negocios específicos, claros, tienen dimensionado el volumen para mover en tiempo determinado, o sea tienen toda la información económica, financiera de marketing, todo lo necesario para empezar el negocio”.	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración de empresas.
“Pues mira que no, realmente no. algo que yo veo es que la mayoría de estudiantes lo que piensan o aspiran es a conseguirse un buen empleo”.	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública

“Sí, claro, los estudiantes en general les surgen ideas de negocios, a veces tiene que ver con nuevos productos, asesorías y en general ellos procuran, en general ellos tienen en mente ganarse la vida de alguna forma, no para muchos, no para la gran mayoría es la primera opción, preferirían simplemente estar trabajando, pero para otros si, consideran que es una, forma la empresa”. “Hubo un estudiante que manifestó una idea de negocio, a mí me pareció que era un producto que no tenía futuro, él quería hacer un cepillo de dientes que tú le oprimieras un botón y botar la crema por la parte del frente, entonces pues yo no lo desalenté pero si le di una tarea previa y lo mande a documentarse en el tema de patentes, y lo mande hacer visitas a empresas que se dedicaban hacer cepillos, pero de alguna forma no lo quería desalentar yo, pero al final sabía que eso iba a terminar desalentándolo, y fue lo que ocurrió, se dio cuenta que no era un invento nuevo, se dio cuenta que las empresas que se dedica a esto tenían investigaciones previas que no era una buena idea. Fue hartito desde el punto de vista desde como docente no lo motive y por el contrario más bien lo aterrice, eso es algo que siempre he tenido en la mente, porque por lo general la idea que sea y mas que tiene que ver con servicio, se le aliente, se le dice que se arriesgue, se le dice lo que él quiere escuchar, pero porque no hay una inversión que arriesga, porque ya cuando hay una inversión de riesgo se debe hacer un análisis de factibilidad y muchas veces ese análisis termina desalentando una posibilidad”.	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Programa: Administración de empresas
“Colaborando con lo que más pueda, porque sucede mucho, que los estudiantes lo ven a uno como docente que maneja lo contable, asesorías a empresas y me dicen “¿profé como constituyo un empresa?”, “¿cómo mejoro mi empresa?”, pero no es porque yo haga énfasis, sino porque ellos lo ven como una experiencia en su carrera	PROFESOR ISABELINO LASSO Programa de Contaduría Pública
QUÉ TIPO DE EMPRESA QUIEREN CONFORMAR LOS ESTUDIANTES	
“Te cuento de que sea recurrente en un tipo de negocios no muchas aéreas, inclusive un muchacho que me comento que iba realizar un negocio de comida mexicana, le di ideas aprovechando que esta acá en la Universidad para que fuera llevando personas a ese negocio. No se puede decir ese es el negocio que más se repite, de todos los sectores he escuchado comercial, de servicio, de producción”. “Creo que el estudiante en la Universidad va tomando una lógica, van viendo cual es el negocio más atractivo y como uno siempre les está hablando de rentabilidad, de unidades disponibles, digamos de capacidad de mercados responder de acuerdo a lo que usted puede producir, entonces ellos van tomando como esa lógica”.	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial

“Yo diría que eso del emprendimiento nadie se lo enseña a nadie, hay gente que el empirismo sobre todas las cosas pero no tienen la habilidad de decir este es el negocio, inclusive en clase cuando estamos definiendo un negocio de tipo empresarial hay un componente que se llama definir cuál es la necesidad a satisfacer y hay personas que se le ocurren cosas que a otros ni por la mente se les pasa, tiene un plus adicional y mucha gente la tiene”.	
“A mí me frustra mucho porque solo se fijan en alimentos para las personas, yo siempre les he dicho que en electrónica esta todo por hacer, allí hay un campo de desarrollo incluso más desarrollo de creatividad, innovación y no lo explotan. Uno no necesariamente tiene que ser experto en electrónica, yo tengo muchas ideas por ejemplo para aprovechar los desarrollos electrónicos, yo no soy experto pero si consigo un electrónico de confianza yo le digo y sé que se puede”. “Lo que uno tiene que enfocarle a los muchachos es que no necesariamente yo tengo que dominar todo, pero si saber que es lo básico, que sea capaz de canalizar una idea; y el otro tema es perder el miedo a asociarse, el tema de la asociatividad me permite colocarme en lo que yo sé, a alguien que de pronto tiene unas debilidades y desde esa perspectiva podemos unirnos para poder hacer buenos negocios”. “Uno quisiera pensar que los estudiantes escogen son empresas de alimentos porque la gente identifican un problema, pero pienso que es más el facilismo, yo no digo que sea malo, incluso yo les he hecho muchas propuestas, les dije por ejemplo piensen en alimentos pero para muchos en particular, piensen en alimentación sana y por ejemplo en esta ustedes tienen muchos nichos de desarrollo para obesos, diabéticos, hipertensos, deportistas y todo es un mismo concepto de alimentación sana y ahora no piensen en el corrientazo, piensen en un paquete de alimentación que le genere a alguien una expectativa; o sea, yo quiero mejorar mi masa muscular por ejemplo, entonces alimentación para fortalecer la masa muscular”. “Pero cuando pienso solo en el corrientazo, en la fábrica de pan yo no sé qué está vendiendo, yo no es que esté en contra pero allí donde está el concepto que le estoy metiendo, entonces no se enfrentan a retos más grandes porque decir voy a montar un restaurante es fácil, pero un restaurante para quién, esa es la pregunta que de pronto lo hace diferente; montar una pastelería pero para quién, cuando yo empiezo a generar diferenciación, estoy explotando un concepto. Eso es a lo que yo los reto, a que se preocupen más por el desarrollo de un concepto que un producto por sí mismo, entonces cuando se reta a eso tiene un abanico de idea mucho más amplio. Esa es mi propuesta”.	PROFESOR JULIAN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial
“La mayoría empresas de servicios para el ejercicio profesional, pero tenemos personas que también han incursionado en otro tipo de empresas, hay una niña Beatriz Londoño que tiene una empresa de frutas en Roldanillo, hace un proceso interno y hace exportación de frutas, es contadora; es decir, que no necesariamente tiene que ser en el desempeño de la profesión, pueden crear empresa en cualquier área”.	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública

“Las empresas unipersonales, entonces yo les digo eso no existe ya hablemos de las sociedades o acciones simplificadas que les das unas garantías y unos incentivos tributarios y además usted puede presentar una propuesta sin ningún inconveniente”. “Esto se debe a que ellos no ven futuro en las empresas. Lo que pasa es que hay que iniciar haciendo un estudio de mercadeo de que es lo que pueden vender o producir porque ninguna empresa puede producir a pérdidas”. “Yo le digo a los estudiantes que piensen que van a ser con el estudio, en que lo pueden aplicar porque una administración no se puede aplicar solo en el comercio, sino también en muchas situaciones y les pongo un ejemplo de una asociación que hay a nivel mundial y esa asociación de estudiantes se llama AIESEC, tiene sede en 80 países, entonces hacen intercambios, la asociación Colombiana trae estudiantes del extranjero y venden ese servicio a una empresa, barato, por ejemplo viene un asesor para una empresa y ellos cobran no más la estadía, se van y aplican unos conocimientos y ya. Se están un año y por ejemplo en algo cobran 5.000.000 y ellos solo cobran 1.000.000 para la subsistencia”.	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.
“Hay diversidad, no hay una línea específica, esa diversidad se presenta porque no todos somos iguales, cada quien quiere hacer algo diferente”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración de empresas.
“Normalmente las ideas se someten a depuración en el interior del grupo, cuando resultan dentro de procesos de creatividad que desarrollemos al interior, hay algunos que ya traen ideas preconcebidas, lo que se trata de hacer al interior del grupo como primer enfrentamiento al grupo, es tratar como de aportarle el valor y mostrarles alguna mejoría más que someterlas a juzgamientos que es la primera cosa que uno no puede hacer con las ideas”. “Cuando se está ante la posibilidad de la muestra de auto entornos, si es necesario depurar, pero la depuración no tanto a que la idea no se dé, sino al espacio y al tiempo que tenemos, incluso el dinero disponible para poder que la muestra sea algo real, pero igual las posibilidades están, o sea siempre se les ha dicho continua con la idea, si este no es el momento, de pronto a futuro vas a tener la posibilidad de desarrollarla”.	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración de empresas e Ingeniería
“Ellos siempre hablan y hacen referencias es a empresas grandes, empresas como Coca-Cola, Colgate, Avianca; empresas que tienen digamos mucho reconocimiento, porque el interés es tener digamos una estabilidad laboral y pues también digamos una permanencia ¡no! allí por la situación que se está viviendo hoy en día que es la inestabilidad”. “No he escuchado a estudiantes que piensen hacer parte de las empresas de la región, que me lo hayan saber de alguna	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública

manera no”.	
“Los estudiantes en la primera etapa de su formación quieren formar empresas alrededor de servicios, restaurantes, bares, con los productos que uno más consume. Ese es como el primer barrido de negocio, cuando empiezan a llegar a asignaturas como planeación estratégica, gestión de proyectos, son las mismas asignaturas las que los proveen elementos para desarrollarse como consultores, asesores; hay algún momento en la que carrera que a partir de asignaturas específicas, les permiten tomar decisiones a la hora de ideas de negocios básicas”. “Yo creo que al principio la ven más fácil, por ejemplo ellos al principio consideran que crear empresa no tienen inversión inicial, son las mismas asignaturas que por lo general exponen que eso no es así de sencillo, que hay que entender el mercado, entonces tener más conocimientos hace que ellos tengan una prevención a cometer los errores que cometerían la mayoría de los estudiantes están dispuestos a montar un restaurante, y hace la misma dinámica que cualquier persona del común, ellos están con un olfato de negocio básico, pero cuando tú ya les dices que no lo pueden hacer así, si no que tienen que obedecer a un análisis metodológico previo y ahí es donde se les complica el asunto, y ahí creo que terminan por desalentarse, bien sea porque no era una mala inversión o ya no lo vieron como una tarea o algo agradable como un hobby”.	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Programa de Administración de Empresas
“Una empresa para elaboración de vino, de una sala de internet, empresas de accesorias, inclusive accesorias contables porque están en ese campo. Una carpintería, una frutería, una comercializadora, papelería, por lo general empieza empresas pequeñas”.	PROFESOR ISABELINO LASO Programa de contaduría
VISIONA DE ESTUDIANTES COMO EMPRESARIOS DEL NORTE DEL VALLE	
“Yo más bien los veo como líderes o directores de empresas del Norte del Valle porque la formación es más a generar procesos, más que generar empresas que se derive de esa experiencia a la vuelta de 5 años de decir alguien voy a generar un negocio, eso sería una cosa marginal pero no con lo que se presente aquí en la Universidad”. “Yo pienso que la Universidad debe de dar un giro a eso y debe generar los espacios de discusión, de apoyo institucional para que eso se vaya comentando, inclusive uno mira los estudiantes de las Universidades privadas de Cali y tienen una mente más abierta que los estudiantes de la zona porque ellos están pensando en empresa, el mismo contexto los direcciona a lo empresarial. La infraestructura, las posibilidades que ofrecen la Universidad Privada son mejores ya saben algunos estudiantes que salen y tienen su puesto. Aquí la Universidad debe fomentar eso que no sea solo la semana universitaria sino que sea un hilo conductor”.	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial
“Yo entre a trabajar acá en el 2000 y siempre me lleve una desazón de que uno formaba los profesionales de acá y se iban, digamos que una de las tareas casi que personales es tratar de cambiar esa forma de pensar y pienso que lo hemos logrado y hemos encontrado muchachos que se han metido en proyectos de emprendimiento social que digamos que es un hecho por explotar, pero que no se está aprovechando todo el potencial de producción agroindustrial que se podría	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial

dar acá, para el desarrollo de nuevas unidades de negocio, o sea aquí solamente cuando uno habla con los estudiantes, todos piensan en comercializadoras de fruta, nunca piensan en transformar fruta, yo les cuento casos como Colombina importa esencia de lulo o lulo en polvo y eso no es complicado hacerlo, esencias, tintas, todos estos productos naturales, todo se puede sacar de acá y eso genera un valor agregado, el poder escoger un producto de 500 pesos el kilo a 3000 ò 10000 pesos el kilo y eso es valor agregado y eso es lo que uno debería propiciar. Hemos logrado generar que los estudiantes se queden en la región y empiecen a propiciar un tipo de desarrollo, pero no es el esperado, pienso que hay que hacer más en eso”. “Por ejemplo hacer contactos para que la gente cuente experiencias, hablaba con Fernando sobre que bueno sería traer al señor de Mi Casita acá para que hable con los estudiantes, para que cuente su experiencia de vida, coger empresarios profesionales o no y generar un espacio aquí en la Universidad cada ocho días de encuentros con empresarios, al menos con uno cada ocho días, donde la gente cuente su experiencia de vida y porque y como se volvieron empresarios y como a partir de esa interacción empiezo a generar unas expectativas, eso son cosas que se deben empezar a propiciar”.	
“Si, digamos que Zarzal tiene un gran potencial, lo que pasa es que el proceso digamos con el que se incursiona la cultura es bastante lento, entonces a los alumnos hay que cambiarles la misma visión, la mayoría terminan y pretenden irse para las ciudades, de hecho hay muchos que han hecho unas incursiones muy buenas, personas que han salido Cali, Bogotá, Villavicencio y que han logrado ubicarse bien, ellos deciden probablemente porque son oportunidades, en el proceso académico encuentran oportunidades, las toman y cuando ya hacen los desempeños les va muy bien, lo cual para nosotros es muy interesante y muy bueno conocerlo, pero hay otros que prefieren quedarse por acá o incursionar en el ejercicio profesional independiente”.	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública
“Yo los miro y les digo, ustedes no pueden quedarse pensando en que Zarzal va ser el centro de actividades suya, porque es muy reducida, ustedes tienen que pensar que lo que van a crear, a fundar tiene que ser que se expanda, nunca pensar que yo con lo que tengo aquí ya quede listo, no y también les digo ustedes nunca piensen que van a trabajar en empresas, piensen que van a trabajar en empresas de ustedes, hoy en día el futuro no son las empresas, el futuro uno se lo programa. Les digo no piensen solo estudiar por estudiar y por tener cartón sino que va ser el futuro de ellos, nunca pensé en trabajar en Colombia y Rio Paila, piensen que en Colombia hay mano de obra disponible de 15 millones de personas, donde trabaja el resto”.	PROFESOR MARTÍN CAICEDO Programa: Administración de Empresas.
“Si ellos lo quisieran hacer si pueden llegar a serlo. Yo soy de los que piensa que el estudiante da hasta donde el docente exija”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración de empresas
“Algunos si, incluso hay algunos yo digo que ya lo son, están al interior de la Universidad no han terminado la carrera pero ya lo son. Conozco varios casos que ellos mismos han narrado en clase, han iniciado y están en sexto o séptimo	PROFESORA MARISOL LÓPEZ

semestre y han iniciado tres o cuatro negocios en su vida y ellos mismos han contado los fracasos que han tenido, los éxitos y los cambios que han dado. Pero eso si hay estudiantes que siguen el proceso de emprendimiento y tienen un negocio y lo tienen en un entorno precisamente en Zarzal y están haciendo las cosas paralelas y tienen unas metas clarísimas de mediano plazo, muy bien definidas de que van hacer cuando terminen la carrera, de que necesitan aportarle a su carrera académica, en cuanto tiempo pueden empezar una sucursal, etc. Hay un negocio de comidas, básicamente el mercadeo es el área de él, pero últimamente ya ha montado dos restaurantes en el periodo que lo he conocido, ha estado entrando y saliendo de la Universidad por el tema del emprendimiento, de pronto a veces le toca dejar el área académica, incluso está dedicado a su negocio particular que es una taberna-restaurant, ya la ha reubicado dos veces y le ha ido mejor y a la vez trabaja para una empresa en el área de comidas, lo surte, todo eso lo combina con sus estudios de administración de empresas”. “La otra inicio con bordados de camisas, que inicio con una fotocopidora que es estudiante de administración, también ha diseñado varios productos como un almanaque que se vendió muy bien en su momento, o sea ha tenido varios desarrollos y también ha tenido varias ideas, que en su momento nos presentaba y que el problema de él no era tener ideas sino cual hacer. Ya tiene conformado grupos de trabajos específicos que él lidera pero que tienen visión de futuro”. “No significa que se van a quedar en la región pero si es un negocio que se establecieron metas desde acá, ellos piensan expandirlo pero si quedarse en Zarzal”.	Programa: Administración de empresas e Ingeniería
“Como empresarios no, no los visiono así porque creo que yo en este momento estoy trabajando con estudiantes de primero y tercer semestre; los de primero apenas están llegando y creo que ninguno trabaja, y por el otro lado he tenido grupos hasta de quinto semestre, pero no ellos no tienen esa visión, a pesar de que se ha vendido mucho esa idea de que Colombia es una país de empresarios, yo no los veo a ellos como empresarios, o sea hay gente muy capaz lógicamente pero que podría verlos más como un líder, un gerente, pero no sabría decirte ahora si los visiono como empresarios, más bien te diría que no, no les veo esa tenacidad y esa lucha que debe tener una persona que quiere sacar una idea adelante, digamos en medio de muchas dificultades, entonces más bien los estudiantes que yo he conocido a lo largo de mi experiencia, lo que quieren encontrar es ya la empresa lista para ellos lograr llegar y quedarse, pero realmente yo no tengo como esa experiencia de mucha gente que quiera formar la empresa, realmente no”.	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública
“Sí, yo sí creo ello, yo creo que nosotros debemos desarrollar más herramientas, mejores metodologías nosotros debemos brindar más instrumentos, el esfuerzo que se hace en administración de empresas es la base, pero hace falta mucho más”. “Sí, sí, yo creo que ellos y de hecho el objetivo fundamental de esta clase es que ellos salgan de aquí asesorando PYMES”.	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Programa: Administración de empresas
“No visionarlos. Yo quisiera que fuera así pero la verdad no. Los estudiantes están pendientes en cómo les irá en la materia, en su trabajo, digamos los del nocturno se preocupan más por su rendimiento académico y los de diurno,	PROFESOR ISABELINO LASSO

corren ¿profe que hago?, Muy poquitos. Pensando, “¿bueno, que hacemos?, ¿vamos a colocarnos algo?”. Muy poquitos, muy poquitos”. “Los estudiantes de contaduría quieren ubicarse, no en crear empresa, ser empleados”. “Y esa pregunta cae bien es para los de administración”. “Que en la administración si debería haber una materia, no sé, de liderazgo de creación de empresa. Es más ellos llegan donde nosotros y dicen “profesor estoy creando empresa y ya tengo lo administrativo, pero como usted maneja los números, lo contable”. “Pero nunca un administrador, lo he visto en ese caso. Los que se acercan son de la parte contable”. “De pronto los ve uno que hacen sus exposiciones, la semana empresarial pero que de allí salga una empresa constituida, la verdad no los veo, no los percibo. ¿Pero a qué se debe? Eso ya se lo tiene que preguntar a la facultad, al programa de administración”. “Si aquí en la universidad no lo hacen los administradores, mucho menos los contadores, si porque yo hago un paralelo los estudiantes aquí están pensado en la parte académica, como ganar su semestre. Porque yo hago un paralelo, no sé si yo esté equivocado, es más difícil ganar un semestre un contador que un administrador, usted ve a los estudiantes estudiando, pero la administración a mí me da la impresión que es como muy fácil, comparado con una persona que esté en contaduría”.	Programa de contaduría
ESPACIOS DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL PARA FORTALECER EL ESPÍRITU EMPRESARIAL	
“La semana empresarial y el centro de desarrollo no más y eso que esto se ha hecho más profesores que están presentado proyecto es para los mismos municipios, yo no veo todavía una inserción de los estudiantes en ese grupo de trabajo, eso es muy difícil el estudiante no se vincula solo se limitan a lo académico”. “Son necesarios porque la productividad del país no da para absorber toda la oferta laboral, entonces se deben dar oportunidades adicionales para que esto sea mejor, porque todos pensamos en emplearnos pero como se dice no hay cama para tanta gente. Digamos que eso sería una política de Estado más que de Universidad”. “Yo hago lo mismo en todos los programas en que doy clase, pero por ejemplo es un curso muy específico que se llama finanzas y que plantea ésta que el estudiante al final del curso sea capaz de hacer un diagnóstico de una empresa. Ahí no se genera ideas de negocios sino hacer diagnósticos de lo que ya existe en términos financieros”. “Lo que yo hago al igual que los profesores de acá es preparar al estudiante al desempeño profesional en empresas	PROFESOR RAFAEL RUÍZ MILLÁN Programa: Administración de empresas, Contaduría pública e Ingeniería industrial

existe una cátedra que creo que se llama innovación empresarial que eso si es una clase dedicada al emprendimiento”. “Como conclusión yo diría que debía existir una pregunta que haga un cuestionamiento sobre cuál es la participación de institución (Univalle) y cuáles son las relaciones que deberían existir entre la Universidad y el sector financiero para bajar recursos; porque yo siempre he dicho que debe existir”. “Una pregunta podría hacer es como podría hacerse para que haya una articulación entre diferentes instituciones, empresas, Estado y Universidad para generar recursos y acompañamiento necesario para estudiar esas ideas”.	
“Mira de ese ejercicio de que la gente se quede acá, hace ocho años le propuse a la directora crear un Centro de Desarrollo Empresarial acá, y recién se creó acá a mediados del año pasado, hoy por lo menos tenemos una oficina que esta de oferta al público ofreciéndole, quiere llevar la empresa nosotros le hacemos el acompañamiento, pienso que debemos tener, de pronto socializar más el ejercicio, yo le había propuesto alguna vez a la directora de porque no hacíamos un desayuno con los microempresarios o con diferentes nichos de mercado, contarles vea nosotros estamos aquí, queremos ayudarles a esos proyectos de emprendimiento, incluso promocionar dentro de la misma Universidad el Centro de Desarrollo porque yo creo que muchos pasan por la oficina y ve que será allí y allí tenemos dos cosas, tenemos un laboratorio para los estudiantes mismos se vinculen en ese proceso y tenemos la posibilidad que a través de esa capacidades que se aprendan allí, podamos hacer y ser gestores de nuestros propios proyectos, pienso que es lo único que hemos hecho frente a eso, en cuanto a la promoción para que la gente se motive, pero falta socializarlos y hacer muchos espacios invitar a la gente que conozca qué es lo que está ofreciendo; pero igual pienso que también es necesario el tema de propiciar que hayan profesores de tiempo completo que estén acá para generar unos espacios de acercamiento, porque la forma de contratación, porque yo puedo tener aquí o en la Universidad pueden haber personas expertas en el tema pero solamente lo tiene por una hora, dos horas, tres horas de clases y se van, sería interesante tenerlos más tiempo para que comparta sus experiencias o sus procesos de formación”	PROFESOR JULIÁN GONZÁLEZ Programa: Ingeniería Industrial
“Hay eventos en los que los alumnos hacen las muestras y en estas hay elementos de orden tecnológico, técnico en la prestación del servicio, nosotros mismos en Contaduría tenemos el proyecto del consultorio contable y en las muestras empresariales ponemos el consultorio como muestra de que hay cosas que se pueden hacer a nivel del programa y del servicio, pues son eventos a nivel académicos y de la Universidad. A nivel del programa tenemos el consultorio contable fundamentalmente que le permite al estudiante realizar algún tipo de experiencia propia del desempeño profesional”. “De hecho el proyecto del consultorio tiende a eso, la misión es experiencia de los estudiantes pero con impactos sociales y diríamos que es una experiencia de la construcción del ejercicio profesional independiente”.	PROFESOR HERNÁN OLIVA Programa: Contaduría pública
“Yo esa parte no la tengo muy clara porque es que como yo no soy profesor de planta sino hora cátedra, llego doy mi	PROFESOR MARTÍN CAICEDO

clase y me voy; pero si he oído de muchas personas que la Universidad les ha ayudado y les da auxilios para que hagan cosas distintas. Yo he visto que la Universidad respalda a estudiantes y egresados para una empresa, eso he oído, no sé realmente”. “Se deben dar más espacios, que se debe implicar a los muchachos a sean líderes, a que sean personas que se fijen metas no inalcanzables sino alcanzables, uno tiene que pensar por la escala más bajita y empezar a subir despacio pero seguro. Yo no creo en esos liderazgos falsos de los representantes, muchos desprestigian la Universidad y sacar ataúdes por ahí a mí me parece que eso no es liderazgo, ellos deben buscar el progreso no el fracaso de la Universidad y eso es lo que hacen muchos acá, y los veo mal porque es la doctrina del momento y no se plantean cosas serias, uno no puede ir a parar porque es que el internet de la Universidad esta malo”. “Las vías de hecho no funcionan, uno primero acuerda, conviene y después exige de acuerdo a lo que uno es, hay que dar ejemplo y ese es el oficio del líder dar ejemplo y no dar mal ejemplo”.	Programa: Administración de Empresas.
“No la verdad desconozco, de pronto cuando han hecho la semana empresarial, la semana del administrador que hacen algunas propuestas y stand pero de resto no sé qué más puedan hacer”.	PROFESOR ÓSCAR GAVIRIA Programa: Administración de empresas y Contaduría Pública
“Hay una oficina que está liderada por el ingeniero Julián González desde la parte contable, pero la idea es que las demás carreras aporten, apoyo genérico en la creación de empresas, no estoy muy enterada de este deberías hablar con él. La idea es una oficina que se encargue de procesos de apoyo al emprendimiento, porque la idea del estudiante de Zarzal no puede vislumbrar solo el empleo como única opción de vida, porque entonces los estudiantes se tienen que ir del sector porque no hay tanta demanda para tanto egresado, tiene que pensar que hay que desarrollar la región, que la región necesita cosas, que Zarzal todavía necesita mucho desarrollo y mucho empuje, entonces que tiene que empezar desde los egresados el montar algo, el hacer crecimiento”. “Así como hay empresas grandes en el sector que de pronto son los que están jalonando que Zarzal exista, también hay que jalonar otros procesos. Sería muy interesante y de eso se hablado acá y es crear vínculo con la empresa a ver que más necesitan, a veces creemos que la empresa grande se abastece completamente y no vemos que una pila puede ser un intermedio entre esa empresa grande y el sector al cual le vendo, podría ser una posibilidad”. “La otra es no sé qué tanta información, he escuchado que están haciendo estudios en la parte de Trabajo Social de que tanta información hay de lo que demanda el medio en que estamos, la población que vislumbra en cuanto al futuro de Zarzal. También el Plan de Ordenamiento Territorial de Zarzal que dice porque hablamos de un municipio agrícola pero no lo estamos desarrollando como agrícola, entonces hay que cambiarle esa visión al municipio que no es agrícola realmente y mirar que tipo es. Me pongo hablar con los estudiantes y vemos que Zarzal es más comercial, lo ven como un sitio de paso donde el comercio se mueve mucho y donde agrupa varios municipios por la ubicación estratégica y geográfica que tiene”.	PROFESORA MARISOL LÓPEZ Programa: Administración de empresas e Ingeniería

“Hay que empezar a vislumbrar el desarrollo que se da porque de pronto con el tiempo simplemente se pensó es que estamos en una zona agrícola, es que producimos caña, es que los ingenios y Colombina solo necesitan esto como materia prima y punto. Falta ahondar en la población que piensa, que está demandando realmente el cliente que es el que importa y saber que desarrollos hay que hacer”. “Es necesario realizar vínculos con la alcaldía, con el entorno industrial, económico, a veces nos falta comunicación para hacer región, entonces creemos que la alcaldía sola hace región y que esta viene vislumbrando cosas que no existen avaladas actualmente, porque incluso los mismos estudiantes me dicen es que las fincas avaladas ya no producen como antes sino que el terreno que tienen se lo alquilan al ingenio para que siembre caña y ya, no están pensando ni en el auto abastecimiento que es que yo produzco lo que me como sino que lo alquilo, entonces que va a pasar con la tierra en mediano plazo, si esa tierra si va ser capaz de solventarse, de producir lo suficiente a mediano plazo para seguirla prestando o para seguirla teniendo solo para caña. Entonces lo agropecuario no es tan real, porque es que el campesino no está produciendo para auto abastecerse y vender finalmente, simplemente está alquilando”. “Lo poco que se produce es para la familia, entonces no se está pensando en la finca como un aporte económico, como una posible empresa, sino que piensan que es más viable económicamente alquilarlo que producir. Desde acá sería bueno que se vislumbrara esa posibilidad de escenarios, que ellos hicieran un paralelo en que realmente falta para que esa producción que ellos dicen que no dan si de o si realmente no es factible que eso pase, entonces este municipio no es agrícola y deberíamos dedicarnos a otro tipo de labores”. “El problema es que estas personas se están quedando sin hacer nada, o sea que no den fuentes porque simplemente alquilan y ya o se suman a ese número de trabajadores que cada vez son menos que son los que cortan, toda esta gente que trabaja pues para el ingenio y que ya están también tecnificando y que nos estamos quedando peor en la mano de obra, mas desempleo. Hacer una orientación real de que tiene la región porque todo jalona y es muy cerquita, falta ahondar más desde la parte investigativa que hace falta”.	
“La verdad que yo conozca no te podría decir, tal vez los haya pero no se de ellos, no sé si de pronto se dicta alguna conferencia o algún seminario frente a eso la verdad no me he enterado, no sé si es cosa mía o no lo hay. Me imagino que a través de la facultad de administración de empresas se fomentará”.	PROFESORA SARA OFIR Programa: Contaduría pública
“¿Te refieres al espacio circundante? ¿Al campus como tal?, yo creo que hay que tener aulas diferentes, hay que tener, dependiendo el negocio, por ejemplo si quisiéramos que ellos se dedicaran a la bolsa de valores tendríamos que tener una sala especial en donde ellos recibieran capacitación específica para hacer corredores de bolsa. Dependiendo de la idea de negocio tendría que haber un énfasis básico”.	PROFESOR HÉCTOR RUEDA PARRA Programa: Administración de empresas

“Si existen no los conozco, porque primero cuando hay creación de empresas, no es que el contador no lo pueda hacer, porque él tiene las herramientas, pero el llamado es para los administradores y yo no sé si ellos tienen espacios, porque yo permanezco muy poco acá, permanezco muy poco en las reuniones, yo estoy aquí un día a la semana”.	PROFESOR ISABELINO LASSO Programa de Contaduría Pública
--	--

Fuente: Propia

6.1 ASPECTOS A RESALTAR DEL PENSAMIENTO Y SENTIR SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LOS DOCENTES

1. El programa académico estimula la creación de empresa

Alrededor de ésta unidad de análisis por parte de los profesores se encuentran las siguientes afirmaciones:

- Los profesores manifiestan que los programas tienen los contenidos y conceptos suficientes para estimular el desarrollo empresarial en los estudiantes universitarios.
- Debido a la realidad económica y laboral colombiana que va en detrimento y precarización, desde sus asignaturas estimula e incentivan la capacidad emprendedora como una forma de generar progreso y distribución de la riqueza.
- Algunos profesores manifiestan beneplácito el esfuerzo del Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial, que de alguna forma estimula la creatividad y la confianza de los estudiantes, ya que este se encarga de articular las asignaturas universitarias mediante asesorías a los micros empresarios, lo que permite un intercambio de conocimiento empírico al estudiante. Además, la relación con el micro empresario le sirve de ejemplo y es admirado.
- Se observa que no existe una coherencia entre lo que muestra el pensum y la lógica que este maneja, relacionado a la realidad que se observa en las asignaturas de enfoque empresarial en administración de empresas, el orden estipulado es creatividad e innovación empresarial, creación de nuevos productos y creación de empresas, pero se presenta que las dos última no son dictadas en este orden, lo cual altera la objetividad académica de este enfoque.
- No existe una continuidad por parte del docente que inicia con este enfoque, ya que cada semestre los profesores son distintos, esto altera y afecta el proceso, esto se evidencia al ver que son distintos los profesores que tratan este enfoque en la carrera
- Se evidenció que los profesores hablan mucho de los conceptos, pero no se percibe la motivación por parte de estos hacia a los estudiantes para que sean emprendedores.

2. Acerca de asignaturas que promueven el emprendimiento

Alrededor de ésta unidad de análisis por parte de los profesores se encuentran las siguientes afirmaciones:

- Algunos docentes manifiestan que la universidad cumple con las asignaturas pertinentes para estimular la creación de empresa, pero consideran que se debe profundizar en mayor medida, incluso fortalecer dichas asignaturas con empresarios de verdad y no catedráticos.
- Por otro lado, se cuestiona la poca gestión de la universidad en los temas empresariales, como el Fondo Emprender y otras entidades que financian este tipo de proyectos, con el propósito de darle continuidad al proceso aprendido en las asignaturas, es decir, radicar los proyectos que surgen de los cursos de emprendimiento e innovación.
- Algunos docentes ven necesaria la intensificación de asignaturas que promuevan el emprendimiento, ya que contextualizan la carencia laboral del país, partiendo de esto proponen que los contenidos de emprendimiento sean constantes en el transcurso de las carreras.
- Todas las asignaturas deben ir acompañadas de un componente práctico que permita al estudiante aplicar los conocimientos adquiridos y de este modo tener una experiencia, porque no todo lo que se dice en el aula se aplica en la vida.
- Monitorear constantemente por medio de las asignaturas a los jóvenes que tienen vocación de emprendedores, ya que muchos no ven en sus proyectos de vida esta idea, y darle un apoyo y seguimiento constante para garantizar que esa vocación se traduzca en ideas y proyectos innovadores
- Dichos proyectos e ideas deben mirarse o enfocarse desde el entorno actual ya que es de allí que se pueden concretar oportunidades que únicas.
- Finalmente, la Universidad ha de procurar que el emprendimiento sea parte y esencia del eje profesional, esto desde el marco de la facultad de ciencias administrativas que es la que promueve dicho enfoque.

3. Las estrategias o métodos para incentivar a la creación o innovación empresarial

Los profesores manifiestan las siguientes formas de estimular e incentivar la creación e innovación:

- Brindan elementos teóricos y experiencias personales en el ejercicio empresarial, lo que permite al estudiante entender el proceso empresarial a partir de un caso específico.
- Estimulan la participación en el aula de clase, permitiendo de esta forma la libre expresión y deliberación de ideas frente a resolución de un problema.
- Fomentan los foros, eventos, encuentros y muestras empresariales para forjar aptitudes y actitud empresarial.
- Análisis adecuado a partir de metodologías lógicas como, herramientas de gestión, diagrama de poder, análisis sectorial, que son utilizadas para identificar los riesgos de los negocios y el contexto económico, ayudando a adoptar de una manera más científica el proceso de emprendimiento.
- El aula de clase debe ser vista como una empresa, donde se viven todo tipo de situaciones y experiencias es allí donde se ha de formar el espíritu del emprendedor y llevarlo al campo real.

Esto debe ir unido a un aprovechamiento asiduo del tiempo, donde el estudiante haga un análisis D.O.F.A a sus capacidades de emprendedor como liderazgo, innovación, mejoramiento continuo.

4. El profesor: fortalece el liderazgo del estudiante

Los docentes tienen muchas formas de estimular el liderazgo de los estudiantes:

- Algunos consideran que el liderazgo debe tener como requisito del conocimiento, porque consideran que si no existe conocimiento de algo, no se puede liderar ningún proceso.
- Otros consideran que liderazgo se trasmite y se edifica a través de la disciplina y el empoderamiento de los estudiantes.
- Por otro lado, lo estimulan mediante las metodologías de resolución de casos, lluvias de ideas, mesas de trabajo, negociación, entre otras.

- Mediante retos de eventos y muestras que ellos deben realizar de forma ordenada, en la cual el profesor interviene poco.
- De otra parte, otros profesores consideran que el liderazgo es algo muy personal y no se puede enseñar y menos estimular. Sin embargo, lo único que hacen con esas personas es estimular la participación mínima en los grupos de discusión a través de las preguntas directas.

5. Idea de emprendimiento o de innovación: actitud del profesor

Los docentes optan por guiar los estudiantes de la siguiente forma:

- Le sugieren que pulan las ideas de negocio mediante metodologías definidas para la creación de empresas considerando el entorno, estrategia, marco jurídico y laboral.
- Los impulsan a documentarse más sobre estas ideas con el propósito de hacerlos consientes de la responsabilidad social y legal.
- Alienta el emprendimiento, es decir, no lo “castran” sino que lo pulen con información y motivación.

6. Tipos de empresa quieren conformar los estudiantes

En este punto existen pensamientos distintos que se relacionaran a continuación:

- Los profesores manifiestan que los estudiantes se están yendo por ideas de negocio que no están al nivel del quehacer profesional, es decir, estas organizaciones no exigen mayor grado de profesionalización y de estudios para los que ellos fueron preparados.
- Por el contrario, otros manifiesta que los estudiantes al principio optan por cosas fáciles y después van volviéndose ambiciosos en el transcurrir de la carrera.
- Algo que se evidencia, es que muchos toman como modelo son las empresas de servicios, esto porque ven algo factible, sencillo y que es oportuno ante la saturación del mercado de productos tangibles

Después de pasar por las apreciaciones, sugieren la financiación con entidades privadas o públicas. Sin embargo, manifiestan que un problema crítico de la puesta en marcha de las ideas de negocios es la financiación de estos proyectos y la gestión de los mismos.

7. Visión sobre los estudiantes como empresarios del norte del valle

Con respecto a la percepción de los profesores en la visión empresarial de los estudiantes, encontramos posiciones diferentes:

- Algunos profesores son tajantes y objetivos argumentando que el liderazgo empresarial no lo encuentra de forma sustancial en los estudiantes, ya que considera que ser líder obedece a casos muy especiales. Por otro lado, los ven más bien como ejecutivos de compañías en determinadas áreas importantes.
- En contraste con la posición anterior, otros profesores si ven talento empresarial en los estudiantes, sin embargo, manifiestan que es un proceso lento y sin pausa, ya que día a día los retos empresariales son mayores y complejos.
- De otra parte, el pensamiento de algunos profesores, es que los estudiantes están pensando en su nota y no en una visión regional, es decir, norte del Valle, lo que limita la capacidad de aprovechamiento de los recursos de la región y la posible instalación de nuevas organizaciones que fortalezcan el desarrollo endógeno.
- Muchos consideran que aún existen diversos temores en los estudiantes, ya que la Universidad los está orientando a dirigir empresas constituidas más no a crear.
- Por lo anterior, muchos han recomendado que la Universidad invite a empresarios exitosos de la región, quienes pueden servir de referentes para que los estudiantes se motiven y fraccionen temores y paradigmas que obstaculizan el aprendizaje empresarial.

8. Existencia de los espacios en la Universidad del Valle sede Zarzal para fortalecer el espíritu empresarial

Con respecto a los espacios que promueve la universidad para fortalecer el emprendimiento:

- Las ferias, foros, eventos, encuentros y demás actos académicos son importantes pero no suficientes. Por el contrario, deben ser fortalecidos y nutridos por los gremios de la producción, para que sirvan de ejemplo empresarial.
- La universidad tiene avances tímidos mediante el Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial, sin embargo, es de rescatar que está vinculándose de forma eficiente y efectiva con el sector microempresarial de la región.

- Manifiestan que no existen sitios adecuados para desarrollar la capacidad emprendedora de los estudiantes, como laboratorios, aulas de generación de ideas, entre otros.
- Se sugiere acercamientos con las entidades competentes del emprendimiento como el Fondo Emprender, Cámara de Comercio, Ministerio de Industria y Comercio, Dian, entre otras entidades, que les interesa el desarrollo empresarial de la región.
- La universidad ha de buscar espacios de debate para los estudiantes, con el propósito de lograr cambios en el pensamiento y despierten el interés por emprender.
- Un sentir de los docentes en la falta de orientación que se observa, ya que no existe un apoyo constante por parte del docente que garantice una formación continua, esto se debe a que el docente no es de planta, por lo tanto no hay un hilo conductor y crecimiento que ayude en la formación del estudiante a partir de la experiencia de su formador.
- La universidad debe ser quien primero acuerde, convenga y se exija, ya que esta es la que ha de dar el primer paso y ejemplo de líder, no todo nace desde el estudiante también ha de nacer de la institución.
- Se han de crear espacios que ayuden a los estudiantes a descubrir sus capacidades como líderes que se trazan metas alcanzables y reales, que permitan llegar a un emprendimiento seguro y veraz.

7.0 CONSULTA A LOS ACTORES DEL EMPRENDIMIENTO: ESTUDIANTES UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL

El emprendimiento es un camino de desarrollo y guía del profesional, el cual es consciente y piensa en la importancia de la empresa como una unidad, donde el no sólo encuentra una independencia económica, también es un factor y aspecto promotor del desarrollo local, regional y nacional, por lo cual es importante conocer desde un modo directo cual es el sentir y pensar del estudiante de la Universidad del Valle Sede Zarzal, como el actor principal y fundamental, al cual están dirigidos todos los esfuerzos de la institución, ya que estos son la razón de ser y a quienes están dirigidos todos los esfuerzos.

Por lo anterior, se ha determinado que es importante conocer de primera mano el sentir y pensar del estudiante como impulsador del emprendimiento desde su cotidianidad, al igual porque de estos es que dependerá en todo momento el desarrollo del emprendimiento.

A continuación, se relacionaran las percepciones y opiniones de los estudiantes de la Universidad del Valle, sede Zarzal, con respecto al emprendimiento empresarial. Estas consideraciones tienen como objeto brindar nociones de como los estudiantes perciben el emprendimiento dentro y fuera de la institución

Como herramienta de desarrollo para este proceso, se determinó la realización de un grupo focal al cual fueron invitados los siguientes estudiantes y de los cuales asistieron los estudiantes que se relacionan en la tabla posterior. Como anteriormente se había mencionado, estos estudiantes fueron seleccionados a partir del criterio del profesor entrevistado, teniendo en cuenta las características emprendedoras.

Tabla 42. Listado de estudiantes invitados

**LISTADO DE ESTUDIANTES QUE INVITADOS AL GRUPO FOCAL
“ANÁLISIS DE FACTORES QUE INCIDEN EN LA CREACIÓN E
INNOVACIÓN EMPRESARIAL DE LOS EGRESADOS DE LA
UNIVERSIDAD DEL VALLE: SEDE ZARZAL”.
20 de Febrero de 2014**

NOMBRE	PROGRAMA	SEMESTRE
ANGELA ROMERO	Ingeniería Industrial	Séptimo
CAMILO ERNESTO MICOLTA MORALES	Administración De Empresas	Séptimo
CAMILO RODRÍGUEZ	Contaduría Pública	Candidato a Grado
DAHIANA MONTAÑO	Ingeniería Industrial	Noveno
DAYANA DOMINGUEZ	Ingeniería Industrial	Noveno
DERALDINE DIAZ MOLINA	Administración De Empresas	Séptimo
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ	Administración De Empresas	10 Semestre
GERALDINE HERNANDEZ	Administración De Empresas	Candidato a Grado
HUGO DOSSMAN RUIZ	Contaduría Pública	Noveno
INÉS FERNANDA VARELA	Contaduría Pública	Noveno
JHON EDWIN IDARRAGA	Trabajo Social	Séptimo
JHONATAN GÓNZALEZ	Contaduría Pública	Quinto
JHONIER QUINTERO	Ingeniería Industrial	Séptimo
JORGE MARIO FORERO	Administración De Empresas	Candidato a Grado
JUAN CAMILO ZUÑIGA PRADO	Administración De Empresas	Octavo
JUAN JOSE ROJAS	Ingeniería Industrial	Candidato a Grado
LILIANA MARIA MORALES	Administración De Empresas	Séptimo
MARIA DE LOS ANGELES TREJOS JARAMILLO	Administración De Empresas	Séptimo
ÓSCAR MARCELO CUELLAR SEPÚLVEDA	Administración De Empresas	Séptimo
ÓSCAR STIVEN GÓNZALEZ	Trabajo Social	Noveno
SANDRA VARGAS	Administración De Empresas	Candidato a Grado
WILLIAM ANDRÉS MURIEL	Administración De Empresas	Octavo
YENNY LORENA AGUDELO	Contaduría Pública	Quinto
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA	Administración De Empresas	Séptimo

Fuente: Propia

Tabla 43. Listado de estudiantes asistentes

**LISTADO DE ESTUDIANTES QUE PARTICIPARON EN EL GRUPO FOCAL
“ANÁLISIS DE FACTORES QUE INCIDEN EN LA CREACIÓN E
INNOVACIÓN EMPRESARIAL DE LOS EGRESADOS DE LA
UNIVERSIDAD DEL VALLE: SEDE ZARZAL”.
20 de Febrero de 2014**

NOMBRE	PROGRAMA	SEMESTRE
CAMILO ERNESTO MICOLTA MORALES	Administración De Empresas	Séptimo
GERALDINE DÍAZ MOLINA	Administración De Empresas	Séptimo
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ	Administración De Empresas	10 Semestre
GERALDINE HERNANDEZ	Administración De Empresas	Candidato a Grado
JORGE MARIO FORERO	Administración De Empresas	Candidato a Grado
JUAN CAMILO ZUÑIGA PRADO	Administración De Empresas	Octavo
MARIA DE LOS ANGELES TREJOS JARAMILLO	Administración De Empresas	Séptimo
SANDRA VARGAS	Administración De Empresas	Candidato a Grado
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA	Administración De Empresas	Séptimo

Fuente: Propia

Tabla 44. Malla de lectura de los estudiantes como actores en el emprendimiento

MALLA DE LECTURA DEL GRUPO FOCAL SOBRE EMPRENDIMIENTO CON ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE ZARZAL Febrero 20 de 2014	
¿Cree que la Universidad del Valle Sede Zarzal, lo está formando para que sea, empresario, asesor, consultor o empleado y por qué?	
GERALDINE DIAZ MOLINA Estudiante Administración de Empresas	“Yo, pienso que la universidad como tal si nos está formando como empresarios, como empleados, pero igual esto uno lo va tomando a medida que va ejecutando toda la carrera como tal, pienso que el problema acá es de la Universidad para que la gente tome como esa figura para guiarse por cierta actitud o rol que quiera desempeñar es la falta de investigación, o sea, no sólo quedarnos en lo teórico sino empezar a manejar los campos de acción como es la práctica, abriéndonos al campo de como desempeñar una vida profesional”.
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	“Si hay una formación, pero hace falta como más práctica, ¿pero esa práctica dependerá más de nosotros mismos o a la universidad le corresponde abrir más espacios de práctica?”
GERALDINE DIAZ MOLINA Estudiante Administración de Empresas	“Yo digo, que es más que todo de la Universidad, obviamente uno tiene que buscar sus campos práctica, pero la Universidad como tal debería ejecutar un proyecto donde diga “acá hay un campo, ustedes pueden iniciar ahí y tomar la práctica como tal”, cosa que cuando uno salga como un egresado no se estrellé de frente.”
CAMILO ERNESTO MICOLTA MORALES Estudiante Administración de Empresas	“Yo, estoy de acuerdo con la compañera, o sea, yo creo que la Universidad si nos forma como empresarios, pero hace falta por parte de la Universidad se abran más espacios, en que sentido, se puede ver que hay carreras acá en la Universidad que tienen el espacio de pasantías, hay estudiantes que ya en su último semestre pasan a ser pasantía y se van. Administración de empresas en el caso de nosotros no, nosotros vemos administradores que salieron que están por ahí, calentando banca como se dice en la calle porque no hay espacios, hace falta de pronto un departamento de investigación; la investigación que hacemos nosotros es consultar en la biblioteca y de pronto en las salas de internet y ahí muere, y lo otro que usted pueda hacer por fuera por cuenta propia, faltan recursos para que esa formación de verdad quede con buenos cimientos.”
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado de Administración de Empresas	“Yo estoy de acuerdo con lo que los compañeros han expuesto, en cuanto a que la Universidad si les está dando las herramientas, la universidad si da las herramientas, eh hh lo que decía el compañero Camilo en cuanto a las pasantías, administración de empresas también tiene pasantías, que sucede allí que las empresas de pronto en este momentos están buscando unos perfiles diferentes al que tiene el administrador, por esto ahora están tan abiertas las pasantías para los de ingeniería industrial, yo tengo compañeros que se gradúan ahora conmigo que hicieron pasantías, pues les toco a ellos como se dice buscarse las opciones en las empresas y venir a exponerle al director de grupo esa oportunidad esa opción y las puertas no están cerradas para que el director de grupo les diga no, si encontraron esa opción de pasantías, bienvenida sea tómennla y hágala listo, en cuanto a la parte de investigación yo creo que hay

	una falencia por parte de los estudiantes, porque si vemos el campo investigativo en trabajo social e ingeniería ha sido muy fuerte el empuje que han dado los mismos estudiantes para llegar a ese nivel de investigación, los de trabajo social se han reunido y han dicho nosotros queremos abrir un centro de investigación, no se en este momento el área de los compañeros de administración como estén, lo hablo porque yo prácticamente estoy fuera pero cuando estábamos no había como un empuje que varios digan “venga montemos algo que tenga que ver con investigación en administración” que se yo, no; entonces yo creo que la parte de investigación también es necesario, que los mismos estudiantes nos empoderemos de esa parte y exijamos a la universidad a los profesores, bueno vea nosotros tenemos estas ideas en la parte de investigación en administración, cómo nos apoyan ustedes, a pues que no tenemos el profesor que les pueda acompañar pues busquen un profesor que nos pueda acompañar en esa parte de investigación del área de administración de empresas. Creo que las herramientas están dadas, las opciones para pasantía están dadas, que de pronto las empresas están buscando perfiles diferentes para las pasantías por la zona y el área en la que estamos y la parte de investigación nosotros, nos toca empoderarnos más de esa parte del área de investigación y exigirle a la universidad como administración de empresas.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	“Jorge Mario, antes de que continuemos dándole la palabra a los otros compañeros, o sea, ustedes han expresado que hacen falta más espacios de práctica y usted observa una falencias en investigación, pero entonces respondiendo a la primer pregunta, usted decía “bueno nos forman como empresarios”, pero la cuestión es que en la práctica no están reforzadas esas tres características, pues más que todo a ser empresario, asesor o consultor, porque todos salimos desde mi perspectiva como es hacer más que todos como empleados en muchas ocasiones pero entonces que piensa el compañero, ¿cuál es el énfasis que le da la formación a usted de ser empresario, asesor consultor o empleado?”
CAMILO ERNESTO MICOLTA MORALES Estudiante Administración de Empresas	“O sea, yo llegué aquí con la intención desde el primer momento en que yo empecé en el programa, la intención mía es hacer empresa, yo no veo como empleado ni como consultor, yo me veo como empresario, formando empresa, pero yo lo que veo es que va más allá de lo que uno quiere ser, yo tomo las herramientas porque a mí la universidad me da todo, pero yo lo que veo es afuera gente que ha pasado por la misma carrera y los veo que no están haciendo lo que vinieron hacer, la mayoría yo creo el 99% venimos con la mentalidad de formar empresa, y no está sucediendo eso, la mayoría están en otras ocupaciones que tienen que ver con todo menos con administrar.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	“Bueno y de pronto también la formación, porque no solo es el gusto, ay es que todos vienen con el gusto de formar empresa, pero entonces qué está pasando con la universidad que ese gusto no está reforzando como debe ser, porque usted ya dice “no es que ya todos ya no piensan en formar empresa sino que en otra cosa”; Jorge Mario que piensa.”
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado de Administración de Empresas	“Lo que el compañero dice es verdad, la Universidad a mí no me parece que este o que tenga un énfasis un enfoque, en cuanto si nosotros vamos a leer lo que la universidad nos está ofreciendo a nosotros en el área de administración, es formar administradores de empresas con énfasis en la parte humanitaria y humanística, ninguna parte nos dice que está formando empresarios, lo que vemos es que hay una serie de materias y una serie de acciones que nos permiten a nosotros tomar unas herramientas y de acuerdo a lo

	que nosotros tenemos como aptitudes y actitudes ya desarrollarlas hacia el área que a nosotros nos parezca ser empresario, ser un asesor, el viene con la mentalidad de ser empresario, el va a tomar todas las herramientas que la Universidad les está dando para desarrollar esa parte de ser empresario, de pronto él ya tiene esa idea de ser empresario, ya tiene una idea entorno a un producto, entorno a una empresa, entorno a una idea, toma las herramientas que la Universidad le da, las enfoca en esa idea y desarrolla empresa, otros llegábamos con la mentalidad de formar empresa pero simplemente llegamos y tomamos las herramientas y en el camino, encontramos que lo de nosotros no era crear empresa, sino otro tipo de perfil, o sea, en el caso mío yo no he creado empresa, trabajo en el sector público más por la parte de ser asesor, más por la parte de ser consultor, entonces simplemente con las herramientas que la Universidad nos dio se desarrollan unas características en cada uno de nosotros que nos permite desenvolvemos en áreas específicas donde podemos explotar lo que realmente tenemos en el conocimiento, por ejemplo en la parte empresarial usted puede ser muy fuerte y tomar las herramientas que la administración le dio, no se cuales pudo haber canalizado usted para reforzar esa parte de ser empresario.”
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Bueno sobre esa pregunta, yo creo que cuando uno entra a la Universidad del Valle, uno entra con unas ideas y sale con otras, algo que personalmente yo siempre le he dicho a muchos profesores que uno se da cuenta es sobre la parte de investigación, la Universidad tiene muchísimas falencias, lo que dice Jorge es cierto tenemos que apropiarnos como estudiantes pero acá el problema es que muchas veces, cuando uno va con esas ideas, el problema es que no tenemos quien oriente y a veces la Universidad, no dice le vamos a poner a este profesor tal y si ese profesor se va a dedicar a eso, es porque va a dedicar de su tiempo, si vemos los profesores de trabajo social con los cuales uno habla, como el profesor David Erazzo, es uno de los líderes en investigación en trabajo social, a él la universidad no le dice yo le voy a pagar porque lidere los grupos de investigación, él saca de su propio tiempo, digamos que muchas veces ha pasado con algunos docentes. Cuando uno ve los esquemas o modelos de metodologías de otras universidades, uno se da cuenta que las universidades procuran abrir campo hacia la parte práctica con las empresas, o sea una universidad busca ese campo, lamentablemente la Universidad que es algo que yo le he criticado a los coordinadores de acá, es que se vuelven en coordinadores muy administrativos no son coordinadores de acción, o sea de mirar que empresas hay en la zona, no miran más allá de Río Paila y Colombina, pero no se mira más allá que microempresas existen y a las cuales se les puede llegar. Sobre la parte de ¿cómo nos está formando la universidad?, yo creo que ahí ya es decisión y criterio propio de uno como se quiera sentir y como se quiera ver, porque lo que dice Jorge es muy cierto la universidad ha procurado que el egresado de administración de empresas de la Universidad del Valle, sea más humanístico, que antes de decir hagamos una reestructuración del personal, mira que se puede hacer o como se puede formar la colaborador de la empresa, pero es un campo propio en el cual uno dice “tengo esa meta de ser empresario”, lo que uno ve y habla con muchísimos profesores y que uno ve y se perfila es como un empleado de alguna empresa, que a la universidad le falta parte de investigación al decir usted ya tiene ciertos semestres en formación, entonces tenemos ciertos convenios o busquen una empresa durante uno o dos semestres previos al campo de práctica y donde ustedes se van a aplicar parte

	de los conocimiento y van a enfocar y se van a dar cuenta cual es la vida del empresario, porque normalmente vivimos sumergidos en la burbuja de solamente ser estudiantes, que nos vamos a graduar y que de una vamos a buscar empleo y vamos a entrar a una empresa, caso contrario de compañeros que tienen la oportunidad de trabajar pero no visionan más allá, ellos dicen “ es que yo estoy estudiando para ver cómo puedo ascender en la empresa por medio del título que tengo.”
SANDRA VARGAS Candidata a grado Administración de Empresas	“En cuanto a la pregunta, yo creo que si hay la formación de hecho en muchas de las materias uno ve trabajos de creación de empresa y trabajos de investigación, lo que pasa es que todo se queda ahí, o sea, usted hace la investigación y solo la hace como para pasar la nota, pasa uno la nota es como que lo único que realmente le interesa, de hecho hay trabajos de investigación muy buenos; el semestre pasado hablando sobre un trabajo investigativo de unos compañeros de acá de la Universidad, y un profesor nos planteaba en un trabajo final, que porque nosotros no empezábamos como con una incubadora de ideas y empezar nosotros hacer trabajos de investigación dentro de la Universidad, yo fui hable personalmente hable con Larmat -“profe pasa esto, tenemos esta idea, de que ciertos trabajos finales, pasantías, todos estos trabajos que lleguen cogerlos nosotros y hacer un trabajo investigativo y poder hacer estos trabajo realidad; se supone que nosotros vamos a hacer administradores de empresas o empresarios, empezar a tomar esas herramientas que nos da la Universidad”- la respuesta fue “la universidad ya está haciendo eso”. Lo que hablaban los compañeros, hace falta mucha práctica, tenemos durante toda la carrera y nos meten mucho, mucha teoría pero práctica no hay y la práctica uno mismo es quien la tiene que conseguir, tener como un convenio empresa que uno diga, bueno estoy en octavo semestre, entonces que le herramientas de que usted busca su empresa o acá la universidad tiene unos convenios de que usted puede realizar una pasantía en tal empresa, bueno acá no solamente tenemos colombina tenemos mucha parte agrícola, entonces esa es la parte de investigación o de práctica que al programa de administración de empresas si le hace falta.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	¿Y en cuánto a que la universidad debería tener un enfoque o lo tiene como empresaria, asesor o como consultor?
SANDRA VARGAS Candidata a grado Administración de Empresas	“Lo que le digo, durante toda la carrera a uno le enseñan y la encaminan a eso a realizar trabajos de investigación, a crear empresa; uno crea empresa, piensa en una idea y uno lo hace pero en el trabajo, pero todo se queda en el papel, uno nunca realmente lo hace, muchos trabajos de grado son de creación de empresa, pero todos están en biblioteca.”
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“De hecho una de las falencias, que a veces hemos identificado algunos estudiantes, y es algo que nosotros siempre cuestionamos, es que no hay una continuidad del docente para seguir esos trabajos de desarrollo en la parte empresarial, se puede dar un ejemplo, cuando vi la asignatura de creatividad e innovación empresarial los del curso que iniciamos esta asignatura se nos asignó un docente, en creación de empresas tuvimos otro docente, ahora con creación de nuevos productos tenemos otro docente distinto, y de pronto más materias que tienen que ver con esa parte de emprendimiento van a ser docentes distintos, no hay una línea transversal en la cual uno diga inicie con este docente, termine con este

	docente y entonces como tal el docente ya conoce la línea de trabajo de uno, pero cada semestre es un trabajo completamente distinto, no procurar que el trabajo que uno ya realizó el semestre pasado este semestre se le va a dar una evolución y posiblemente a partir de estos trabajos puedan salir proyectos de empresa, pero como no hay una continuidad o muchas veces le dicen a uno “ese proyecto no sirve hay que crear un nuevo proyecto”, entonces uno tiene que volver a empezar de cero, como lo que dice Sandra es muy cierto, que solamente me voy por la nota porque es lo que voy a necesitar.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Pero hay más como opiniones que le digan a uno “mire ese trabajo no sirve” a opiniones alentadoras, que le digan “continúelo o bueno cámbiele el objetivo, pero siga con su idea trabájela”, o sea no se cuenta con el apoyo para la continuidad, para los estudiantes que quieran continuar.
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Es eso, y encontramos que lo que dice la compañera Sandra dice es muy cierto, hay muchos trabajos en biblioteca que están en los anaqueles de la parte de tesis, pero son trabajos que quedan ahí, o sea, lo hice, lo presente, lo evaluaron, lo revisaron y ya ahí quedo, no hay una continuidad; puede existir trabajos que digamos los mismos estudiantes desde materias de emprendimiento, se vean interesantes, y que digamos sea solo cambiarle la forma o unos elementos como los objetivos, pero solamente porque el profesor dice no sirve, uno dice ya no sigamos con el trabajo.”
CAMILO ERNESTO MICOLTA MORALES Estudiante Administración de Empresas	“De acuerdo a lo que dicen los compañeros, lo que pasa es que en la Universidad te brinda todas las oportunidades y te da todo el material, para que usted se desempeñe en lo que usted mejor sabe hacer o cree que mejor hace, ¿qué pasa? Existen profesores como la compañera decía si hay profesores que nos alientan, hay profesores que si alientan al estudiante a que arranque con emprendimiento y otros con investigación, pero también hay profesores que les da lo mismo si usted investiga o no, entonces por eso los trabajos van a terminar en la biblioteca y allá se quedan almacenando polvo, porque no pasa nada. ¿Qué pasa? Cuando yo llegue acá a Zarzal hace tres años, de hecho los que llevo estudiando tres años y medio, yo he visto que la universidad ha ido evolucionando, a la Universidad del Valle Sede Zarzal le ha costado mucho tiempo como posicionarse en la región como Universidad del Valle, de hecho siempre lo he dicho a mí me llamaba la atención, que la mayoría de los estudiantes de la Universidad del Valle Sede Zarzal son de otros municipios y los muchachos aquí los locales no están aprovechando la Universidad. Esta semana no más estaba comentando con un compañero que se está viendo el despertar de la universidad o por lo menos yo lo noto así, yo veo que ya hay más interés por parte de los estudiantes de décimo y once en conocer la Universidad y en pertenecer a ella, estamos en ese camino y de pronto hasta la Universidad, si está bien encaminada, pero de que hace falta hace falta y eso ya es personal cómo vos te sientas, muchos llegan aquí con ganas de ser empresarios y se sienten cómodos con el primer empleo que tienen, encuentran la comodidad del empleo que esa es otra de que empleos no hay, entonces, vos salís te gradúas, tienes la oportunidad de trabajar y te quedas trabajando y no se pasa de ahí, otros si tienen el empuje de decir yo si voy a montar un negocio y arrancan con su negocio y les toma mucho tiempo y son empresarios exitosos o asesores como Jorge en el sector público, él tuvo la fortuna pero es que son muchos que no van a contar con esas oportunidades, entonces ya depende de la formación personal, porque aquí uno ve estudiantes buenos, regulares y malos, y otros que son saben a qué vienen

	pero igual se gradúan, como hay estudiantes muy buenos que unos los ve en la calle porque no hay oportunidades y eso ya es algo personal y de pronto hasta de suerte diría uno.”
¿Creen ustedes que la Universidad desarrolla ambientes de trabajo académico e intelectual que le permiten aprender de forma independiente, autónoma y continua?	
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Esa pregunta está dirigida básicamente en que tanto los profesores, la misma Universidad infunden a que tiene que estar leyendo, investigando, conociendo, a que tiene que estar en ese mundo interactuando en ese mundo de ideas
CAMILO ERNESTO MICOLTA MORALES Estudiante Administración de Empresas	“Yo creo que si, como dije anteriormente, uno llega a la Universidad a aprender, el que quiera aprender aprende y el que no simplemente se va quedando o va a pasar, mucho llegan aquí por el tres y lo consiguen y así cómodamente se gradúan y son administradores; la opinión de muchos es que en el cartón no dicen las notas con las cuales me gradué, soy administrador simplemente y ya, la Universidad si te brinda todas las oportunidades, por eso te están cuestionando en todo momento y te están evaluando, de hecho esta ahí el conocimiento.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Usted dice que la Universidad le presenta a usted todo el panorama, ya es de acuerdo la inclinación que uno quiera.
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Cuando yo entre a la Universidad, a mí nunca se me va a olvidar las palabras de algunos docentes que nos decían, “la Universidad a usted le da todo, usted ya es autónomo en determinar que hace o no hace”, y de hecho los que estudiamos en jornada nocturna, tenemos que realizar un trabajo autónomo, porque nosotros llegamos acá medio estudiamos algo porque no podemos estar todo el día en la Universidad y el resto del conocimiento lo adquirimos, es por medio de leer documentos, libros, investigar por internet; que la universidad desarrolle trabajos académicos e intelectuales, yo creo que si, sino que en nuestro programa como tal no se ha dado esto fuertemente, tenemos una herramienta en la región que es el CIDSET, que es el Centro de Investigación y Desarrollo, pero sinceramente yo solamente he ido una vez y eso que fui porque me tocaba ir para lograr una nota académica, pero de resto un impulso una motivación como tal que le genere la Universidad o que le despierte a uno el interés la institución para estar allí , en este momento no se ha dado, digamos que herramientas hay lo que falta es impulso de esas herramientas de esos métodos y también de que se genere interés en el estudiante como tal.”
SANDRA VARGAS Candidata a grado Administración de Empresas	“Yo sí creo que si hace falta como un poquito y eso va unido a la motivación en administración de empresas, yo veo que por ejemplo en trabajo social, se realizan muchos trabajos y de hecho esos trabajos se van a hacer ponencias en otras partes, en administración de empresas, no he escuchado la primera ponencia que uno vaya y haga a un encuentro, entonces yo creo que eso hace parte también, parte de motivación y es algo que ha de hacer el profesor, el mismo coordinador, yo sí creo que hace falta eso y hablo es del programa.”
¿Qué bases éticas, sociales y culturales cree usted cimienta la Universidad del Valle para su desarrollo personal y profesional?	
GERALDINE HERNANDEZ	“Yo pienso que la Universidad si fomenta mucho las bases éticas, ya que siempre se está hablando de que

Candidata a grado de Administración de Empresas	está formando al ser humano, está formando primero como personas y va más enfocado a la parte humanística entonces si hay muchas bases éticas, pero también depende en si del estudiante, porque hay muchos que no lo toman así y tampoco para su vida personal y profesional, sino que bueno voy a terminar, voy a salir a trabajar y hago lo que me pongan hacer, no se ve y se va más allá hacia esa parte humanística de cambiar y aprovechar todas esas fases que le brindo la Universidad.
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Será que predomina como más las bases éticas y culturales en cada persona, como que lo que cada uno trae de la casa y no hay como ¡La Universidad del Valle me dijo que por la ética teníamos que comportarnos así!
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado de Administración de Empresas	“Si yo creo que sí, porque cuando estamos con cada profesor hay unas reglas, y por ejemplo recordando al profesor Rienzi, entonces esta que hay que respetar las reglas que teníamos al principio, que si la persona está hablando, que no salirse del salón, en el caso de él había unas reglas muy estrictas, y hay ciertos profesores que también tienen otras reglas de responsabilidad, de ser respetuosos, entonces creo que cada profesor de una u otra forma están mandando un mensaje a los estudiantes en cuanto a la parte ética, comportamiento social, cultural y pues cultural tenemos todas las actividades que se realizan por parte de la Universidad, ya sea por el área de bienestar o por la parte deportiva, o por las mismas actividades que se desarrollan a partir de cada área, ya sea administración o trabajo social, que hay actividades culturales entonces si hay como un refuerzo por parte de Universidad, en cuanto a estos temas de ética social y cultural”
¿Cómo se definen en cuestiones de conocimiento para gerenciar planes, programas y proyectos de desarrollo en seguridad y bienestar social?	
CAMILO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Mal, pienso que, yo soy estudiante de séptimo semestre de administración y yo no me siento todavía capaz de gerenciar un proyecto o algún plan, yo creo que me falta mucha tela por cortar todavía en estos cuatro o cinco semestres que hacen falta.”
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado de Administración de Empresas	“Yo creo que de pronto tanto al nivel de mal no, yo creo que si hay las capacidades de gerenciar, aquí la falencia sería “yo me siento capaz de gerenciar ciertos proyectos”, pero enfocarme como tal en la parte de seguridad y bienestar social no, ¿no por qué?, porque realmente y personalmente no me llama la atención, la parte de talento humano, la parte que tiene que ver con seguridad en el trabajo, la parte de bienestar social no me llama la atención, porque cada quien en su cerebro elimina lo que cree que no le gusta, no quiere y listo; en la parte de gerenciar proyectos si porque está dentro de lo que le gusta a cada quien, en el caso mío no me llama la atención el tema como tal, por lo cual diría que no me siento capaz, porque no me llama la atención el tema, pero pues llegado el caso que uno lo vaya abordar uno lo puede abordar, porque gerenciar es gerenciar, independientemente de lo que sea, un plan, un programa o un proyecto para seguridad y bienestar social va a tener la misma esencia que para cualquier otro tipo de proyecto, simplemente el tema es diferente, el objetivo y la finalidad es diferente, porque va enfocado hacia un grupo, en este caso son personas, pero sí creo que hay las capacidades y las bases suficientes en administración.”
GERLADINE HERNANDEZ Candidata a grado de Administración de Empresas	“Personalmente yo me siento mal para gerenciar o crear un proyecto, porque la verdad en la formación que nosotros tuvimos de pronto, ya sea por el profesor o por otras cuestiones a nosotros no nos dieron una formación completa de lo que se tendría que llevar a cabo para gerenciar un proyecto, o sea yo creo que

	esa es mi falencia y si yo ahora ya que voy a salir al campo laboral y al entorno social, me tocaría investigar y hacer un curso por aparte sobre proyectos, porque la verdad a nosotros no nos dieron unas bases necesarias, lo que vimos fue algo elemental y yo pienso que en esa parte yo si me siento como mal.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	¿Pero creen que de pronto los administradores, que en este caso son lo que forman el grupo focal deberían de estar en posición de gerenciar esa parte social como administradores?
CAMILO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo lo digo desde el punto en el cual me encuentro de la carrera, yo en séptimo semestre que empezamos, yo no me siento todavía capaz de gerenciar un proyecto o un plan de desarrollo y seguridad social, o sea uno tiene que ser sincero con esas cosas, yo no me siento capaz de hacerlo.”
YONNY ANDRES ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Ahí es donde yo voy hacia la parte práctica, más que todo lo que nos falta como administradores de empresas, yo pienso que los trabajadores sociales se han destacado dentro de la Universidad porque su campo de acción es la comunidad como tal, nuestro campo de acción son empresas, nosotros no hemos tenido un campo de acción donde se diga “usted va a estar toda esta semana con un gerente y va a ver como se gerencia una empresa”, cuando nos enfocamos sobre la parte de seguridad y bienestar social, estamos hablando de la comunidad, digamos que nosotros como administradores yo veo que nos hemos de enfocar a los entes territoriales, nosotros no tenemos planes como que un grupo de estudiantes durante una semana, va a estar mirando como es el manejo práctico de algunas dependencias de la alcaldía, de una gobernación o las decisiones que se toman en el concejo municipal por ese lado, entonces es ahí donde yo hablo y comparto lo que dice Geraldine, nosotros tenemos mucho conocimiento teórico y hay muchos estudiantes que como se dice vulgarmente comen libro y se conocen los autores, conceptos y las teorías, pero algo que yo he aprendido es que una cosa es lo que uno ve en la Universidad en el salón de clase y otra con la que uno se encuentra cuando está afuera, porque lo que usted ve en el salón de clase es completamente distinto con lo que se va a encontrar en una empresa.”
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Estudiante de Administración de Empresas	“Bueno realmente como lo menciono en el principio el compañero Jorge Mario, la Universidad del Valle, está más enfocada a la parte humanística así que en todas las asignaturas, llámese del área de matemáticas o del área del talento humano hemos visto siempre la parte social, todo lo que va encaminado a trabajar en equipo, a trabajar con otras personas, entonces yo digo que la Universidad como institución si nos enfoca a esa parte, que si me siento preparada para gerencia esos planes, yo diría que sí , pero porque una parte me la dio la Universidad que es obligada como institución a darme la formación teórica, entonces ya la parte práctica yo me encargue de conseguirla y de trabajar con gente y de realmente rodearme de lo que es mi competencia entonces yo digo, que en cuanto a la Universidad como tal está cumpliendo su rol totalmente, pero ya en la parte profesional como se ha mencionado en todas las preguntas ya eso es parte personal, ya no depende de la Universidad, obligarlo de que socialice y practique, ya es cada quien que cumple su rol, venimos a la Universidad en si a conseguir un cartón, a adquirir ciertos conocimientos, porque ya es como norma que usted como administrador se conozca los catorce principios, que los cuatro procesos, pero ya es parte suya si quiere o no tomar su rol como administrador, entonces vaya y si usted

	tiene este plan y lo quiere gerenciar o siente miedo, o siente temor, o no se siente segura es algo personal, pero como institución sí creo que nos aporte las herramientas.”
GERALDINE DIAZ MOLINA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo creo que en el problema radica en que la Universidad, no nos da las bases de apoyo, no todos tenemos la oportunidad de gerenciar un proyecto o un plan, yo pienso que la universidad debería poner un modelamiento de prueba, es decir que haya una materia que te digan desde un principio lo que se debe hacer para gerenciar un proyecto paso a paso, ya obviamente uno se va retroalimentando de la información que uno investigue, pero para mí debería haber ese proyecto en la Universidad, de que haya una materia en la cual personas como yo, que deseamos salir de la Universidad, ingresar a una empresa y adquirir el conocimiento en esta para yo crear mi propia empresa, pero si yo no sé cómo gerenciar un proyecto pues obviamente me voy a estrellar, para mí ese es el problema principal de la Universidad”
¿Cómo se siente para apoyar y gestionar procesos de participación social y desarrollo comunitario?	
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo hablo desde lo personal, no me considero todavía capaz para apoyar este tipo de procesos, un ejemplo nosotros acompañamiento social y comunitario, hasta el momento de lo que llevo de la carrera nunca lo hemos hecho, que nosotros como estudiantes vamos a decir vamos a dirigir, apoyar y participar en un programa que está desarrollando tal fundación o tal institución, no, hasta el momento eso no se ha dado o presentado, y lo otro es que uno normalmente y hablo desde un modo muy personal yo siempre me veo es en una empresa como tal no trabajando desde un enfoque comunitario, digamos que como administrador, trabajar en programas de desarrollo del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Viéndolo desde el punto de vista, un administrador de empresas siempre lo relaciona con empresas productivas, de producir materiales de consumo, pero no una empresa social de servicios de algo, por ejemplo, cómo hacer herramientas para investigación, que es una empresa dedicada a aplicar esas herramientas; las empresas de servicios sociales son muy limitadas, o la otra es una administrador en el Estado, como es un administrador como alcalde, en una secretaria de desarrollo social, porque igual ustedes administran y conocen toda la parte de empresa.
SANDRA VARGAS Candidata a Grado de Administración de Empresas	“En cuanto a cómo me siento, pésimo por lo mismo que ya han dicho otros compañeros. De acuerdo a lo que dice Andrés, eso también es cierto, nosotros determinamos que el administrador de empresas de que es para la empresa, la parte social no la vemos como algo para explotar, aunque tiene mucho para explotar por su potencial, de hecho hay una materia que cuando yo la vi, que se llama gestión de proyectos a nosotros nos exigieron que tenía que ser un proyecto social y de hecho lo hicimos, pero igual todo se queda ahí, pero nosotros podemos ver no sé si hablo por todos que no nos encaminamos hacia ese lado humanístico, social, como de ir hacer proyectos con la comunidad, sino más bien de hacer algo de investigación, pero desde un nivel empresarial, donde nos veremos beneficiados por la parte de gestión humana de la empresa, pero de ir con la comunidad e ir a hacer un acompañamiento no.”
JULIANA Entrevistadora	¿Pero creen que administración debería fomentar esa parte, o solo fomentar el empresario que está en una empresa de producción de bienes y servicios?

Profesional en Trabajo Social	
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo considero que la formación del administrador de empresas hoy día tiene que ser una formación muy integral, no se puede negar el empeño que ha puesto la universidad, cuando uno se encuentra con estudiantes del Colegio de Estudios Superiores de Administración de Bogotá o de la Universidad Javeriana, ello tienes un concepto más financista y capitalista, pero nosotros tenemos siempre la palabra y concepto desarrollo y progreso en la región; nosotros no vemos una administración social o como en estos días se nos hablaba el por qué no fomentar administradores ambientales, sino que digamos que nos hemos estado quedando sólo como en el administrador que viene y gerencia esos recursos o algunos servicios que siempre tienen como un fin y un lucro.”
SANDRA VARGAS Candidata a Grado de Administración de Empresas	“De igual manera yo considero que eso proviene de los deseos que posee esa persona, yo en la parte social no me veo haciendo nada de ir con la comunidad, eso no me gusta, yo soy más del rol empresarial, eso es algo más personal ya que uno viene encaminado por la Universidad.”
CAMILO ERNESTO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo pienso que en ese aspecto es más fácil arrancar con ese tipo de procesos de participación social, yo creo que la Universidad también puede encaminarse por ese lado y nosotros como universitarios, podemos buscar esos espacios en el sector público, si uno se pone de acuerdo, nosotros estamos en capacidad de poner dos o tres concejales, un alcalde por qué no, pero eso parte de cada persona, yo si lo haría, yo si estaría dispuesto de apoyar y gestionar procesos de participación social y comunitaria, y de hecho yo creo que la formación humanística que nos da la universidad nos lleva a eso, a que pensemos en esa forma a que seamos proactivos en ese campo, pero pasa lo de siempre, la gente sale se siente cómoda con el empleo, se pone a ganar plata y de ahí no se mueve.”
¿Qué asignaturas lo han incentivado a la creación e innovación empresarial?	
GERALDINE HERNANDEZ Candidata a grado Administración de Empresas	“Durante toda la carrera siempre la Universidad está dando asignaturas con la creación, como creación de empresa, creatividad e innovación, creación de nuevos productos, investigación de mercados, gestión de proyectos, siempre van a estar, con esas asignaturas para toda la carrera, pero eso es personal, la persona es la que decide si va a seguir encaminada a lo de empresario o si va ser siempre empleado”
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Estudiante de Administración de Empresas	“Concretamente que asignaturas, a estas alturas nosotros hemos pasado ya por quinto semestre, ya hemos visto creación de empresas, creación de nuevos productos como lo mencionaba Geraldine, una de las asignaturas que fue factor clave y lo hablo desde lo personal fue trabajo en equipo, ahí si realizamos estrategias y métodos para incentivar que fue un trabajo que hicimos con el ancianato que aquí de Zarzal en compañía de otro grupo que estaba gerenciando el profesor Julián, que fue gestión de proyectos, el cual fue muy enriquecedor, porque si trabajamos netamente el campo, el área del administrador, no nos sentamos a ver cuáles son las normas, que estas son las estrategias para hacer un trabajo en equipo, sino que fuimos directamente a la práctica, como se recogieron los recursos en que se invirtieron, de qué forma se puede hacer un nuevo proyecto.”
JULIANA Entrevistadora	¿Qué opina el compañero Camilo?

Profesional en Trabajo Social	
JUAN CAMILO ZUÑIGA PRADO Estudiante de Administración de Empresas.	“Yo pienso que todo parte de la Universidad, esto es un trabajo compartido, yo diría un treinta versus un setenta, usted llega acá, llega con unos conceptos; los compañeros han mencionado las personas que llegan con la visión de tener empresa, pero el resto de gente que, los que llegan porque es la única oportunidad de estudiar, me identifico con este grupo, entonces ahí hay un problema. Hay un compañero de acá que está haciendo una investigación referente a eso de la deserción y se revela que las principales causas son, las asignaturas relacionadas con los números y entonces me identifico nuevamente, el campo de los administradores de empresas si el enfoque es humanístico lo cual coloco entre comillas, matemática básica sea la estructura de la cual va a depender todo, si usted se queda en cálculo se atrasa en la rama económica, en la rama financiera, en logística, en producción, en todo, entonces todo mundo no es bueno para los números, hay personas que no pueden ser buenas para los números, o que tienen un promedio muy regular pero son cosas relativa, porque vaya al campo de acción tal vez y colóquelos a ver cómo trabajan, nosotros hemos tenido un ejemplo, yo soy monitor de la oficina de archivo y tenemos un ejemplo ahí, hay algunos compañeros que uno dice uff este pelao es muy bueno a nivel de promedio y de notas, hay otros que no pero vaya mire la eficiencia hay uno que es super eficiente, es más le renovaron un semestre más por eso. Entonces uno dice, los promedios nada que ver, lo de eso de cálculo, porque en vez de tratar de centrar todo en materias numéricas siendo administradores, no enfocamos lo que venimos diciendo, el emprendimiento, la metodología de investigación, algo tan básico, qué hubiera sido de nosotros si todos los trabajos que hemos hecho, hubieran estado basados en metodología de la investigación, no simplemente trabajos por hacer, les aseguro que la mayoría de lo que esta actualmente en las memorias y posiblemente en algunas bases, me supongo yo en la biblioteca no se hubiera quedado ahí, hubiesen sido proyectos que ya estarían en marcha, hubiesen sido proyectos encabezados por personas que quieren hacer algo. Es como la religión, usted llega con un concepto que le han dado toda su vida de creer, creer y creer, y usted llega acá a la Universidad que es la universalidad del conocimiento donde usted espera que todo esto se enriquezca y cambie la personalidad, cambie su carácter, allí cambia muchas cosas, ya tal vez usted deja de creer o al contrario, puede afianzarse mucho más la creencia, así mismo es lo que se debería hacer con emprendimiento, con base en eso tratar de mover a la gente, no esperar a que todos vengan acá con el pensamiento quiero crear empresa. Hay muchas cosas por decir, los docentes y yo pienso que todo parte de la estructura, lo han mencionado indirectamente, tirándole a los profesores de gestión de proyectos un libro léanselo nota sesenta por ciento del trabajo final listo donde lo vamos a hacer, enfoque para administradores me parece que no, para gerentes de pronto de proyectos menos y otra cosa ahí sobre auditores internos, los trabajos son muy difíciles, si vos a una empresa y pedís información financiera o interna no se la van a dar, la Universidad no hace nada para crear esos vínculos con distintas empresas. De pronto no he hablado mucho porque pienso que todo parte de ahí, de ahí para allá lo social y otras cosas para mí sobran.”

¿Qué tipo de empresa ha pensado conformar?	
MARIA DE LOS ANGELES TREJOS Estudiante de Administración de Empresas	“Pues desde el principio y como desde tercer semestre, en la materia de creatividad empezamos con lo que fue, desarrollar como un proyecto, para mí y para mis compañeras que trabaje, crear un seguro para mascotas, y pues fue una idea buena pero también se quedó como ahí. Otros una consultoría, una empresa asesora pero también está ahí plasmada en el papel, ahora estamos tratando de trabajar con la idea de crear un nuevo producto, hay varias cositas pero están ahí.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Pero no hay de pronto algo personal que diga yo voy a crear una empresa sobre esto, sino a partir de los trabajos, no se han puesto a pensar en ideas innovadoras, todo ha sido por los trabajos mas no por algo personal
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Candidata a grado Administración de Empresas	“Una empresa, bueno no sería una empresa como tal, al tratarse de una fundación y ya empezamos con el proyecto que es una fundación para los adultos mayores, donde se les está brindando una especie de apoyo a los abuelitos que no pueden o no tienen la capacidad de pagarse las terapias, apoyar su parte sicomotriz, entonces se está partiendo con un proyecto donde los mismos abuelitos se sienten importantes dentro de la fundación, entonces ellos mismos se van a encargar de cultivar y mejor dicho procesar un cultivo de sábila, entonces eso se está empezando y se proyecta que ellos sean los mismos empresarios, que ellos sean los que ofrezcan los productos, que ellos mismos sean los de procesos y se sientan importantes para la sociedad, estamos hablando del municipio de La Unión, hay muchos abuelitos interesados, muchos ya entran por obligación por los hijos para no meterlos a un ancianato y entonces que por lo menos se metan a eso, inicialmente empezaron así pero ya ahora están muy animados con el proyecto y vamos a ver, se espera que sea un éxito”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Pero, ¿usted aspira seguir apoyando ese proyecto aunque termine la Universidad?
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Candidata a grado Administración de Empresas	“No lo veo como una fuente de ingresos por que los recursos no van a ser para mí, pero es muy interesante para la parte social del municipio de La Unión, de que esta sociedad que se asume está siendo rechazada está siendo importante para el municipio además que estamos hablando que son personas que le dieron mucho al municipio, que son personas que trabajaron para el municipio y que en su momento le dieron recursos.”
CAMILO ERNESTO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo tengo varias ideas por ahí, es un producto con el cual no se ha trabajado mucho”
¿De qué manera su carrera fortalece su liderazgo?	
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Para mí eso es muy ambiguo, en qué sentido yo creo que nosotros durante toda la carrera, nos damos cuenta, quienes son las personas líderes y quienes están por estar, en qué sentido uno puede ver las

	personas de la Universidad dentro del salón de clase siempre están atento, participando quienes están siempre presente ahí, pero hay otros que no, yo creo que eso es algo muy personal, que la Universidad nos da las herramientas si, vemos materia como liderazgo empresarial, gestión del talento humano y en estas materias uno identifica los líderes del grupo o los líderes de trabajo. Por lo anterior la Universidad si da unas herramientas, ya que uno las asimile o se apodere de ellas y procure trabajar con ellas ya es una decisión de cada quien.”
JUAN CAMILO ZUÑIGA PRADO Estudiante de Administración de Empresas	“La Universidad no forma líderes, de los conceptos a la práctica hay mucha diferencia, a nosotros nos enseñan acá, que un líder es aquella persona que pisa el zapato de la otra persona sin quitarle el brillo, excelente, pero hay que trabajar para eso. El liderazgo a mi parecer es una cualidad más que todo innata, no cualquiera nace con esa cualidad, ahora se puede fortalecer de muchas maneras, un ejemplo en mi colegio en grado once se implementó un método en el cual rotábamos de grupos y la idea no era creerse siempre el más inteligente y racional sino otra, se equivocaron, bueno así se aprende, yo siempre por decirlo así fui segundo, siempre estuve atrás, nunca tome el liderato, nunca tome el liderato, nada por el estilo me toco llegar acá conocer personas diferentes de todas partes, que culturalmente cambiaron mi forma de ser de alguno paradigmas que uno tiene, y llego el momento donde si querer yo era el centro del grupo, a pesar de que no era tan innato y que poseo otras cualidades no había despertado eso. La idea está más que todo en forjar eso, a mí no me gustaba la carrera y de por si al inicio nunca me gusto y como dije me toco ingresar en el momento para no quedarme haciendo nada, entre y empecé a ver, tal vez ahora último, estoy en octavo, de sexto para allá me empezó a gustar pero porque conocí o porque tuve la fortuna más bien de dar con profesores algunos porque no todos, que me dieron una dirección haciendo enfocar me y que hacer, y me ayudaran a ver que no todo es tan malo miremos a ver que más se puede hacer como podemos colaborar, que se puede hacer que se puede generar que para mí es lo importante, pues pienso yo debería de darse para todos los estudiantes de darse un enfoque hacia esa parte.
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Yo tengo una pregunta en relación con todo lo que se ha dicho, ¿qué función tiene la universidad en el sentido de crear empresa, dar empleo? ¿Cuál es el rol de la Universidad si seguir al libre albedrio o fomentar o que hacer para fomentar más empresa?
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado Administración de Empresas	“En cuanto lo que dice el compañero que él decía que la Universidad no fortalecía como la parte del liderazgo, en el momento del discurso, él se contradice porque él pudo ver que hubo un punto de la carrera donde los profesores le ayudaron a perfilarse, él dice que es innato, muchas veces si es innato que el liderazgo sea en una persona, pero a veces esa persona no se da cuenta, entonces es cuando llegamos a la universidad se empieza a realizar una serie de actividades en cada una de las materias, cuando hemos visto liderazgo, cuando hemos visto trabajo en equipo todo eso, que ayudan a que de pronto se identifique en cada uno o en la persona que tiene la capacidad de liderar salga como a flote ese liderazgo, digamos no ha tenido la oportunidad el llego acá y empezó a ver una serie de cosas nuevas, eso lo despierta a uno, es real es verdad, digamos uno llega de estar de una zona de confort, pero uno llega a la universidad y comienza a ver personas nuevas, materias, temas, experiencias entonces todo eso forma una explosión en

	la mente de uno y entonces uno comienza a sacar ideas y ahí es donde esta lo que la Universidad hace, donde se empieza a fortalecer con cada una de las actividades que se desarrollan sean curriculares o extracurriculares que se empieza a fortalecer el emprendimiento el liderazgo, obviamente dando respuesta a lo que Juliana dice que es lo que está pasando entonces con la creación de empresa y futuro del municipio, somos muchos, son muchas personas egresadas, magnifico fuera que todas salieran y llegaran con una idea de creación de empresa, seríamos el municipio con más empresas a nivel Colombia, a nivel nacional o a nivel mundial, no porque primero hay otra serie de factores sociales, económicos, legales que inciden para que de pronto no surjan, no se den, porque ya están las ideas hay otras cosa como el factor social, no permiten que esa idea se desarrolle, hay muchas cosas, pero si estamos saliendo y estamos aportando a que empresas que ya están no vayan a ir a pique o no se vayan a perder, ¿por qué?, porque salen personas con ideas nuevas con iniciáticas, que pueden ayudar a que esas empresas a una zona donde ya van a decaer, les inyectamos las personas que salimos de la Universidad, les inyectamos un respiro, un aliento y ayudamos a que esas empresas sigan adelante, lo que está sucediendo para el municipio, aquí identificamos solo dos empresas grandes, pero si nosotros nos vamos más a fondo a mirar los bancos están con egresados, no es una creación de empresas pero estamos dentro del sector económico, empresarial, laboral, microempresas si vamos a mirar que tienen egresados, vamos a mirar al detalle hay muchos de los sitios que digamos están desarrollando una actividad económica que tienen dentro de su entorno un egresado de la Universidad del Valle que está aportando algo, su conocimiento y lo adquirió en la Universidad”
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Estudiante de Administración de Empresas	“Yo creo que el enfoque que tuvo su pregunta, fue acorde a los diferentes puntos de vista que se está viendo en el grupo focal, yo pienso que acá estamos como clasificados en tres grupos, los que van a mitad de la carrera, los que ya estamos a puertas de salir y los que ya nos hemos enfrentado al mundo laboral, muy seguramente los que van a mitad de la carrera cuando ya estén terminando van a tener el punto de vista del que hemos hablado, de que la Universidad si nos ha brindado y nos sentimos en ciertas capacidades de asumir ciertos retos, y los que estamos a puertas cuando ya nos enfrentemos a la vida laboral ya vamos a decir que eso ya parte personal, y cuando los que ya estamos en el mundo laboral gerenciar un proyecto vamos a ver que la Universidad si nos dio bases, de que cuando empezamos la vida laboral se tuvieron otras herramientas y de que ya en el momento de liderar un proyecto ya estamos preparados entonces sencillamente, estamos viendo los diferentes puntos de vista desde donde se parte hasta donde se finaliza y vemos por medio de que es que se adquiere el conocimiento, un ejemplo Camilo Micolta ahora no nos quiso compartir la idea de negocio, creo me parece a ver visto en alguna asignatura que es uno de los problema de la creatividad no compartir por temor al plagio, entonces ya desde ese punto de vista ya más adelante puede ser más abiertos a que sino ejecuta el proyecto, va a ver otra persona que si lo va a ejecutar y que de pronto antes lo va a apoyar y a decirle que saquen juntos adelante la idea, entonces yo digo que como conclusión del grupo focal estamos llegando al punto que es de que esta persona vea algo desde el momento en que está viniendo hasta la persona que ya está directamente en el campo laboral.”

YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Tu hacías una pregunta sobre el desarrollo empresarial ahora, yo desde el punto de vista personal diaria que, la Universidad debería crear semilleros en los cuales uno decidiera a cual semillero pertenecer, ejemplo usted quiere crear empresa, entonces métase a este semillero no esperar a que uno llegue a quinto, séptimo u octavo semestre sino desde los inicios uno comenzar a gestionar, porque hay muchos que van a querer crear empresa, lo que dice Camilo es cierto no todos se sienten con la capacidad de crear empresa o no todos se imaginan creando empresa, porque muchos dirán yo quiero trabajar en el sector salud, a mi me interesa es lo público, o a mi me interesa es el sector privado, o yo no quiero tener jefes sino ser mi propio jefe, entonces la Universidad debe decir va a ver un semillero para los que quieran crear empresa, va a ver otro semillero para los que quieran trabajar en empresa y definir qué tipo de empresa les gustaría trabajar, ya se social, privada o pública. Quiero dar un ejemplo y sé que los ejemplos comparativos son incómodos pero hay una Universidad en Gran Bretaña, que no recuerdo el nombre, ellos hacen eso, los mismos estudiantes como cuando uno dice yo quiero profundizar en esto, los mismos estudiantes dicen yo estudio la carrera pero yo quiero enfocarme es en esto, es el estudiante como tal el que decide no la Universidad la que decide por el estudiante.”
GERALDINE HERNANDEZ Candidata a grado Administración de Empresas	“Es muy cierto lo que dice el compañero Andrés, por ejemplo uno acá cuando ya llega a noveno semestre por ser de pronto la sede tan pequeña, a uno le toca profundizar en lo que todo el mundo escoja, no lo que realmente uno quiere, a mí personalmente me toco profundizar en desarrollo empresarial y yo no quería, lo que yo quería era enfocarme en mercadeo, entonces se deberían brindar varias opciones en que especializarse la persona el administrador de empresa pues futuro.”
¿Se visiona, entrenando, dirigiendo y supervisando personal?	
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Estudiante de Administración de Empresas	“Sí, porque precisamente entre a la Universidad con ese fin y a la carrera, es que se trata de administración de empresas y la definición de administrador de empresas es la persona que se encarga de liderar, de guiar a otras personas, al objetivo al fin de un proyecto.”
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Tomando la respuesta de Diana yo también me visiono en eso, y pues no sé si gracias a Dios y a la vida me ha tocado hacer eso en algunas empresas y es algo muy incómodo, porque adentro lo pueden ver el malo del grupo, el interesado, pero cuando uno está con un enfoque y dice es que yo soy el que lidera el grupo o yo tengo que sacar este objetivo o este trabajo adelante, entonces uno ya comienza a aplicar y practicar muchos de los conocimientos de la Universidad, que uno no puede pretender aplicar todo porque uno necesita también del conocimiento también de otras personas que han pasado por diferentes situaciones y han participado en distintos proyectos o de trabajos, pero como dice Diana nosotros como administradores eso es algo inherente a la carrera y nos toca liderar y sacar adelante un proyecto, un trabajo y donde siempre vamos a trabajar en equipo porque normalmente en toda empresa uno inicia desde la parte de abajo, pongamos un ejemplo uno cuando inicia en un banco uno inicia como un gestor y al final usted por su experiencia termina como gerente y como fue líder de equipo usted inicio con ese proceso conoce todos los procesos como tal entonces debe aplicar nuevamente todo.”
MARIA DE LOS ANGELES TREJOS Estudiante de Administración de Empresas	“Obvio sería lo ideal, yo lo he pensado y me encantaría, yo no voy a querer a salir de aquí a hacer empleada de otro, porque precisamente para eso estoy estudiando administración de empresas, entonces

	creo yo que sería lo ideal, de pronto ya a las cualidades que uno tenga y a las habilidades que uno le pueda impartir a otras personas sería muy enriquecedor, que hay cosas malas obviamente sí, pero para eso estamos para cambiarlas y poder ser líderes.”
SANDRA VARGAS Candidata a Grado de Administración de Empresas	“Compartiendo lo que dicen los compañeros, obvio para eso estamos estudiando, muchos entramos para gerenciar, para tener su propia empresa y obviamente para compartir el conocimiento que nosotros hemos adquirido aquí en la Universidad, debe depender de la rama que nos llame la atención, yo me veo es en el área del marketing asesorando, enseñando o en alguna parte en que ya me perfile y diga soy empresaria o voy a dar cátedra, si me veo dando ese conocimiento que aprendí, sea en dando cátedra o en una empresa dándole a los empleados o asesorando una empresa, me veo compartiendo todo lo que he aprendido.”
¿Usted se visiona como un empresario generador de riqueza y de desarrollo social para la región del Norte del Valle del Cauca? ¿Por qué?	
CAMILO ERNESTO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo creo que no solo para la región del Norte del Valle, donde te encuentres en el momento en el cual vas a formar empresa, empiezas a generar riqueza y desarrollo pues esa es la idea, todo mundo monta un negocio con el propósito de obtener dinero, cierto, que a medida que vos vas teniendo éxito eso se va reflejar en tus empleados y en la región o en el entorno en el que estés funcionando, yo creo que si, yo me veo así generando riqueza y desarrollo social. No podemos asegurar que siempre estaremos en el norte del Valle, es donde usted vaya, usted sabe que hoy está aquí mañana no sabe dónde estará, yo hace tres años no pensaba estar en Zarzal, de hecho vengo de Jamundí en el otro extremo del Valle y aquí estoy, venia por seis meses y llevo tres años y medio, entonces esa es la cuestión, en la medida que vos tengas una empresa exitosa eso se va a reflejar en tu entorno en la región donde estés funcionando”
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado Administración de Empresas	“Yo le cambio la pregunta, ¿usted se visiona como un profesional como generador de riqueza y desarrollo?, porque es que no podemos enfocar en que tiene que ser empresario, usted puede ser un profesional desde cualquier ámbito, sea empresarial, sea asesorando, sea con su propio negocio que no necesita de una estructura empresarial sino simplemente ofreciendo un servicio como dice Sandra, yo puedo tener unos conocimientos en marketing y monto mi oficina en mi casa y el que me necesite allá voy y les imparto los conocimientos a cinco o diez personas que necesiten conocer más sobre el marketing, y poder evolucionar su empresa en esa área; entonces yo creo que es más que los estudiantes de la Universidad del Valle como profesionales generadores de un cambio, ya sea en cuanto económico o en cuanto a la parte social, porque yo creo muchos también salen más que por la parte de riqueza, son administradores pero se enfocan mucho a la parte social, hay mucha gente, por ejemplo, Diana con la fundación, allí no hay generación de riqueza pero si hay generación de bienestar social.”
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Pues riqueza, lo hablo como cuando yo estuve en el seminario para ser sacerdote, uno siempre piensa que va a Salvar todas la almas, después se da cuenta que realmente puede salvar a las del pueblo y al final se da cuenta que la que verdaderamente puede salvar es la de uno, entonces generar riqueza no sé, de pronto lo que uno busca como profesional es tener una estabilidad y una comodidad, que sea acá en el norte del Valle del Cauca, personalmente y junto con mi compañera Geraldine, es trabajar pero no nos visionamos teniendo empresa en el Norte del Valle, porque lo que visionamos y queremos en este momento, por el tiempo, el espacio y contexto en cual se encuentra actualmente el departamento no da

	para lo que nosotros queremos, pero futuramente de pronto se puedan dar otras propuestas, unidades o proyectos en los que digamos si; en cuanto a desarrollo social si, porque normalmente cuando uno ve las empresas y los testimonios de los gerentes uno va generando desarrollo en la forma de pensar y actuar de muchísimas personas sin tener que estar diciendo “vea es que usted trabaja para y yo le estoy generando riqueza al pueblo”.
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	“Alguien que diga que si se quiere quedar en el Valle del Cauca, por qué diga yo si quiero mi tierra, pues yo sé que en algún momento todos la quieren o sienten sienten arraigo, sentido de pertenencia, pero que digan de aquí no me muevo aquí monto mi empresa, ¿hay alguien que piense así?”
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Estudiante de Administración de Empresas	“Apostarle a la región, en cuanto a fundación desde lo social, no como generador de riqueza, de todos modos en algún momento se piensa en tener un trabajo y tener una segunda fuente de ingreso, en algún momento ser empresario, ser emprendedor pero apostarle a la región como tal no.”
¿Qué tipo de trabajo le gustaría tener cuando termine el pregrado?	
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo creo, que no es tanto cómo le gustaría, porque uno se da cuenta que uno quisiera algo pero no lo puede lograr o no se dan los elementos todavía para lograrlo, pero si digamos que la vida le va poniendo a uno las oportunidades, yo creo que Jorge nunca se visiono trabajando en el sector público en lo que él trabaja, actualmente lo que la vida me ha ido presentando es por la parte de talento humano, que no era algo que yo esperara y también por la parte de emprendimiento, pero últimamente la que está tomando fuerza es la parte de exportación y digamos que es uno de los campos que más me está llamando la atención porque es algo que completamente nuevo para mí yo nunca imagine digamos a tocar el tema de exportación para un empresa pero que se está dando la oportunidad entonces yo creo que es aprovecharla y mirar que beneficios se puede sacar de esto.”
GERALDINE DIAZ MOLINA Estudiante de Administración de Empresa	“Yo pienso igual que mi compañero, igualmente nosotros tenemos encaminado todo lo que es el camino de la exportación, porque yo soy una persona que uno tiene que aprovechar las oportunidades que le da uno el entorno en el que se desenvuelve, entonces uno ve que todos los problemas económicos, políticos y sociales, todo siempre va a tener que ver con la empresa y con la sociedad, entonces mi punto de vista es tomar todos esos beneficios que da la sociedad y sacarlos a flote y aquí es donde viene a jugar un papel político, económico como son los tratados y no generar de alguna manera no riqueza solamente en una sola posición sino riqueza en todo el país”
SANDRA VARGAS Candidata a Grado Administración de Empresas	“Yo de hecho ya termine de estudiar, estoy en la última parte de mi trabajo de grado y que me gustaría, pues de hecho mi trabajo de grado es de algo que me gusta que es el marketing, y me gustaría empezar a ser parte de una universidad, dar cátedra y de pronto también dar asesorías en la parte del marketing.”
MARIA DE LOS ANGELES TREJOS Estudiante de Administración de Empresas	“También me llama mucho la atención la parte de la asesoría, y en eso se desarrolló la idea de negocios del grupo con el que trabajo y le tenemos hasta nombre, y la idea es conformar un grupo que tenga profesionales de diferentes campos, con el fin de que una empresa que requiera asesoría pueda venir hasta nosotros y encontrar lo que necesite, por eso me gustaría”

CAMILO ERNESTO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Pues cuando termine me gustaría empezar con mi proyecto, no sé qué pueda suceder, yo te daba ahora el ejemplo, yo soy de Jamundí vivo aquí y viví siete años en Guayaquil en Ecuador y muchas veces he pensado en devolverme, porque hay muchas oportunidades para uno realizar cosas, lo ideal sería estar en mi tierra para estar cerca de mi familia y los amigos, pero aquí estamos mañana no sabemos dónde podremos estar, lo que si tengo claro y a lo que vine fue a graduarme para empezar mi proyecto de vida”
JUAN CAMILO ZUÑIGA PRADO Estudiante de Administración de Empresas	“Bueno antes yo quiero aclarar algo referente a los que dijo el compañero Mario, tal vez no quedo clara mi posición, nunca dije que fuera innato o generalmente innato, obviamente se puede aportar a eso, que los profesores de liderazgo hayan aportado a eso no, tal vez otros profesores tal vez, por eso mi balanza a las finanzas, a la producción, otra materia, obviamente como la creatividad se nace y se fortalece; con respecto a la pregunta lo que dice el compañero, “la vida te da sorpresas, sorpresas te da la vida” como dice Ruben Blades así es, yo personalmente tengo muchos proyectos me gusta la gestión, financiera, la producción, la calidad, podría empezar trabajando a otra persona lo cual no es lo ideal mirar como es el negocio, crear una bolsa de valores porque no, a nivel regional no lo sé, uno trata de impulsar pero no ve garantías, la creación de empresas es una de las más deficientes acá en Colombia, para poder generar una empresa como tal ante países que están más competitivos en eso, obviamente me gustaría trabajar en la parte financiera, pero como decía Camilo, hoy estamos aquí más tarde quien sabe dónde, pero la idea es esa”
GERALDINE HERNANDEZ Candidata a Grado Administración de Empresas	“Pues como ahora lo explicaba a mí me gusta la parte del mercadeo es más, yo estoy haciendo el trabajo de grado con mi compañera Sandra, y va enfocado a eso sobre marketing, pero yo también lo veo más de la parte pedagógica dar de pronto a conocer lo que yo sé y enseñarle a otros mis conocimiento me gusta más como la parte pedagógica.”
DIANA ALEXANDRA JIMENEZ Estudiante de Administración de Empresas	“Bueno yo me incline a la administración de empresas y ahora termino mi carrera apuntándole a las instituciones financieras, porque son las organizaciones que se plantean claras de que no asumen ninguna posición política, ni las llamadas palancas, juega principalmente la meritocracia, aspiro a ascender dentro de una entidad financiera, pretendo hacer la especialización en alta gerencia y que me permita de pronto escalar diferentes cargos en una entidad financiera”
JORGE MARIO FORERO Candidato a grado Administración de Empresas	“Yo pues seguir siendo administrador de empresas, entre siendo administrador, crecí siendo administrador y terminaré siendo administrador, eso es en lo que me he desarrollado, me he desempeñado y espero seguir desempeñándome. Ser administrador de empresas o ser empresario usted siempre le está trabajando a alguien, nunca se puede pensar en ser propio jefe pero siempre usted le está trabajando a alguien, si usted es exportador le está trabajando a unos clientes quien son los que le compran, le está trabajando a un sitio a un país a quien le está comprando el producto, si usted es asesora así sea independiente le está trabajando a alguien, a la empresa a la cual usted va a asesorar y finalmente esa empresa va a tener una incidencia en usted así sea independiente le va a exigir, le va a pedir que los procedimientos sean en tales conocimientos, que le trasmita conocimiento a ciertas personas, si usted es empresario de igual forma le va a trabajar a alguien para quien está creando el producto, aparte de eso quería hacerles la invitación a que tocaran puertas, insistieran, ahora hablábamos que muchas veces vamos y pedimos apoyo en alguna empresa o en el sector privado o público para desarrollar un proyecto

	o alguna idea, y a veces no cerraban la puerta pues no hay que insistir de nuevo, los invito que lleguemos con ideas claras lo que ha pasado es que llegan es que a mi me gustaría hacer mi trabajo acá pero pues no sé, y preguntamos de trabaja la oficina, no, siempre tenemos que informarnos así como cuando vamos a una entrevista de trabajo, infórmese del sitio, conozco antes de llegar allá así usted hoy sepa que va a quedar o no, y si va a una oficina pública tenga conocimiento que maneja ese sitio, esa empresa o el área u oficina donde quiere desempeñar esa labor, cree un concepto o una idea y vaya pregunte, diga que tiene una idea para desarrollar algo, lo podemos hacer en esta oficina y si le dicen que no aplica, que si existe pero tal vez se pueda mejorar algo, entonces toquemos la puerta, lleguemos con ideas claras, no desistamos a la primera, lo digo porque hay muchas cosas que se pueden hacer desde la parte pública que es desde donde yo estoy desempeñando, donde ustedes podrían llegar a aportar en el sector del deporte, bienestar social, en la parte contable, allá no ha llegado a tocar la puerta y como administradores podemos colaborar por medio de una pasantía porque se necesita, de nuevo toquemos las puertas ya sea en el sector público o privado, hay sitios que nos van a recibir pero lleguemos con ideas claras, control interno es un ejemplo donde se manejan procesos que son extensos y hasta ahora ni un contador, ni un administrador, nadie ha llegado a tocar la puerta, miento una vez unas compañeras de contaduría llegaron a tocar la puerta les dieron el visto bueno lleguen con su proyecto aquí tienen el espacio, pero llegaron a la Universidad y el profesor no les dio el aval para el proyecto, por qué no lo sé, entonces allí la puerta no se cerró por allá sino por acá.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Para concluir quisiera escuchar tres opiniones de cómo le pareció el grupo focal y hacer una evaluación del espacio.
OPINIONES DE CIERRE	
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo creo que, primero fue muy bueno que se haya esto, porque este tipo de métodos o de trabajo, permite que los estudiantes como tal den a conocer muchos puntos de vista que es algo que le falta a la Universidad, y pienso que debería hacerse en cada semestre y constantemente, promoviendo este tipo de métodos dentro de la Universidad, porque permite enriquecer primero que todo, mejorar y darnos cuenta cuales son las falencias que la Universidad está teniendo o las mejoras, un ejemplo en mi curso nunca hemos hecho esto y esto son herramientas que permiten formar. Lo otro que es muy importante resaltar es que se está tocando la parte de emprendimiento, la Universidad del Valle y yo que trabajo en biblioteca me he dado cuenta que muchas de las tesis de administración de empresas no son de crear empresas, son de implementar, montar, diseñar pero que hay sobre la creación de empresas no, creo que hay una tesis pero es del año dos mil tres o dos mil cuatro como tal, y esto es un llamado de atención para mirar que es lo que está pasando con la facultad y con el programa y que se puede hacer a futuro.”
JULIANA Entrevistadora Profesional en Trabajo Social	Pero ahí usted que quisiera como encontrar, tesis de creación de empresa o seguir como en las mismas
YONNY ANDRÉS ARIAS HIGUITA	“La Universidad sin querer imponer debe crear espacios para crear una riqueza en todos los

Estudiante de Administración de Empresas	conocimientos, que no solamente digamos que tenemos egresados que trabajan en el sector público y en el sector privado, pero también tenemos egresados que son empresarios, pero hay muchos que son empresarios pero no conocemos su trabajo como tal y digamos que es el transcurso de la vida que se les ha dado la oportunidad de ser empresarios, lo llegaron a hacer, lo están siendo pero no conocemos mucho de ellos”
CAMILO ERNESTO MICOLTA Estudiante de Administración de Empresas	“Yo lo que digo es que muy bueno que se haya dado el espacio, el grupo focal como tal pero sería bueno que este tipo de discusiones estuvieran abiertas y donde participemos todos”
SANDRA VARGAS Candidata a Grado Administración de Empresas	“Lo que usted decía sobre los trabajos de grado yo creo, que muchos lo hacen con el requisito de graduarse entonces se hace de lo más conveniente, en mi caso tuvimos la fortuna de hacer algo que nos gusta que es el marketing y desde que empecé a estudiar me enfoqué a eso, y el estudiante debe ver eso no hacer algo que le convenga sino que le gusta.”
GERALDINE HERNANDEZ Candidata a Grado Administración de Empresas	“En este tipo de encuentros o de grupos no solo debemos estar los estudiantes, sería bueno tener acompañamiento de coordinadores, profesores y porque no de empresarios de la región que nos puedan aportar el conocimiento que ellos tienen”

Fuente: Propia

7.1 ASPECTOS A RESALTAR DEL PENSAMIENTO Y SENTIR SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LOS ESTUDIANTES

1. La Universidad del Valle, forma a sus estudiantes para que en el campo profesional sean empresarios, asesores, consultores y/o empleados

En este punto de la investigación se pudo identificar que:

1. La Universidad del Valle sede Zarzal, en la actualidad a pesar de sus esfuerzos, está generando es profesionales que trabajen para otras empresas, más no para ellos mismos, esto se debe a factores como:

- No existen en la actualidad semilleros de investigación, los cuales son un puente para definir el carisma y enfoque sobre el cual el futuro profesional decida trabajar, con el fin de potenciar sus habilidades, capacidades, cualidades y virtudes a proyectos que sean un motor de empuje y de innovación generados por ellos mismos.
- Falta un acercamiento con experiencias de vida de los empresarios de la zona, que permiten palpar de un modo directo lo que implica ser emprendedor y empresario en un mundo del siglo XXI
- La Universidad como tal si posee las herramientas con las cuales puede generar emprendimiento y emprendedores, lo que falta es potenciarlas, darlas a conocer y hacer un uso transversal de estas en todos los programas.
- Las alianzas y convenios de la universidad, con el sector empresarial y comercial, no se ha de enfocar solo en las empresas grandes de la zona, sino también en las pymes de la zona.
- La Universidad ha de crear espacios que permitan generar una sensibilidad y despertar del espíritu emprendedor de los estudiantes.
- Los trabajos que se realicen en las aulas de clase se han de evaluar en todo momento e impulsarlos, no se puede coartar la creatividad de ningún estudiante, por el contrario se ha de orientar, por ende los docentes han de ser personas positivas, realistas que inviten a la generación de ideas y no a negativas que frustren o intrinquen a los emprendedores
- Los trabajo realizados por los estudiantes han de tener una línea de seguimiento, esto quiere decir que las materias de emprendimiento deben tener un mismo grupo docente, lo cual permita que el trabajo iniciado desde X o Y semestre tenga un culmen y no se reinicien procesos al cambiar a estos al igual que las asignaturas.

2. Los espacios de la Universidad como ambientes de desarrollo académico e intelectual para el aprendizaje independiente, autónomo y continuo

Para los estudiantes, la Universidad si crea estos espacios, pero depende de:

- El estudiante es quien decide que rumbo tomar, por eso es quien decide si participa o no de dichos espacios, los cuales en todo momento están abiertos para que sean aprovechados de la mejor forma posible
- Se ha construir en el estudiante una imagen de profesionalidad antes que la de estudiante que está en la Universidad para graduarse, por lo cual se ha de buscar que el estudiante tome consciencia de la importancia del uso y aprovechamiento adecuado de los espacios académicos e intelectuales que se ofrecen y que es desde esto que se pueden construir oportunidades para el emprendimiento social y empresarial
- Se ha de impulsar en toda la región el Centro de Investigación que en la actualidad posee la Universidad del Valle sede Zarzal, pero no desde la sede sino apartir de un trabajo articulado entre docentes, estudiantes, el centro de investigación y la Universidad, esto ayudará a un crecimiento importante y de desarrollo empresarial.
- La Universidad ha de ser más participativa en cuanto a encuentros y seminarios de investigación, donde se motive a los estudiantes a participar y que surjan como resultado de las investigaciones hechas por la sede generando de este modo interés y crecimiento en el emprendimiento.

3. La Universidad del Valle Sede Zarzal cimienta en el estudiante las bases éticas, sociales y culturales para el desarrollo personal y profesional

- Como toda institución de educación, que está al servicio de la formación del ser, si cimienta, fomenta y desarrolla en el estudiante las bases éticas, sociales y culturales que son las estructuras solidas del pensar y actuar del profesional.
- La Universidad en ningún momento puede perder su enfoque humanístico, por el contrario ha de seguir fortaleciendo y siendo modelo en dicho enfoque para otras instituciones, como elemento fundamental del emprendedor que antes de pensar en el capital y bien particular, ha de pensar en el bien colectivo, desarrollo, progreso y crecimiento del entorno en el cual se desenvuelve
- La Universidad en todo momento ha de formar primero al ser para luego formarlo en el hacer, en esto se considera que la Universidad ha tenido fortalezas debido a que ha sabido balancear y sortear las falencias y debilidades de la mejor forma.

4. Preparación y formación para gerenciar planes, programas y proyectos de desarrollo en seguridad y bienestar social

En esta unidad del grupo focal los estudiantes manifestaron:

- No hay una preparación fuerte ya que no existen campos de acción y de práctica por parte de la Universidad que permitan desde un modo experimental y real, preparar al futuro profesional en dicho campo de acción.
- La Universidad, no tiene espacios de participación social y pública con la comunidad, que es donde se ha de formar al emprendedor, para observar e identificar cuáles son las necesidades de la comunidad y a partir de estas crear proyectos como oportunidades de crecimiento y desarrollo del emprendedor
- En este punto es donde se ha de hacer fuerza por las prácticas empresariales con el fin de tener una formación vivencial sobre el que hacer gerencial, porque el administrador no es tanto de formación teórica sino práctica.
- En la malla curricular debe existir una asignatura que como tal permita al estudiante gerenciar proyectos pero no desde el campo académico sino desde el campo empresarial, que permitirá en todo momento adquirir la habilidad para crear y gerenciar proyectos

5. Apoyo y gestión de procesos de participación social y desarrollo comunitario.

- La institución debe empezar por este tipo de campos que son más sencillos, ya que de este modo el emprendedor desarrollará las habilidades para el campo empresarial, hay que iniciar de lo pequeño para llegar a lo grande.
- Algunas de las asignaturas de la Universidad en su parte práctica deben enfocarse al campo comunitario y social como lo es **trabajo en equipo**, que es la más acertada para este tipo de acciones sociales y comunitarias
- La Universidad no sólo se ha de preocupar por formas administradores de empresas sino administradores integrales, los cuales tengan las capacidades de gerenciar, crear, apoyar, desarrollar y participar en proyectos de todo tipo y que se involucren en cualquier entorno.

6. Las asignaturas de la Universidad como incentivo a la creación e innovación empresarial

- La Universidad debe fortalecer el contenido y práctica de las asignaturas que siguen la línea de creación, de igual modo procurar que estas sean más intensivas ya que son la base del desarrollo del empresario.
- Las asignaturas de emprendimiento no pueden estar en mitad de la carrera, por el contrario deben estar en cada semestre de la carrera para dar un moldeamiento del emprendedor, su pensamiento y proyecto.
- El incentivo de las asignaturas se ve reflejado bajo en el interés que el estudiante tenga, no depende de la asignatura sino del estudiante como futuro profesional, por lo tanto es algo que es personal, más no de la Universidad y del programa como tal.
- La Universidad ha de hacer una reestructuración de los docentes empezando por los de emprendimiento, quienes deberían ser docentes que hayan tenido experiencia en dicho campo, que hayan tenido o que tengan empresa y por ende entiendan desde la experiencia más no desde la teoría -¿qué es ser emprendedor?-.

7. Tipos de empresas a conformar

En este punto se evidenció, que para muchos de los estudiantes ven como necesidad crear empresas en el ámbito del servicio, ya que hoy día hay muchas empresas de productos pero pocas que ayuden al mejoramiento y que aporten al crecimiento de estas

8. El fortalecimiento del liderazgo

Desde este contexto se pudo observar que el liderazgo es una cualidad inherente del ser la cual ha de ser potencializada en la universidad, donde sea esta la que destaque y promueva a aquellos estudiantes que tengan iniciativa y los invite a involucrarse en distintas actividades, esto se logra por medio de los semilleros de investigación y grupos de profundización que permitirán a los estudiantes enfocarse y poner todos sus esfuerzos en aquello que llama su atención como mercadeo, finanzas, talento humano, producción y logística, y a partir de esto crear ideas que se puedan convertir proyectos reales y futuras empresas.

9. Visión de entrenar, dirigir y supervisar personal

Desde una perspectiva positiva y realista, todos los estudiantes se visionan como futuros dirigentes dentro de alguna organización, ya que consideran que para eso es que los ha formado la Universidad durante toda su carrera, al igual esto permitirá un intercambio

cultural, de conocimiento y un aprendizaje reciproco que permitirá fortalecer los conocimientos y adquirir destrezas.

Aunque muchos de ellos no se vean aun como emprendedores porque sienten que aún tienen debilidades y falencias, dejan claro que si se visionan como emprendedores en un futuro y dueños de sus propias empresas que es el ideal de todo profesional.

10. Empresarios generadores de riqueza y de desarrollo social para la región del Norte del Valle del Cauca

Sobre este punto los estudiantes desde la síntesis dejaron claro lo siguiente:

- El emprendedor no puede pensar en el desarrollo solo de la región, porque esto va más allá, es un beneficio para todos.
- Muchos no tienen claro el crear empresa, pero lo que sí tienen claro es que esa es una de sus metas, el por qué se debe a la falta de oportunidades y garantías para el tipo y modelo de empresas que muchos tienen en sus mentes.
- El ser empresario o hacer parte de una empresa, es ya un generador de riqueza, porque desde ya con su participación y aporte de conocimientos y habilidades los profesionales ayudan a la sociedad.
- Para todos el fin de crear empresa es generar riqueza partiendo desde lo personal, ya que muchos relacionan el emprendimiento con comodidad y por ende con estabilidad más no con la acción de desarrollo y progreso para todos

11. Tipos de trabajo de preferencia al terminar la carrera

Muchos de los estudiantes se visionan como futuros administradores, pero enfocados en distintas áreas como: finanzas, docencia universitaria, mercadeo, gestión del talento humano, entre otras; sin embargo esto genera que muchos de ellos se vean en un futuro como empresarios y generadores de desarrollo en la región. El sentir o despertar de este pensamiento empresarial e independiente, se debe a:

- No piensan estar todas sus vidas siguiendo las indicaciones de alguien.
- Son conscientes que buscan una independencia, motivo por el cual han estudiado y se ven como futuros profesionales
- Consideran que el sistema actual de empleo tanto en el sector público como privado da empleo pero por favoritismo más no por meritocracia

8.0 CASOS DEMOSTRATIVOS EMPRENDEDORES DE LA REGIÓN NORTE VALLECAUCANA

Estudiando en la Universidad del Valle sede Zarzal fue inherente conocer distintas personalidades que se han distinguido por su capacidad de trabajo, perseverancia, resistencia, por su capacidad de soñar, creer en sí mismos y sobre todo en una región que cuenta con características ideales para conformar lo que el Empresario, Luis Mario Vargas, llama Agropolis del Norte. Una mezcla perfecta entre ciudad y campo, con múltiples riquezas sociales, económicas, naturales e históricas, que se encuentran en municipios como Roldanillo, Zarzal, La Victoria, Bolívar, Toro, La Unión, entre otros.

También fue propio de los programas académicos y de los profesores invitar de una manera u otra, a los estudiantes a vincularse y a participar en distintos procesos sociales, económicos y políticos de municipios que conforman el territorio BRUTZ. Zona que cuenta con muchas historias, algunas de violencia, otras de lucha por sobrevivir el día a día, otras de emprendimiento, etc.

A continuación, aparecen las historias de vida de personas comunes y corrientes que han dado lo mejor de sí, por ellos, por su familia y por la región a la cual pertenecen, a pesar de las dificultades y obstáculos mentales e institucionales que se encuentran en el contexto día a día. Serán cinco historias de profesionales egresados del Programa de Administración de Empresas y Contaduría de la Universidad del Valle sede Zarzal. La primera historia no hace parte de las cinco pero está en primer lugar porque el investigador de éste trabajo de grado la considera una historia ejemplo.

Con estas historias de vida lo que ha buscado la investigación, es demostrar que el emprendimiento existe y que es parte del ser del profesional, sólo hay personas que lo potencian a partir de los conocimientos que las instituciones de educación superior en este caso la Universidad del Valle sede Zarzal les brinda.

8.1 HISTORIA DE VIDA DEL EMPRESARIO LUIS MARIO VARGAS ORTIZ

Creador y gestor del núcleo Agroempresarial “Clúster Mi Casita”: conformado por negocios agrícolas, pecuarios, agroindustrial, concentrados y un restaurante familiar. Ubicado en Roldanillo Valle del Cauca.



Luis Mario Vargas Ortiz, Campesino del norte del Valle del Cauca, nacido en la vereda Guayabal, Municipio Roldanillo, el 7 de junio de 1942 en un ranchito de paja, a la orilla de Río Cauca donde está asentada actualmente la empresa Mi Casita.

Hijo de Manuel Vargas e Isabel Ortiz campesinos de la región, hermano de Noelia, Hernando, Alicia, Miguel, Mario, Esneda, Irene, Honorio, Isabel, Bernardo y Encarnación.

Cuando estuvo en edad escolar no pudo entrar a estudiar porque en la vereda el Guayabal no existía una institución educativa, así que aplazo su idea de estudio mientras crecía; su primer año lo realizó en la escuela de Isugú, el segundo año lo hizo en Quintero (otra vereda) aprovechando la presencia de sus abuelos paternos en este lugar, el tercero lo hizo en Roldanillo ya que allí se encontró un tío que le facilitó la estancia, “y cuarto y quinto lo hice en Zarzal porque la economía de mis padres era muy frágil, de todos modos había conseguido una bicicleta y eso me facilitaba el transporte a Zarzal”. Primero, tercero, cuarto, quinto y sexto de bachillerato lo hizo en Buga en el colegio Académico, el segundo lo hizo en el colegio Liceo de Cartago. “el desempeño académico, siempre fue regular, no era de los sobresalientes”. “Mis hermanos también nacieron allí y padecieron las mismas situaciones en cuanto al estudio, porque estas comunidades rurales carecían de escuelas completas”.

El estudio dependía del lugar donde podían ubicar sus distintos hermanos, con familiares o amistades en otros pueblos, de sus hermanos fue el primero que terminó la carrera, luego se profesionalizaron algunos gracias a la gestión de él y otro hermano, uno escogió Ingeniería Sanitaria, otro Ingeniería Administrativa, y dos mujeres: Psicología y Administración de Empresas, otro empezó derecho en Bogotá pero no culminó la carrera y otros se quedaron así a nivel intermedio.

En cuanto al contexto, su familia se movilizaba por tres veredas Isugú, Palmar y Guayabal, las cuales estaban compuestas por pequeños predios rurales, fértiles, “donde la comida era abundante, era una vida muy apacible, muy sencilla, pero muy bonita, una familia tan

numerosa exigió que mi mamá se imaginara que en ese ranchito de paja al lado de la vía, podría servir para montar un negocio” fue allí donde Isabel surtió la tienda con sus habilidades gastronómicas, entre ellas pandebono, dulces y sancocho de gallina “yo creo que lo más trascendental fue este último oficio, porque quien paga este servicio no reclama ni las patas, ni las tripas, ni el pescuezo entonces ella con eso acumulaba un remanente para alimentar semejante prole, no recuerdo nunca haberme acostado con hambre”.

Recuerda que sus padres aunque tenían mucho interés en que sus hijos estudiarán, en las vacaciones los comprometían en las labores de la finca; según Mario esto le sembró el espíritu del trabajo, que la plata no era fácil sino que era fruto de un esfuerzo, “yo creo que ese es el mayor legado que nos ha dejado nuestros padres y era muy común dentro de esas familias campesinas”.

"En ese tiempo, toda casa tenía su lote de terreno y por pequeño que fuera se constituía en una empresa, la cual poseía un matrimonio perfecto entre la actividad agrícola y la actividad pecuaria, los animales se alimentaban con los desperdicios que dejaba la agricultura, los campesinos producían carne, leche, huevos a unos costos totalmente ínfimos, es decir, económicos y ahora con los concentrados todo sale más caro”, afirma Mario. El divorció entre la actividad agrícola y pecuaria solo generó más gastos, la implementación de la tecnología y de nuevas prácticas agrícolas extraídas de otros modelos de desarrollo, solo trajo olvido de creencias ancestrales y pobreza.

En cuanto a las características sociales había mucho trabajo en común, mucha amistad y generosidad por la abundancia que existía. “En esa época predominaba la agricultura permanente, ellos aprovechaban eficientemente los espacios y combinaban cultivos de estrato alto que era la forestaría, estrato medio que era frutales y estrato bajo que era principalmente los granos, esas tres especies convivían y le permitían una eficiencia en el uso del suelo, porque tenían prácticamente tres cultivos en un mismo sitio. El monocultivo rompió todo eso, convocó las plagas, causó desequilibrios y arruinó los campesinos”.

El monocultivo principalmente de la caña de azúcar arrasó con los cultivos de pan coger- cultivos que se convertían en fuente de trabajo- poco a poco las manos de los hombres solo generaban gastos y fue allí, donde se implementó la tecnología que desplazó la mano de obra de aquellos campesinos.

Lo anterior empezaba a ser reflexión de Mario, pues a muy corta edad se dio cuenta que la manera de trabajar de sus padres y de los campesinos de la época era la mejor pues no solo se alimentaban bien sino que había generación de empleo, abundancia y riqueza. Así, la formación de Mario como agrónomo empieza desde casa, con el saber empírico de sus padres y con el trabajo agropecuario que día a día experimentaba.

Paralelo a esto, Mario enfrentó situaciones difíciles que fortalecieron su carácter y marcaron su vida para siempre “Entonces en ese devenir y en esa apacibilidad que vivíamos vino esa violencia partidista de los años 50’s que nos golpeó tremendamente”, su padre era conservador y su madre liberal, eso motivo que mataran a su abuelo y a un tío. Cuenta que a pesar de ello, su madre no fue una desplazada más por el coraje que ella planteó, entonces eso permitió que no fueran otra familia de desplazados como existen hoy en las grandes ciudades, “campesinos marginales que se fueron a vivir a un medio totalmente diferente”. Gracias a su resistencia como familia allí continúan y pretenden que Mi Casita genere un desarrollo para ellos y para toda una región; para poder recuperar un desarrollo agropecuario, aquel que perdió en su mayoría por la implementación del monocultivo.

A parte de esta violencia “me marco las dificultades con que me toco el estudio, las dificultades económicas que las sorteamos con mucha humildad, iba al colegio remendado, pero limpio, entonces todo eso nos creó una cultura de no botar, de no desperdiciar nada, cualquier cosa la guardaban y le ponían oficio, la forma como hicimos la casa fue de paja, de bareque, después empezamos a cambiarles las paredes, después se le cambio el techo por teja y todo ese proceso de mejorías que vivimos, vibramos intensamente y eso nos dejó pues marcados a todos los hermanos”, el construir su propia casa ayudo a fortalecer el sentido de pertenencia no solo por sus cosas sino por su tierra y su región, cada material hacia parte de la cultura de un pueblo que aún conservaba la armonía naturaleza y hombre.

De su niñez y su juventud recuerda que cuando se salía el Río Cauca se obstaculizaba la vía y resultaba trabajo para pasar los caminantes y llevar las maletas en canoa, “esto era una oportunidad para ganar una plata, hasta una novia mía preparaba un fresco, naranjada, entonces le vendíamos a los transeúntes”; además de esto, cogía algodón, vendía frutas en la escuela y el dinero se lo asignaba a su madre, lo usaba para comprar libros y recrearse.

Después de haber terminado su bachillerato entró a estudiar en la Universidad Nacional de Colombia, en el programa de Agronomía de Palmira, fue monitor en la disciplina de Zootecnia, porque le gustaba el manejo de alimentación de los animales y además de eso significaba un pequeño ingreso para ayudarse con el estudio.

Cuando termina su carrera, regresa a Roldanillo, a enfrentar la realidad económica y ayudar a sus hermanos para que continuaran el estudio, en este momento determino que nunca se iba a emplear “decidí salir adelante sin necesidad de emplearme, entonces fue una batalla descomunal” ejerció su profesión en la casa por dos años y a los dos años decidió casarse con su novia procedente de Palmira, “entonces la traje para acá a pesar de que era una

citadina, secretaria bilingüe en una embajada de Costa Rica en Cali, ella acepto venirse acá al monte”

En un principio comenzó a asistir fincas, lo hacía a pie o en bicicleta, después consiguió un vehículo, después un tractor, y continuo tras un pedazo de tierra y así fue creciendo. Cuando inicia la construcción de la empresa tuvo varias dificultades, porque no contaba con los recursos suficientes y cuando acudía a una institución de crédito que en ese entonces era la Caja Agraria le pedían un fiador, a lo que de inmediato le cerraban las puertas por ser muy joven, “Al principio fue complicado porque hasta mi mamá negó ser mi codeudora por miedo a fracasar, esa negativa de ella me hizo tener que recurrir a otras personas y me di cuenta como es de difícil que alguien le otorgue esa confianza a un joven por la falta de experiencia”.

No desistió, en su búsqueda encontró un codeudor y con el crédito prestado, emprendió inversiones en algunos negocios y le empezó a ir muy bien por la variedad de productos que vendía, eran muy demandados, los cuales generaban un capital que este utilizó para invertir en más en la tierra, mejorar la infraestructura y equipos de la empresa.

Al ver los resultados de esta empresa, hizo sociedad con un hermano, el cual se encargaba de la parte operativa de la empresa y él de gestionar los créditos de los negocios de esa sociedad.

Plantea que en toda creación de empresas y en la vida empresarial existen los riesgos que hay que saber manejar y es por ello, que no se debe actuar sin pensar, sino que hay que ir invirtiendo pero dentro de determinados parámetros “Yo creo que la tranquilidad es fundamental, de vez en cuando hay que pegar ciertos brincos de riesgo pero no que eso sea constante, para sacar un pollo hay que arriesgar un huevo, el que no esté dispuesto a arriesgar un huevo nunca va a tener un pollo”.

Hoy, Mario en edad de jubilación se siente complacido, “porque sin haberle trabajado a nadie, la jubilación mía es haberle enseñado a trabajar a mis hijos, ellos en este momento me pagan por el uso de mis cosas, los patrimonios están configurados” “el vacío que tengo es el grueso de mi comunidad que la veo muy mal, muchos plantean que no hay nada que hacer”, plantea que los colombianos deben estrujarse la imaginación y encontrar una fórmula donde se reconozca que hay mucho talento; y que si se organizan alrededor del rescate de los valores, se pueden unir las comunidades.

Ahora tiene tres (3) hijos con su esposa, formados como empresarios y cuatro (4) nietos que están siendo preparados para ser como sus padres y su abuelo, empresarios de la región del

norte del Valle del Cauca. “Vemos que puestos hay cada vez menos, hay pocas posibilidades de empleo”

En la actualidad, Mi Casita, cuenta con diferentes empresas conformadas por negocios⁴⁸ agrícolas, pecuarios, agroindustrial, concentrados y un restaurante familiar⁴⁹. En estos momentos Mario Germán el mayor de sus hijos está a cargo de la fábrica de concentrados para animales y está ejecutando el proyecto llamado “Gallinas felices”, Diego Fernando su segundo hijo gerencia la producción y comercialización de frutas y verduras, por otra parte, José Julián su hijo menor administra la comercialización de productos pecuarios como: carne, leche, huevos, entre otros. Y el hermano de Mario está a cargo del restaurante. El valor agregado de estos productos es que son ecológicos. “Cada uno ya tiene una familia conformada y las características de ellos es que las mujeres también son las socias, trabajan con ellos y son profesionales”.

Desde pequeños ellos han estado involucrados en su actividad empresarial “yo les enseñaba que la plata hay que ganársela con entusiasmo, trabajaban conmigo dentro de la empresa, yo los llevaba conmigo a coger algodón y les pagaba religiosamente en las filas y no permitía que ellos se salieran de la fila porque eran mis hijos” de esta manera aprendieron a compartir con los trabajadores y comprender las distintas labores. “Pienso que el manejo que le están dando a la parte humana es el mayor éxito”. “Entendiendo que lo más importante de la finca no son los tractores sino la gente; todo mundo los aprecia por su seriedad, por su sentido social, porque ven al trabajador como un familiar”.

Hace poco con el segundo de sus hijos tuvo una pérdida de su patrimonio, pero afirma que no perdió la confianza en él, “si él se da cuenta de la embarrada que hizo, de acabar con

todo, tiene mayor vela para encarar y preciso, en este momento ese muchacho es un verraco”

“Cuando esa crisis inclusive me quedaba una finca, yo toque las puertas del banco agrario, le hipoteque esa finca y el préstamo se lo entregue para que él lo manejara por un lado, y por el otro plantee con ellos sociedades”. Otro día Germán casi renuncia a la empresa de concentrados porque tenía



⁴⁸ Expresa que éstos son negocios estratégicos porque permiten combinar la actividad agrícola con la pecuaria y darle valor agregado a éstas actividades.

⁴⁹ El negocio de los concentrados lo empezó cuando tenía 30 años, el pecuario 35 años y el agroindustrial 50.

limitaciones en las ventas, entonces Mario toma la decisión de retirarse, y su hijo hace una sociedad de cinco años con otras personas. “Yo era el socio capitalista, puse todo y al final a los cuatro años le dije todo es suyo, sígame pagando de aquí en adelante un arrendo”. “Porque definitivamente los grandes conflictos en la familia son económicos”. Por eso recomienda organizar la herencia antes de morir, pues así cada uno sabe que es lo suyo y no tiene por qué pelear con el otro.

Después de terminar su carrera como agrónomo manifiesta que hizo cuarenta (40) años de un postgrado PHD campesino, y espera que algún día se lo reconozcan, pues durante ese tiempo estuvo confrontado y validando los conocimientos que la universidad le dio con los campesinos. “Porque eso me permitió traslapar las cosas buenas de la universidad con lo genial de los campesinos, el sentido común, la interpretación del trópico”

“La universidad me dio unos lineamientos bien importantes y en el transcurso fui dilucidando que sirve y que no sirve, a tal punto que tengo una concepción de que es lo que hay que hacer, no es descartar todo lo viejo ni tomando todo lo nuevo, es interrelacionando”

En cuanto a la trayectoria política, su abuelo sobre todo materno fue un creyente en las ideologías liberales de Jorge Eliecer Gaitán, algunos de sus hermanos han participado en la política convencional, pero él nunca ha estado de acuerdo con esa política.

Su forma de hacer política es manifestando la preocupación por la comunidad, desde joven fue gestor de la escuela y el acueducto para las veredas el Palmar y Guayabal, gestor de la primera Junta central de Acción comunal del municipio de Roldanillo.

En 1982-1992, Mario participa en conformación de organizaciones sociales, fue Presidente de Coagrovalle y Asorut, socio fundador de “FUNDENORVALLE” en Roldanillo, socio fundador CORPOFERIAS, “la cual pretendía ser un estímulo a la visión del desarrollo agropecuario, la cual se desvirtuó con una intromisión del narcotráfico y la politiquería”, socio fundador de la Universidad del Valle sede Zarzal, ha liderado movimientos sociales como, “NO A LA CAÑA EN EL DISTRITO DE RIEGO RUT” Y “NO AL IMPUESTO LA SALVAGINA”, ha participado en federaciones de algodoneros, entre otras.

Durante este periodo de tiempo participa en la creación de un movimiento agropecuario colombiano “pensé que el sector agropecuario debía constituir una fuerza, porque es en ese sector donde están la grandes potencialidades por desarrollar en el país, de generación de empleo, de producción de comida, de constituir a Colombia en una despensa para el mundo, entonces participe en la conformación del movimiento agrario colombiano, fue una experiencia bonita pero que infortunadamente no tuvo continuidad”. En este proceso se

hizo un ejercicio de sacar setenta mil (70.000) firmas y así obtuvieron personería jurídica, pero no se pudieron acreditar en los debates posteriores para la representación en el Senado y en la Cámara y perdieron la personería. Fue candidato a la Asamblea y obtuvo 3.000 votos.

Por un tiempo lo sedujo el Partido Verde, mientras estuvo el maestro Antanas Mockus, lo atrajo sus planteamientos “Que lo público era sagrado”, por ello promovió la participación en el partido pero no aspiro a ningún cargo. “Arme el grupo y prestando mi nombre y mi prestigio para configurar una oposición a las cosas malas que veo en mi pueblo”. Alquilan un sitio y produjeron una papelería por cuenta propia. Así mismo, afirma que en la conformación del partido agrario también le toco sacar de su bolsillo y que nadie le financio las visitas que hizo a todo el Valle del Cauca.

En este momento tiene entre manos un partido agrario, la Nueva Opción, el cual aspira que se convierta una alternativa para integrar a la región, pues afirma que la política se constituye en un instrumento de desarrollo para las comunidades, y que es de vital importancia la transparencia en las urnas con el propósito de rescatar la confianza que se ha perdido por acciones de los gobiernos locales. “ya configure un equipo entre Roldanillo, Zarzal, La Unión y la Victoria, entonces le dije a ellos que los costos de ahí en adelante, no los iba a seguir poniendo de mi bolsillo, porque ya teníamos una organización y porque yo no quiero ser el dueño del movimiento, porque el que pone la plata es el dueño de las cosas”. Entonces se planteó una forma de financiar por igual para que ninguno tenga más derecho que el otro.

Pero la respuesta en este momento no ha sido la que Mario soñaba, “entonces eso me va a exigir revisar a fondo, porque yo no estaría en disposición de poner el capital familiar por una empresa que no la concibo para mí sino para todo el mundo”. Lo anterior le ha traído problemas con su familia porque ha puesto en riesgo su patrimonio familiar, su vida, su familia, todo por el bienestar de la comunidad, pese a esto ha recibido poco respaldo de la misma pero él continúa con la idea de trabajar de manera articulada con otros municipios, de conformar un partido político sensato y transparente que represente los intereses de todo su pueblo.

De esta manera aspira ver configurada la Agropolis del Norte, propuesta ciudad región, integrada por municipios del norte del Valle como: Roldanillo, Zarzal, La Unión, la Victoria, entre otros. Cuyo desarrollo gira en torno a la economía Campesina, al sector agropecuario recuperando conocimientos ancestrales, esto con el propósito de sostener la identidad de los municipios antes mencionados, generar riqueza y empleo, pues el sector ofrece una amplia gama de posibilidades.

Los negocios para Luis Mario Vargas Ortiz juegan un papel primordial dentro su vida y el contexto, pues plantea que con estos aspira conseguir riqueza “No quiero que esa riqueza sea solo para mí, sino también para mis trabajadores y la comunidad en la cual estoy viviendo”.

Mario prefiere estar en contacto con las personas, exponer sus ideas y condensar las apreciaciones útiles de sus trabajadores por escrito. “Me gusta estar más en contacto con la gente porque uno aprende mucho y hablar mucho con los trabajadores porque en determinado momento como patrón el que sabe hacer las labores es el trabajador”.

En esta medida, piensa que toda actividad debe constituirse es un ejercicio de amistad, “entonces no he sido amigo de ventajear a nadie, sino que sea lo justo, con el que haga uno el negocio, quedar de amigo”, así pues a la hora de firmar un contrato con un cliente, busca generar buenas relaciones y empatía con éste.

Esta forma de llevar los negocios, le ha permitido tener muchos logros y éxitos, los cuales los ha exteriorizado no con el objetivo de creerse superior, sino para proyectar en la región nuevas formas de competir y relacionarse “A veces me preocupa que contar mis logros los tomen como en otros términos, que lo estoy haciendo por dárme las de café con leche, pero si me gusta reflejar las cosas buenas, si yo aprendo algo no me gusta quedarme con eso sino repartirlo a todo el mundo, ya que si difundo lo que se, puedo pensar cosas más altas”.

Para el funcionamiento de los negocios, expresa que como empresario se deben adquirir y tener algunos valores, creencias y actitudes como lo son la honradez, la convicción de creer que se están haciendo las cosas bien, el carácter, el servicio a los demás, la solidaridad, la responsabilidad social y el emprender objetivos y finalizarlos. Además de estos principios, manifiesta que el empresario debe contar con una personalidad diferente a la de los demás, para él este individuo debe ser extrovertido, compartir sus conocimientos, ser humilde y tener la capacidad de escuchar y no de imponer “Es importante convocar a varios puntos de vista y optar por el mejor, aunque no esté de acuerdo. La prepotencia no la debe tener un empresario”.

Plantea que cuando se tienen empresas es fundamental estar muy pendiente a las oportunidades que da el mercado, cree que es a partir de allí que se pueden obtener buenos beneficios. Manifiesta que aunque en el medio no hay estadísticas que permitan conocer estas oportunidades, se debe desarrollar el sentido común.

Así mismo expresa, que es necesario tomar herramientas tecnológicas de la actualidad para no presentar dificultades “Anteriormente todo era manual, entonces llevar las cuentas se volvía un problema, a veces inclusive fuente de conflicto para las alianzas que se hacían en

los negocios, porque las cuentas poseían muchos defectos. Hoy en día veo que esas situaciones están totalmente aclaradas con las nuevas herramientas que permiten que simultáneamente se lleven muchas cuentas y se salga adelante sin transgredir normas y valores fundamentales”. En su tiempo, no contaba con asesores que le ayudara a llevar las cuentas, lo que tenía como referente fueron las bases teóricas que la universidad le brindó y las cuales le permitieron ordenar la contabilidad de su empresa.

Dentro de sus visiones está el construir el clúster⁵⁰ de Ricuras Mi Casita y manualidades, con el fin de que represente la economía campesina, solucione algunas problemáticas a las mujeres cabezas de familia e integre a los sectores que se encuentren sin empleo. Este negocio se ha ido constituyendo gracias a los conocimientos y habilidades que han tenido sus ancestros con los negocios.

“Lo que yo he planteado es la economía de mis papas, la habilidad de mi mamá con la parte pecuaria, la habilidad de mi papá en la agricultura y carpintería. Este proyecto ha podido ser motivo de burlas y muchas personas dirán Mario está loco, pero cuando ya lo oyen ven una coherencia en el sentido de que si yo integro estas actividades hay un desarrollo”. La constitución de éste tiene inmerso una historia, unos afectos, en donde permita que la gente se enamore y confié. Este es uno de los sueños que éste empresario quiere llevarse a la tumba.

En el momento Mi Casita actúa en un mercado local y regional, en diferentes municipios del Norte del Valle como Roldanillo, Zarzal, La Unión, La Victoria, el Dovio, Versalles, Obando, Sevilla, Caicedonia, Bugalagrande, Andalucía, Cartago y en ciudades como Pereira, Bogotá, Medellín, Barranquilla, Caldas, Quindío, Risaralda y Antioquia.

Cuando se tiene una empresa, es indispensable ir innovando de acuerdo a los requisitos del entorno, es por ello que Mi Casita siempre ha incursionado en la diversidad de sus productos para salir de productores primarios y darle un valor agregado a éstos. De igual forma, es una empresa que piensa en el medio ambiente, es por ello, que su producción está siendo mediatizada por un modelo orgánico y saludable; pues de esta manera se puede tener una agricultura natural, competitiva, sustentable y respetuosa del medio ambiente.

“La gente sabe que mi agricultura es descontaminada de venenos y químicos y que mis productos de animales son de animales felices porque está bajo techo”

⁵⁰ El clúster es un conjunto de empresas localizadas en un punto geográfico específico, como Agropolis del norte, la consolidación de este éxito está vinculado a elementos locales como: el conocimiento, las relaciones, las motivaciones, la competencia entre los empresarios del clúster. Lo trascendental del clúster es el cambio en la cultura de la confrontación y el aislamiento entre los empresarios.

Así mismo, le ha dado un uso responsable y adecuado a la tierra, a través del tiempo ha implementado una forma para utilizar lo mínimo de maquinaria, pues cree que el suelo es un elemento vivo y que cualquier agresión contra esta vida es una negativa, “La labor del arado y del volteo, lo cambie por la cincelada, chuzar la tierra pero sin voltearla”.

También, para darle uso adecuado a ésta y como plan estratégico está realizando una agricultura específica por sitio, que quiere decir variación de los suelos y por ende de los productos “En una finca aparentemente todo es igual pero no, hay variación de una parte de la finca, hasta del clima en un conjunto de cosas, todo eso dentro de la finca y aplicar el cultivo más eficiente para cada una de esas condiciones, entonces nunca parece todo como una sola cosa, sino como un conjunto de cosas”.

De igual forma, no desconoce la importancia de los avances tecnológicos, pues cuenta con carros para distribuir sus productos, pero cree que es importante innovar en las fincas y devolverse al transporte tradicional, “He ido introduciendo el transporte animal para reemplazar ciertas labores que no requieren de transporte mecánico, por ejemplo una carretilla para hacer movilizaciones en lugar de carro”.

En cuanto al transporte de sus productos a los diferentes destinos, recurre no solo a los que su empresa tiene, sino que hace alianzas con algunas entidades de la Unión Valle, que están desarrollando un mercado muy amplio con los transportadores.

“Por ejemplo la fruta en este momento recurrimos a una modalidad muy importante que hay aquí, que es que uno no tiene que contratar un camión completo, sino que le pueden llevar 10 cajas, 5 cajas, 4 cajas, entonces no hay necesidad de contratar uno porque en un conjunto le llevan sus cajas”.

Piensa que en un mundo globalizado como el nuestro, es necesario realizar alianzas estratégicas para obtener mejores resultados, en el momento está asociado con diferentes cadenas de supermercados. “Estoy en disposición de hacer muchas alianzas pero es muy complicado porque como hemos estado en el individualismo, tenemos que romper eso y que la gente entienda que no podemos seguir solos, lo que pasa es que hace parte de romper un paradigma de una cultura y eso no es fácil, pero en mi mente tengo la necesidad de eso”

Además como estrategia, está implementando un proyecto que se llama “gallinas felices”, que surge de la idea de recuperar la actividad que desarrollaban sus padres. “Los animales tienen un manejo especial que se constituían en mascota, entonces la importancia es darles una libertad a los animales, una vaca feliz, no es una vaca que le toca dormir a la intemperie sino una vaca que debe estar bajo techo, que no duerme en un lodazal sino en un lecho seco y caliente, porque todas esas energías que gasta el animal para sortear todas esas

dificultades del medio, son energías que las puede conducir a la producción, entonces me parece que hay una gran posibilidad de sortear la apertura económica”.

Arrancó con un laboratorio de 300 gallinas y ya tiene otro grupo de 800, han comprado una propiedad para destinar 5 plazas para 60.000 gallinas, la idea de esto es que se hace de manera escalonada para mantener una producción constante para así comenzar a gestar alrededor de proveedores, pues cree que es una gran demanda.

La empresa tiene como misión darle valor agregado a los productos que se venden y tener un comercio justo y a un buen precio para llegarle al productor; se visiona no solo dentro de los mercados nacionales sino internacionales.

“La globalización, quiera o no, nos volvió ciudadanos del mundo, otra cosa es que no queramos, pero que nos metieron al baile nos metieron a todos, yo quiero que a Mi Casita la conozcan en todo el mundo y que el que vea Mi Casita se ponga la mano en el corazón porque no han visto una empresa con semejante sensibilidad y productora de riqueza no solo para los dueños sino para todos”.

Dentro de sus principales valores está el inducir el amor al trabajo, a persistir, a ser coherente en la ideas y a tener un dialogo constante. La toma de decisiones se da por cada uno de los gerentes, pero el presidente Luis Mario Vargas Ortiz esta siempre pendiente de emitir un concepto para guiarlos, teniendo siempre una mentalidad analítica y programática. “Yo como presidente estoy presto a co-ayudar, pues cualquiera que se equivoque y cometa un error nos puede afectar a todos porque somos un equipo”.

Su estructura orgánica, está conformada por la presidencia y al frente de cada sector una gerencia; pues piensan que debe haber una articulación e integración de las distintas gerencias, pero tratando de respetar las individualidades de cada uno. Por ser empresa familiar, no ha contado con otros gerentes.

En las actividades agrícolas, cuentan aproximadamente con 100 trabajadores, este número varía dependiendo de los procesos de recolección “más o menos constante hay por ahí unas 70 personas”; el 50% de los que trabajan en esta área son mujeres solteras y cabeza de familia, provenientes de los municipios de Zarzal, Roldanillo, la Unión y la Victoria. La mayoría de trabajadores, cuentan con sus estudios primarios completos y solo el 30% con bachillerato; su estrato socioeconómico varía entre 2 y 3. En cuanto el trabajo agrario, prefiere a alguien que sea tecnólogo o profesional.

En la actualidad, se considera que Mi Casita ha contribuido al desarrollo del municipio por la generación de empleo.

MENTALIDAD DEL DESARROLLO ECONÓMICO, ESTADO, MERCADO, IDEAS Y POSICIÓN ACERCA DE...

En una sociedad como “la actual” es indispensable que el Estado juegue un papel importante en el desarrollo económico, su función debe ir direccionada hacia los intereses de las mayorías y no en el de unos pocos, “Es importante que el Estado beneficie a todo el mundo, porque lo que ha jugado ahora es en destino de apoyar a los explotadores para que los explotados seamos cada vez más; eso no puede seguir siendo así”.

Lo que ha venido haciendo el Estado es una autorregulación de los mercados, por lo cual Luis Mario Vargas Ortiz plantea que éste no debe intervenir, pues quien debería hacerlo es los que están generando producción a través de una agremiación, teniendo en cuenta que ésta se debe hacer no frente a lo que sobre sino frente a lo que se necesita, “Uno produce pero para vender bien, no producir para regalar”.

De igual forma manifiesta, que nunca ha participado de los mercados subsidiados o protegidos por el Estado, pues piensa que éstos lo único que generan son “pordioseros”. Así mismo, piensa que en los negocios no debe haber prácticas de influencia y narcotráfico pues expresa que “Es una plata del diablo y ojala la gente analice los que han incursionado el retrato final nos han dejado familia, nos han dejado hijos, pobres, viudas han quedado en la olla, entonces estos negocios son nefastos”.

Para un desarrollo económico en las empresas, Luis Mario Vargas Ortiz plantea que deben existir los sindicatos no con el fin de destruir la empresa, sino de mejorarla, “Me parece que un sindicalismo que implique mejorías para la clase trabajadora y mejorías en las relaciones obrero- patronales es genial, porque no es lo mismo tratar uno con cada trabajador en particular que tratar con una organización, pero una organización que busque no destruir la empresa sino antes por el contrario mejorarla; pero una empresa que busque no explotar a los trabajadores y compartir con ellos las utilidades sino que les comparta también los beneficios”. Es por ello, que las empresas para él no deben ser herméticas y la responsabilidad empresarial es tan importante, “El insumo más importante de las empresas es la parte humana”.

Así mismo plantea, que para que haya un buen desarrollo de la empresa no debe existir el monopolio, pues este va en contravía a las leyes naturales que promueven la diversidad, “El monopolio atenta contra algo trascendental que es la biodiversidad, y agredir ese equilibrio trae consecuencias impredecibles en lo económico porque concentra las riquezas; en lo ecológico, porque destruye todo el medio ambiente y en lo social, porque lleva a la región a

un clima de violencia como la que está en Valle del Cauca inmerso, porque esa biodiversidad la agredió el monocultivo de la caña.

Para terminar, se le pregunto qué opinión tenía frente a los trabajadores colombianos, a lo que sin pensar respondió que son muy buenos, “Lo que pasa es que nosotros los empresarios, los hemos vuelto malos porque no tenemos unas habilidades administrativas, estímulos, infortunadamente no hay procesos de capacitación en nuestro medio que califiquen a trabajadores, adultos, entonces todo eso hay que implementarlo, yo creo que en la medida que eso lo logremos tenemos unos trabajadores extraordinarios”.

¿Cuál ha sido su posición frente a la situación de violencia en Colombia? “Es de rechazo a las causas que producen la violencia como es la inequidad, falta de solidaridad, etc. en la medida que ataquemos esas causas va a desaparecer la violencia”.

UN DÍA DE LA SEMANA PARA LUIS MARIO VARGAS ORTIZ

Un día para Luis Mario Vargas Ortiz debe ser muy productivo, generalmente se levanta a las 5 de la mañana para orar, pensar y reflexionar sobre su quehacer como empresario, revisa papeles y luego complementa con un ejercicio físico que es el salir a caminar. Después de esto, como sus empresas las están direccionando sus hijos, las frecuenta con el fin de compartir con ellos y saber que se están haciendo. Luego de su visita, le gusta dirigirse al club donde está asociado, que es el club los gorriones, expresa que allí se dedica a escribir, a pelear contra la inequidad y a pensarse una estrategia que le permita a la comunidad volver a creer.

En las horas de la tarde realiza una siesta, dedica mucho tiempo a leer en la oficina y a disfrutarlos con sus nietos; dentro de sus lecturas rescata la del periódico EL TIEMPO por estar suscripto a éste; además le place leer libros de pensamiento estratégico y está escribiendo un libro por sesiones desde el año pasado “Me gusta leer todo lo que llegue a mano, he contemplado que en el periódico uno tiene de todo un poquito, así mismo me gustan los libros de estrategias, me seduce conocer el pensamiento de empresarios exitosos de los que están sacando muy buenos resultados de trabajo en equipo”.

Ya en las horas de la noche, ve el noticiero y prefiere acostarse entre las ocho y nueve de la noche. En la actualidad Luis Mario Vargas Ortiz plantea no tener muchas amistades, pues piensa que la amistad se debe a una similitud ideológica, la cual permite abarcar diferentes temas de interés. “Me gusta tener amistades pero para hablar cosas importantes y no para hablar tonterías, cuando no hay afinidad uno no encuentra tema para hablar, entonces eso ha motivado de que me margine a veces”.

8.2 HISTORIA DE VIDA DE JORGE HUMBERTO MAYORGA.

Gerente de la Cooperativa de Transportes de Occidente de Roldanillo Valle. Antes de ser gerente fue pregonero, contador, recepcionista, tesorero y vendedor en el almacén de la misma cooperativa.



Jorge Humberto Mayorga, nació el 31 de agosto de 1979 en Roldanillo Valle del Cauca, precisamente en la casa de su abuela. Es el segundo de tres (3) hermanos, “tengo un hermano que se llama Hernán y tengo una hermana que se llama Luisa”. Su padre Hernando Mayorga es transportador y su madre Aidé Sánchez es docente de inglés, en el Belisario Peña Piñeiro en el municipio de Roldanillo.

La primaria Básica la estudio en la escuela Anexa y la secundaria en el colegio Belisario Peña Piñeiro, se graduó de bachiller en el año 1996 y su desempeño académico afirma que fue muy bueno. En su infancia y adolescencia afirma que en el tiempo libre le gustaba sentarse en una esquina a charlar con los amigos.

Después de graduarse prestó servicio militar en el año 1997, durante este servicio hubo algo que cambio para siempre la forma de vivir su juventud y su vida, el embarazo de su novia y seguidamente el nacimiento de su primera hija.

Cuando termina de prestar servicio inicia su trabajo en la empresa Grajales, ubicada en el municipio de la Unión Valle, Durante seis (6) meses y después se pasa a trabajar en la Cooperativa de Occidente.

Como ideas o acciones de negocio recuerda que cuando tuvo unos 15 años, lo obligaban a trabajar con su abuela materna en un puesto de frutas en la galería de Roldanillo, “me tocaba ir hacer las cuentas, porque mi abuela no sabe sumar, ni restar”. En el 2001 cuando estaba estudiando sistemas en el INTEP en Roldanillo, su negocio era hacer mandados con dos amigos, cobraba \$500 o \$1000 pesos por cada diligencia.

De su niñez recuerda que Roldanillo fue un pueblo tranquilo “mi mamá me mandaban solo a la escuela cuando yo tenía 6 años (el colegio quedaba a 10 cuadras de la casa)” ahora ve

que los padres llevan los hijos a la escuela, los recogen o les pagan transporte, lo que para él devala algo de inseguridad.

Aunque en la escuela siempre le fue mejor que a sus hermanos, no gozo de privilegios, le tocaba hacer oficio común y corriente, “me tocaba tender la cama, barrer y trapear en los días que me correspondía, porque dividían el aseo de la casa por días, pero mis hermanos si son más juiciosos que yo, yo soy más desorganizado en ese sentido”. Dentro de los valores familiares destaca el ejemplo que le brindaron sus padres, como personas trabajadoras y honradas.

“Los padres especialmente las madres siempre tiene esperanzas en los hijos, independientemente de sean quien sean, hagan lo que hagan. Mi madre más que aconsejar, oraba, somos católicos todos, creo que las oraciones de mi madre influyeron en mi vida”. “En el colegio uno siempre quiere tener diferentes cosas a las que tiene y tener una posición socio económica diferente, equivocadamente cree que es la felicidad”

Por otro lado, afirma que los amigos jugaron un papel importante en su infancia, ya ellos le enseñaron muchas cosas, como el gusto por las mujeres, el futbol y el licor; “siempre queda uno como programado a lo que uno escucho cuando era pequeño.”

En su adolescencia cuenta que fue muy feliz, solo tuvo tres novias y una de ellas es la madre de su primera hija, “entonces a mis 17 años deje de hacer muchas cosas que hacen personas de los 17 y 18, como rumbeo, divertirse, porque yo estaba concentrado, ya tenía una obligación”.

En esta época Roldanillo ya no era tan tranquilo, había mucha violencia, mucho narcotráfico, esto último incentivo el facilismo de la gente, afirma Jorge. “la juventud cree que se va a llenar de plata en 15 días, si lo que quieren es plata o si lo que quieren es poder, y resulta que ni la una ni la otra le dan la felicidad, el que quiera ser empresario y llenarse de plata trabajando humildemente se demora unos 30 años para que le dé frutos las cosas, pero esa influencia del narcotráfico hace que las personas quieran las cosas ya”.

Afirma que la experiencia de pagar servicio militar le sirvió mucho, ya que fue es una experiencia que le inculco mucha disciplina, compromiso, obediencia, lealtad, y respeto a personas que están en mejor posición. “De hecho me quería quedar en el ejército, me quería quedar allí, siempre quise ser más militar que ser empresario realmente, lo que pasa es que ya tenía una hija, entonces era una obligación. Siento que uno tiene que ser responsable de las cosas que hace, pero estoy aquí por otra razón”.

Trabajando en la cooperativa, entra a estudiar en la Universidad del Valle sede Zarzal Contaduría pública, aunque se inclinaba más por administración de empresas. Decide

contaduría por sugerencia de amistades que le decían que un contador tiene más herramientas que un administrador, para él, sino era administrador podía ser contador, ya que ser contador le permitiría tener un campo de acción más amplio. “El administrador no puede ser contador pero el contador si puede ser administrador”

Jorge resalta que siempre le ha gustado estudiar y que si las cosas siguen bien ahora entra hacer una maestría en administración de empresas en la Universidad libre. “No se puede parar de estudiar, me parece que cualquier estudio que usted haga, cualquier curso, capacitación, todo eso suma en el momento de usted hacer la diferencia.”

Afirma que los momentos más significativos de su adultez son los 15 años de su hija, ser el gerente de la Cooperativa de Occidente, haber sido concejal con más votos y haberse casado.

En cuanto a su relación con la política y el estado afirma que ha sido militante del partido conservador y ha hecho parte de la estructura en campañas para presidente, asambleas, consejos, alcaldías y congreso. Hasta hora último que estuvo como candidato al consejo y fue elegido con mil votos, convirtiéndose en el concejal con mayor votación en la historia de Roldanillo.

Aunque afirma que como persona no pertenece a ninguna asociación o agremiación, la cooperativa si hace parte de agremiaciones como: ANALTRA, Asociación Nacional de Transportadores, TRANCE de Pereira, FRENCOTRA, SOTIVA y ASOTRANS que está en Bogotá.

“Yo vivo feliz en Roldanillo, hay gente que se quiere ir a Cali, para Bogotá o seguramente para el exterior pero a mí me gusta la vida del pueblo, yo vivo muy tranquilo acá, entonces hay mucha gente que me conoce, me gusta saludar a la gente, que la gente lo conozca a uno”. Así mismo Roldanillo le parece un municipio seguro y un buen espacio para criar a sus dos hijas.

La relación con sus amigos no es muy buena, pues expresa que aunque los saluda ahora no hay buena comunicación “todo mundo va tomando rumbos diferentes”.

Hasta ahora tomar el rumbo de ser empresario no ha involucrado su pareja ni sus hijas, ellas se convierte en motivación y apoyo para desarrollar su trabajo “por eso llego tarde todos los días a la casa, hay días en que no nos vemos, a veces salgo temprano y ellas no se han levantado, y a veces llego tarde y ellas ya se han acostado y no pasa ni una vez, ni dos veces a la semana, pasa constantemente, demasiadas veces”. Aunque su trabajo le implica viajar afirma que no le gusta y que prefiere su casa porque le transmite tranquilidad y seguridad.

Además de su familia también lo motiva el dicho que dice “que los hijos deben ser más que los padres” explica, “si uno como padre logra ser bachiller entonces uno espera que los hijos aparte de ser bachilleres vayan a la Universidad, uno generalmente quiere que los hijos lo superen a uno, entonces yo no sé la quiero dejar fácil a mis hijas”. Inclusive ha pensado lanzarse de alcalde porque cree que si lo hace, a sus hijas no les va a quedar fácil superarlo, y además quiere ocupar este cargo por motivaciones personales y colectivas.

Otra motivación presente en su vida ha sido el servir a los demás, afirma que el trabajo en la galería, el trabajo de los mandados y vender tiquetes en la cooperativa, le ha reforzado su vocación de servicio, aunque manifiesta que no ha sido fácil, ya que en ocasiones menosprecian a las personas que realizan estas labores, “sin embargo uno es amable y se va ganado el cariño de la gente”

Respecto a su estilo de vida Jorge se considera una persona caritativa, “uno ayuda en la medida que tenga la capacidad”. No le gusta difundir sus logros y sus éxitos, no le gusta asistir a reuniones o celebraciones a menos de que hagan parte de un negocio.

Piensa que los negocios son el sustento de vida de su familia por lo tanto le dedica ocho (8) horas diarias, afirma que las actitudes y creencias que lo convierten en empresario son la honestidad, creer en Dios y ser positivo.

Respecto a la personalidad del empresario, cree que este debe ser honesto, arriesgado, debe que tener visión, es decir, ver más allá de lo evidente, del presente, saber para donde va el negocio en cinco años. Para Mayorga, el Empresario debe resolver su día a día pensando en el futuro.

Como complemento y un gran apoyo a su vida empresarial, para él es importante compartir con la familia, ver televisión, dormir, leer el periódico (El Espectador o el Tiempo) leer revistas “Leo revistas de chismes, de vanidades, de Jet set. Pero también leo libros, normas y leyes”, es decir, el empresario no solo debe quedarse en la oficina sino que debe aprovechar su tiempo libre para recrearse e informarse y así crecer como persona.

De pregonero a gerente

Para convertirse en un empresario, Mayorga cuenta que tuvo que dar pasos cortos pero firmes, pues fue poco a poco que su ascenso y reconocimiento llegó, su padre le sugirió el primer trabajo, que sin pensar sería la puerta para darse a conocer como una persona inteligente, servil y emprendedora.

“Mi papá es conductor, no es socio, ni accionista, él me trajo a la cooperativa en junio de 1998, pues necesitaban un empleado en el municipio de la Unión y yo entro como playero, pregonero, es una persona que se para en una esquina y grita un poco de destinos, yo me

paraba en la esquina a decir “Pereira, Pereira”, todo el día, entonces veía gente con maletas y me les arrimaba, les cogía el equipaje y se los guardaba en la bodega del carro, así entre a trabajar acá”

Mientras Jorge trabajaba en el día, estudiaba en la noche sistemas en el INTEP. Para el año 2003 la gerente de la Cooperativa desarrolla un programa de venta de tiquetes, planillas, entre otros programas y a Jorge le dan la oportunidad de ser el coordinador de sistemas, pues para el año 2001 él había culminado sus estudios y había iniciado la carrera profesional Contaduría pública en la Universidad del Valle sede Zarzal.

En el año 2008 ya era el director administrativo de la cooperativa, era casi el subgerente y en el año 2010 se gradúa como Contador público, fue así como el primero (1) de julio de este año lo nombran como gerente de la cooperativa. Es importante resaltar que antes de este nombramiento Jorge fue contador, recepcionista, tesorero y vendedor en el almacén, aspectos que le han permitido entender y exigirle a cada cargo.

Gracias a esta trayectoria Jorge ha tenido la oportunidad de conocer y vivir el panorama de la empresa, tanto en la parte operativa como administrativa, debido a esto, ha realizado aportes significativos en cuanto a la implementación de tecnología en la Cooperativa, sumado al otro fuerte, que es el transporte de carga liviana.

Actualmente la cooperativa tiene veintiún rutas autorizadas por el ministerio, que van desde Cali hasta Armenia, Pereira y parte del norte del Valle; con el propósito de aprovechar estas rutas y brindar un mejor servicio se está trabajando muy fuerte el tema de la carga “es una unidad del negocio que no ha sido muy bien explotada, estamos haciendo unos contactos para el transporte de mercancía a Bogotá, Medellín, estamos articulándonos con una compañía que se llama Red Servis, para hacer una franquicia en el transporte de dinero y en el envío de giros a nivel nacional”

Respecto a sus prácticas de gestión como gerente ha tratado de diversificar e invertir en negocios anexos o conexos al transporte que le dan un valor agregado y lo convierten en un negocio más rentable como por ejemplo el transporte de mercancía.

Los cambios realizados están dirigidos a que un solo tipo de vehículo cumpla con las características de comodidad y seguridad. “Administrativamente uno hace cambios en software, renovación, actualizaciones de programa, pero no se innova se mejora el servicio que se tiene.”

Como gerente sus innovaciones tecnológicas en la cooperativa han sido cambio de imagen, plataforma del software para la venta de pasajes, el sistema contable y cambios en la página web. En cuanto a los cambios en la estructura y en la dinámica de la organización han

contratado más empleados, con el propósito de trabajar de manera específica y directa ciertas áreas de la empresa.

Los cambios que piensa afrontar la empresa para adaptarse a las exigencias del mercado son darle valor agregado al servicio, a través de mejorar la entrega de cargas por medio de enlaces, es decir, en otras ciudades tenemos otras personas que reciben la encomienda y la llevan a domicilio “estamos firmando un convenio con una empresa que se llama mensajería confidencial y en Bogotá eso es lo que se piensa hacer con un tercero”.

“tenemos una premisa de hacerlo bien para tratar de sostener los usuarios que tenemos o atraer las clientelas de otras empresas; para esto uno debe ser muy cumplido en lo que promete y a veces se hacen estrategias como pasajes de ida y regreso, promociones, rifas, sillas ganadoras, pasajes gratis, eventos publicitarios, participar en las ferias y hacer publicidad”.

Así mismo, en cuanto a tecnología este mes se inicia un proceso de instalar wifi en 120 microbuses para darle más valor agregado al servicio de transporte. “Espero conseguir nuevas unidades de negocio y diversificar más el servicio, utilizar lo que uno tiene para hacer muchas cosas más” afirma Jorge.



En concordancia con lo anterior, la empresa constantemente realiza promociones, incentivos y mejoras en el servicio, para que el usuario permanezca fiel. Por esto, cada cinco (5) años, también se actualiza el parque automotor, además de esto, a los vehículos se le realizan seis (6) revisiones al año de medio ambiente con un CDA, aunque la ley dice que cada año, además de esto, se realiza el manejo adecuado de aceite y combustible que dice la CVC.

Con organizaciones que prestan el servicio de transporte se ha llegado a pactos y convenios relacionados con los tiempos, las tarifas, por ejemplo, “tenemos un convenio de cubrimiento de la ruta Roldanillo al Dovio, ese lo hacemos con la empresa de transportes Patuma y es tan estrecho el contrato que nosotros despachamos desde sus oficinas y ellos despachan desde las nuestras y todo esto es por la cultura, todo los que ingresan a la empresa reciben una inducción”.

Con los bancos se ha llegado a acuerdos para créditos de libranza para los empleados, con cooperativas; con financieras para créditos de vehículo; con proveedores, etc.

Por otro lado, la empresa realiza talleres con las cajas de compensación, talleres internos y mucha capacitación e información, esto en marcado en la ley que rige a las entidades sin ánimo de lucro y cooperativas.

Todo lo anterior ha sido fruto de un largo y arduo trabajo que empezó hace aproximadamente setenta y un (71) años, en los cuales se ha visto más situaciones y eventos de progreso que de crisis o de fracaso, “hoy por hoy hay un alto grado de satisfacción en nuestro usuarios y un crecimiento día a día en el volumen de las operaciones (pasajeros, destinos y envío de carga liviana)”

Aunque el envío de carga liviana ha sido paralelo al transporte de pasajeros, en la actualidad se ha realizado una gran apuesta a esta área, pues ha sido poco experimenta por las cooperativas de transportes las cuales tiene más ventajas que las empresas dedicadas solo a la carga, ya que hay rutas constantes y las encomiendas pueden llegar más rápido al lugar de destino.

Otra apuesta de la cooperativa es el sostenimiento y fortalecimiento de la cultura de solidaridad, de apoyo, de ayuda entre los del gremio, desde el ente administrativo, hasta la base social y el personal operativo. “La competencia no la vemos como el enemigo sino como el referente para mejorar lo que nosotros hacemos”

La competencia se convierte en un aliado, aunque no faltan dificultades en el día a día. Desde la cooperativa se promueve la cultura del trabajo en equipo, el dialogo y los acuerdos, pero eso es algo que se interioriza poco a poco. “nuestros conductores son analizados y se les exigen unos requisitos que contempla la norma para ingresar, mantenerse e irse de la Cooperativa”. Afirma Jorge.

Las obstáculos diarios son por cumplimiento de horario, por el cumplimiento de rutas, el cubrimiento de horas pico, o valles que se presentan dentro de la operación, esto en relación con otras empresas de la región, como lo son la cooperativa de transporte la Andina, La cooperativa de Transportes la Victoria, la empresa Motebello, Transcentral, TransTrujillo, Coopetranstulua.

La sede principal de La cooperativa de Transportes de Occidente es en Roldanillo Valle del Cauca, y tiene dentro de la jurisdicción ó área de influencia autorizada por el ministerio de Transporte una oficina en ciudades como Armenia, Pereira, Tuluá, Cali, Cartago, Zarzal y pueblos como La Victoria, La Unión, Roldanillo, La Paila, Bolívar, La Tulia y Naranjal.

Su misión es brindar a los clientes el mejor servicio de transporte de pasajeros por carretera en las rutas autorizadas y de carga liviana a nivel nacional, cumpliendo con estándares de calidad, seguridad y compromiso; buscando siempre la satisfacción de los clientes.

A largo plazo la Cooperativa busca posicionarse como la mejor organización prestadora del servicio de transporte público de pasajeros por carretera y carga liviana, en el Centro y Norte del Valle del Cauca y el Eje Cafetero. Satisfaciendo las necesidades de los clientes y de sus asociados.

Para esto se ha realizado lanzamiento de su nueva imagen, implementación de tecnología “las ventas de tiquetes no se hacen a mano alzada sino que se hace mediante computadores y estamos en línea las oficinas de la cooperativa y manejamos un paquete contable, un software de inventarios, una base de datos de clientes, una base de datos de servicios prestados por encomiendas, una base de datos de nuestro parque automotor, una base de datos de nuestro personal” y la capacitación continua del personal.

Sobre la estructura y la dinámica de la empresa

En este momento hay aproximadamente 251 trabajadores, 11 personas conforman la parte administrativa, 160 la parte operativa (conductores), 60 despachadores y 20 encargados de los controles. El estrato promedio de estas personas son nivel 1 y 2, incluyendo la base social, es decir los asociados. Otras características de los miembros de la organización es que son disciplinados, responsables y honestos.

Para la selección del personal se exige como mínimo que sea bachiller para la parte operativa, y en los cargos de alta dirección, se requiere un nivel de educación superior como una tecnología, una técnica ó profesional. Un requisito para ser conductor es que sea del género masculino, eso por la cultura del territorio. “no porque la mujer no sea capaz de conducir un carro, sino que de pronto en nuestra cultura interna nos falta madurar esa parte”

“En cuanto a las decisiones de alto nivel, las toma la asamblea general de asociados y en su orden descendente el concejo de administración, la junta de vigilancia y el señor gerente, esos son los elementos de la alta dirección, ya que el gerente tiene a su cargo que cada una de las dependencias hagamos la tarea bien hecha”.

Cuando se presentan conflictos dentro de la cooperativa se manejan de formas distintas, si es entre asociados, se revisan los estatutos internos que contemplan estas situaciones, cuando son entre empleados se revisan los reglamentos internos de trabajo “tratamos de que la gente por su sentido de pertenecía maneje los problemas de una manera cordial, no tenemos gente en los juzgados, ni chorros de demandas, en ese tema la cooperativa es muy sana”.

Pensamientos del emprendedor sobre los derechos humanos, el narcotráfico y la gerencia.

El empresario no es un ser aislado, es un ser humano inmerso en un sistema social que permanentemente capta y envía información y acciones que construyen el entorno, es por esto que, escuchar sus opiniones frente a temas particulares puede brindar pistas para conocerlo un poco más.

Respecto a los derechos humanos afirma que hay que conocerlos más. Con la exclusión social no está de acuerdo, piensa que siempre hay que integrar y trabajar en equipo desde la diferencia, piensa que la violencia y el conflicto son una guerra absurda, que la crisis de las instituciones son por falta de liderazgo y que la huella que dejó el narcotráfico es la inmediatez, “los jóvenes piensan que se deben llenar de dinero, andar en lujos, tomar trago. Esa cultura no me gusta porque es inmediata y realmente llegar al éxito toma tiempo”.

Como reflexión sobre la práctica de gerencia dice lo siguiente: “Yo creo que los gerentes están para pensar, no tanto para hacer, yo puedo estar equivocado con lo que estoy diciendo, yo creo que las personas están hechas para pensar, los altos directivos de una empresa tienen que tener tiempo para hacer lo que les corresponde a diario pero también tienen que tener un tiempo para pensar, yo creo que lo que acaba a una empresa es la ausencia de pensamiento”.

Afirma también que el gerente debe tener un tiempo para salir de la oficina, visitar la competencia, para darse una vuelta por el Valle, por Bogotá, por Medellín, participar en los congresos, en reuniones y en otros eventos. “Pero si usted se queda aquí en su provincia, en su oficina, en su comarca como tal, pues la tendencia del mercado va por buen camino y usted va por otro”.

8.3 HISTORIA DE VIDA DEL ELSA PAEZ TORRES



Gerente de Funeraria Santa Inés, ubicada en Zarzal Valle del Cauca. Nació un 2 de octubre del año 1970 en el municipio de Zarzal, en una vereda llamada Ingenio Rio Paila en la cual permaneció sus primeros seis (6) meses de vida “fuimos cinco hijos, tres mujeres y dos hombres, yo conformo la penúltima de los cinco; mi papá falleció hace 14 años, se llamaba Emilio Páez, mi mamá todavía vive, es ama de casa se llama Esneda Torres”

“Mi hermano mayor se llama Emilio Páez, egresado de la Universidad del Valle, mi hermana mayor trabaja en los juzgados de Roldanillo se llama Rosa Páez, se va a graduar en Derecho. Mi hermano Carlos Páez trabaja por su propia cuenta y mi hermana melliza Edith Páez Torres, es ama de casa y vive en Tuluá”.

Su padre en un tiempo estuvo vinculado como trabajador del Ingenio Rio Paila, luego como comerciante y se desempeñó en el oficio de la carnicería en el Municipio del Zarzal. Era un hombre que impartía respeto, las demostraciones de afecto como abrazos o besos hacia sus hijos y esposa no eran muy comunes en él. Como en las familias tradicionales él se preocupaba por dar ejemplo, trabajando día a día para llevar el pan a su casa y por dar una buena educación.

Elsa por su parte manifiesta que siempre fue buena hija, compañera, hermana y buena estudiante “me gane diplomas, le di esa satisfacción a mis padres”.

“Toda la vida me trace metas, siempre quise ser la mejor en todo y gracias a Dios lo he logrado; siempre he sido el orgullo de mi familia porque me ha tocado trabajar duro desde los 12 años. “El reto mío es que todo lo que empiezo lo termino”

“Desde los 5 años inicié mis estudios en la Escuela Policarpa Salavarrieta, me propuse estudiar el grado segundo en la escuela Jhon F Kennedy, pues a mi parecer era lo mejor, para esto cumplí con exigencias de la nueva Institución como eran sumar, leer y escribir”.

Mientras asumía el reto, aparecían voces de desaliento, ella llena de perseverancia continua hasta triunfar, estando allí tenía el derecho de entrar a la Normal Superior Nuestra Señora las Mercedes pero a ella no le gustaba. Debido a la presión de su padre por entrar a esta nueva institución, ella acepta la propuesta, sin interesarle mucho.

Estaba estudiando cuando su padre sufre un accidente en el año 1980 y queda prácticamente invalido “él era el que entraba todo a la casa, duró casi seis meses la recuperación”, en vista de esta situación Elsa prefiere ayudarlo a su madre en distintas labores para conseguir el sustento de su familia, decide salirse de estudiar para aportar a la economía y apoyar en los oficios del hogar “mis hermanos hacían lo que mi papá hacía, ellos distribuían carnes y yo ya tenía que ayudar a mi mamá a despachar a mis hermanos para el colegio, yo espere un año para entrar con mi hermana y deje ese año volando, no me importo”

Al siguiente año Elsa entro a la institución educativa Simón Bolívar y ahí termino el bachillerato, su rendimiento académico fue excelente.

Su niñez y adolescencia no solo se debatió en el estudio y el trabajo, también tomaba tiempo para jugar con los vecinos más cercanos.

Su lugar en la casa, en el colegio y en el vecindario fue siempre sobresalir, ella asumía el liderazgo en los diferentes grupos que estaba “cuando jugábamos yo era la que escogía el grupo”, compartía más tiempo con los hombres que con mujeres “A mí desde niña siempre me ha gustado ser más amiga de los hombres, yo he sido muy sociable, hago amigos hombres muy fácil, la relación con una mujer para mí es muy difícil”.

Trabajó desde los doce (12) años de edad, a los dieciocho (18) se graduó de bachiller, empezó una carrera técnica, y aquí reafirmo que no le gustaba estar mucho en la casa, prefería trabajar, estudiar y participar en lo que fuera; y aun así quedaba tiempo para su vida social, “yo tuve muchos amigos, no mantenía en mi casa, tenía mis normas porque mi mamá fue muy estricta, yo nunca le salí a parrandear ni nada, pero todo ese tiempo lo repartía, estudiaba en las mañanas para que en la tarde me quedara para trabajar o hacer mis cosas”.

En ese tiempo “Zarzal era más pequeño no habían tantas urbanizaciones, la galería era un apogeo grande donde se reunían, en esa época todavía existía el tren, la gente se vestía de rojo o azul haciendo gala de los partidos liberal y conservador. Eran sectarios en la política, “Recuerdo a los presidentes Belisario Betancourt, Julio Cesar Turbay, Virgilio Barco”.

En su adolescencia vivió un periodo muy difícil, la época de los guanábanos, la época de historias de sangre, tortura y muerte contadas por sus padres y vistas personalmente. Siempre con la incertidumbre de morir después de salir de su casa, fallecer por una bala perdida, porque lo confundieron o porque una simple mirada no fue bienvenida. El refugio era solo confiar en Dios para que ellos no tocaran a sus seres queridos, afirma Elsa.

Desde que murió su padre, Elsa empezó a ver la necesidad de trabajar, de sufragar sus gastos y administrar su propio dinero. Su primer trabajo fue en el autoservicio la Economía, los sábados y domingos empacando, pesando y surtiendo; “me pagaban 350 pesos. Desde los 12 años nunca me faltó el trabajo, dure ahí 5 años, termine mi bachiller y continúe trabajando allí.”

Cuenta que desde esa época, no ha parado de trabajar, que la primera experiencia le permitió compartir con más gente, se dio conocer y que tenía grandes capacidades para salir adelante “Me di cuenta de lo que yo era capaz de hacer”.

Gracias al trabajo se pagó los últimos años de bachiller y la Universidad. Estudio una carrera Técnica en Administración Básica Primaria en Roldanillo y la alterno con su trabajo “no me gustaba mucho la carrera pero era lo que podía hacer en ese momento como para rellenar tiempos y poder trabajar”.

Se casó y aun así, siguió trabajando en una empresa de Bugalagrande que se llamaba COSICOIMPA. Estando en esta empresa le manifiesta a su jefe que desea entrar a estudiar y la única carrera factible en ese tiempo era administración de empresas “opte por esa y no por contaduría porque lo único que yo hacía en los trabajos que tuve era administrar”

Empezó a estudiar en la Universidad del Valle y se presentó la oportunidad de trabajar en FUNDERNORVALLE; contiguo a esto, monto una tienda. Elsa siempre tuvo la visión de tener su propio negocio, “Yo siempre me he llevado la idea que cada cual nace con un destino y un karma y yo creó que nací planillada para eso, porque tengo la visión, el empuje, y desde niña tenía mi propia plata y desde entonces yo no dejo que nadie me humille, ni me de dinero, no me veo como la mujer sumisa para pedirle a los hombres.”

En ese momento administraba la tienda con su pareja y estudiaba en la Universidad “yo estudiaba de noche pero veía materias de día, así hice más amigos porque estudiaba en las dos jornadas”. Después de un tiempo decidió vender la tienda y dedicarse solo a su estudio.

Año y medio más tarde envió su hoja de vida a Funerales los Olivos y fue contratada, “pude sacar los Funerales los Olivos adelante porque estaba en una situación deficiente, y esta empresa que yo tengo ahora es el furor”.

Plantea que fue tanto el amor que le cogió a la empresa que con un salario mínimo trabajaba día y noche, lo cual le permitió adquirir la experiencia necesaria para nombrarla como la mejor empleada “me absorbió tanto tiempo que yo no pude terminar la tesis, yo no me gradué con la gallada mía, además yo hice estudio de monografía que era estudios de empresas a Nivel del Valle, o sea que yo siempre tuve visión para administrar empresas.

Tuvo la oportunidad de ascender y de ser jefe de personal en la sede de Tuluá, su sueldo era bien remunerado pero por condiciones familiares decidí pedir traslado a Zarzal “en ese tiempo mi hijo tenía 7 años y no fui capaz de dejarlo”.

Al pedir traslado a la sede de Zarzal, ocurrió que la persona que se había quedado en su reemplazó tomara represalias contra ella “recibí una carta que decía que me iban a matar si no dejaba el puesto, el fin era que si yo volvía para acá otra persona se quedaba sin trabajo, me dieron semana y media, a mí eso no me dio miedo porque igual yo seguí trabajando”.

Empezó la guerra en Zarzal y las llamadas día a día para verificar si Elsa se había retirado, esta situación hizo que la madre y el esposo de ésta, le insistieran para que optara por dejar la empresa; renunció un 31 de diciembre.

Después de esto, trabajó durante 3 meses como gerente en la funeraria Senderos de paz en Cartago, pero se retiró porque no le gustaban las políticas de dicha institución.

Paralelo a este retiro, le ofrecen la Funeraria Santa Inés “yo sin 100 pesos en el bolsillo y la vendían en 60 millones, yo de donde por Dios” la empresa estaba quebrada; de todas maneras acepta la propuesta y entrega su casa de toda la vida por 25 millones de pesos, entregó 14 cheques por 2 millones de pesos y le toco prestar plata. A partir del primero de junio del 2004 la funeraria era suya.

Para inaugurar su negocio, le toco la época en la que fallecieron muchas personas “eran unas masacres impresionante y todo se prestaba. Cuando usted presta por afiliados usted tiene que invertir, cuando usted presta a particulares recibe, eso era de parte y parte, pero me toco una tarea muy dura”.

No todo era tan fácil y sencillo, aquel señor que un día le vendió la funeraria inicia una competencia desleal, “él, monto una funeraria a la vuelta llevándose los afiliados de acá, él buscaba llevarse los clientes”; a pesar de esto, Elsa siguió trabajando fuertemente, prácticamente vivía en la funeraria, se había quedado sin casa, pronto empezó a pagar arriendo. Poco a poco recuperó su casa y pagó todas sus deudas. “La otra empresa como la vieron de mala fe, quebró y a ellos les tocó venderme los rezagos a mí”.

Fue casi año y medio que duro el proceso de recuperación de la empresa, un año muy duro en el que sin esperar y sin planear quedé en embarazo de su primer hijo, sin desearlo se convirtió rápidamente en una bendición; su estado no fué impedimento para trabajar hasta el último día de gestación.

Otro momento importante fue cuando se casó, pues aparte de cumplir con la tradición, deseaba independizarse y responder por si misma, “amo mi libertad y pienso que todos los

seres debemos ser libres de hacer lo que nos nace, pero a su medida porque para todo hay una norma”.

El vender la casa para adquirir la empresa fue algo muy duro, “recuperar mi casa y quedarme con la empresa quebrada y de allí subsistir, eso para mí fue un reto muy grande de mi vida”.

Pero estaba preparada mentalmente para todos los retos que tendría que afrontar antes de que ocurrieran, Elsa había escrito en un papel como tarea de la universidad hechos que esperaba y que quería para su vida en los próximos 10 años, allí estaba plasmado “quiero estar casada nuevamente, tener otro hijo, ser empresaria, tener mi propio negocio, darle estabilidad económica a mi mamá y ayudar a la comunidad”, pasado los años encontró aquel escrito y comprobó que había cumplido sus sueños.

En cuanto a la vida sentimental, Elsa se ha casado tres (3) veces, con su primer marido tuvo un hijo, con él segundo se quiso demasiado, tanto que él se obsesionó “iba a los Olivos y me dañaba los trabajos para que me echaran, él pensaba que si la mujer trabaja ya no era sumisa”, cuando ella decide dejarlo trato de atacar a su madre y a su hijo.

El tercer matrimonio fue con alguien de Tuluá “me encarrete con él como amigo, me case y con ese fue que yo logre construir los pilares de la empresa”. Se entendieron también en el trabajo, de esta relación nació su segundo hijo; pero la relación terminó por una traición, “soy muy leal y por eso exijo lealtad”, “esa época fue muy dura porque él era el que hacía sepelios, yo era el 100% de la parte administrativa y él el otro 100% de la parte operativa”.

Después de la separación, ella se hace cargo sola del 100% de la empresa. En ese tiempo de dolor y llanto, apareció su actual esposo, “a mí no me queda tiempo pero él era muy pendiente de todo”. Asegura que es de la primera persona que se ha llegado a enamorar. “Voy a completar 3 años de casada. Él Tiene 48 años de edad. Mi hijo menor se entiende bien con él y lo reconoce como un verdadero papá.

A pesar de que su vida emocional no ha sido estable por muchas situaciones que se mencionaron anteriormente, Elsa se caracteriza por ser una mujer aguerrida y fuerte, empresaria, que le gustan los retos y se esfuerza día a día por cumplir sus metas y alcanzar los sueños. Las ganas de superarse han estado por encima de todas las dificultades y aunque no ha sido tan fácil ha triunfado. Un cosa es contarlo y otra es vivirlo.

Su núcleo familiar es: su esposo actual que es de Armenia, se llama Octavio Quintero es pensionado y le colabora en la empresa, como pareja no como empleado, mis dos hijos y yo.

El hijo mayor tiene 19 años, estudia en la Universidad en cuarto semestre de Ingeniería Industrial. Se involucra en el negocio de la funeraria cuando tiene tiempo libre o tiene pocas ocupaciones, realiza aportes de acuerdo a su estudio. El otro hijo tiene 7 años, estudia en la institución educativa María Inmaculada en segundo de primaria(2) y poco se ha involucrado.

Elsa ha recibido amenazas de extorsión, de secuestro, ha sido víctima de asalto; hubo un tiempo que quiso salir huyendo de Zarzal “porque ser víctima de eso es lo peor, yo tuve mucho pánico pensando que me iban a matar, al niño me toco meterlo en terapia”. Por seguridad vendió la empresa y ella es la que administra.

Respecto a la religión afirma que es cristiana y cree en Dios, no se considera fanática a ninguna iglesia o culto, pues no está de acuerdo con prácticas de las iglesias, como el enriquecimiento de sacerdotes o pastores y la visión sobre el homosexualismo, “creo que la oración es muy poderosa en cualquier sentido y creo que si hago las cosas correctas y sigo los mandamientos voy bien” “le pongo direccionalidad a mi vida con Dios”

Sus motivos y propósitos de su actividad empresarial han sido necesidad de libertad, autonomía y tener economía. “Algo que me ha llamado mucho la atención de la empresa y me ha gustado son los servicios que le presta a la comunidad, por acá llega el rico, el pobre, el necesitado, todo y es un momento de tanta angustia que en la muerte el servicio a esa familia es lo único que cuenta en ese momento”.

Para Elsa todos los trabajos han sido importantes porque de todos ha aprendido, afirma cada uno tiene sus ventajas y desventajas, “tener una responsabilidad de empresa es tan tremendo de saber que tiene que generar un cheque para la quincena, es traumático” aunque hay cosas difíciles del trabajo independiente, ella prefiere su negocio propio y su libertad, guiada por crecer como persona y ser mejor en sus proyectos esta estudiar derecho y ejércelo “Voy a tratar de entrar en enero porque en Cartago van a abrir Gran Colombia donde se estudia viernes y sábado, apenas dedicarle dos días a estudiar. Ese sería el logro más grande que podría hacer en mi vida, a pesar de que tengo empresa no me siento tan bien, me siento atada, no lo he hecho es por falta de tiempo, de delegar aquí sino que es muy duro porque ese trabajo no lo hace otro.”

Siendo una administradora, lo que más añora en estos momentos es ser abogada y ha tenido sus primeros pinitos en los procesos de muertes, de accidentes y trámites desde la funeraria, sin cobrar. “Hay abogados que me llaman y me dicen venga es que yo les cobro el 40% y tu nada, y yo les digo que voy en gancho con el auxilio funerario, a mí me están dando eso y con eso me basta, no me gusta la usura, entonces yo les digo a la gente no paguen y yo les colaboro con eso”.

Los negocios en la vida de Elsa Páez son muy importantes, pues manifiesta que son los que le permiten satisfacer sus necesidades básicas dentro de su vida cotidiana “yo soy muy abierta en los negocios, quiero montar varios porque esos son los que me mantienen y sostienen”.

Por lo general, lo que gana en éstos lo invierte en sus gastos habituales que se enmarcan en la satisfacción de necesidades básicas, en hacer crecer su negocio y en darle gusto a sus hijos “yo desde que empecé hasta ahora no me considero que despilfarro, me gusta invertir todo lo que gano, poseo casas, lote, el negocio, no invierto en cosas que no valen la pena”.

Considera que en sus negocios es generosa y confiada y que no lo es solo con los empleados, sino con aquellos que firma contratos, pero siempre teniendo en cuenta que para todo hay una medida. Esta forma de llevar éstos, le ha permitido tener muchos logros y éxitos los cuales en algún tiempo los exteriorizaba pero por diferentes situaciones ahora prefiere guardar discreción. “Yo no manejaba el bajo perfil, yo lo compartía con la gente porque era un orgullo, pero con tantos problemas como lo fue la competencia desleal, la envidia, la extorsión, el asalto y la vacuna entregue todo, tengo el conocimiento y la experiencia, lo material lo reparto porque vivo por mis hijos y mi mamá; una vez me tiraron la DIAN que porque conseguí mucho”.

De igual forma, piensa que para los negocios se deben tener y adquirir diferentes valores, creencias y actitudes como lo son la honestidad, el ser positivo, tener empuje pero sobre todo tener la visión de que la plata está hecha solo hay que buscarla “yo manejo un carácter muy fuerte y aunque a veces lo vea como debilidad es una de mis fortalezas; en todos los negocios que he montado me va excelente, yo creo que eso es por la visión que yo mantengo”.

Sumado a lo anterior, recuerda a Efraín, un amigo que le dio un consejo que se convirtió en el secreto de la prosperidad de su negocio y de su vida, fue el siguiente “para que le vaya bien en la vida, de lo que usted gane dele a su mamá”.

Elsa Páez se ha caracterizado por ser una mujer entregada a su trabajo, manifiesta que cuando no tiene demanda en éste, dedica tiempo a compartir con sus hijos, además de ver televisión, caminar y leer el periódico del País y el Tiempo “el tiempo que manejo es relativo, a veces requiero de viajar y estar con mis hijos, entonces busco quien me reemplace, pero mi teléfono son 24 horas al día, no tengo como descansar, cuando esta calmado de muertos entonces aprovecho estar con mis hijos”

Debido a esta situación no tiene mucha vida social, sin embargo los fines de semana saca dos horas de su tiempo para compartir con sus ex compañeros de la Universidad.

En relación con la política, Elsa plantea que su familia se identificó con el partido conservador más no participo en partidos políticos, cuenta que su padre trabajó en diferentes directorios y tuvo un hermano que se postuló para concejal pero no quedo.

Sin embargo, expresa que ha sido muy apática a los procesos políticos que se viven en la región, que no se relaciona con ningún partido político, no ha participado en campañas electorales, ni ha intervenido en la dirección de estos grupos.

En cuanto al Estado, manifiesta que si ha tenido mayor vinculo, pues se ha beneficiado en contratos que tiene con la alcaldía para favorecer a etnias vulnerables y a los ancianatos.

Afirma que no se ha beneficiado de seguridad privada por el Estado ni ha pertenecido a fundaciones cívicas gubernamentales, pero en la actualidad si está en una corporación que se llama REMANSO y es la encargada de reunir a todas las funerarias a nivel nacional “nosotros pertenecemos a un grupo que se llama remanso, nos reunimos cada año en algún lado del país o por fuera y hacemos asambleas”. Esta fundación le ha permitido a la funeraria Santa Inés prestar el servicio a nivel internacional en países como España y Chile.

Caracterización de la empresa

La funeraria Santa Inés lleva en el Municipio de Zarzal Valle muchos años funcionando, sin embargo cuando Elsa Páez compra la empresa hace nueve años ésta se encontraba en quiebra, lo que generó hacer cambios estructurales que consistían desde mudanza de local hasta reorganización de la estructura orgánica.

“Cuando yo empecé en el local que me vendieron, era una empresa quebrada, a los 20 días el carro que había se le fundió el motor y eran muchos los servicios que yo prestaba; los empleados en ese tiempo robaban mucho porque estaban acostumbrados que no había una persona pendiente de todo, ese tiempo fue muy duro para mí”

La empresa tiene como misión mejorar los servicios exequibles, con miras al desarrollo empresarial, eje generador de riqueza y calidad de vida, con amplio respeto y cuidado por el medio ambiente. De igual forma, contribuye a la dignificación del servicio funerario respetando las costumbres y manifestaciones culturales de cada región.

Su estructura orgánica, está conformada por el representante legal, seguido de la gerente y administradora, de igual forma, cuenta con el auxiliar de servicios, el Oratorio, el personal de servicios varios, el asesor comercial y cobradores. Ésta empresa ha contado con diferentes gerentes como lo fueron José Isaac Lozano, Hugo Calderón, entre otros.

La empresa cuenta aproximadamente con ocho (8) trabajadores de los cuales seis (6) son bachilleres y dos (2) universitarios, la principal característica de ésta es que la mayoría de los integrantes son hombres y sus estratos socioeconómicos están entre uno y dos.

La forma privilegiada para la resolución de conflictos es el dialogo constante y en la toma de decisiones se maneja siempre una mentalidad analítica de las situaciones.

En la actualidad, la funeraria Santa Inés ha contribuido con el desarrollo del municipio debido a que brinda oportunidades en precios y beneficios, además de prestar servicios de calidad.

La empresa se sostiene gracias al capital existente de afiliados, sin embargo el índice de mortalidad mermo, aparte de que ya cuando se muere alguien el 90% de la gente está afiliada. “En esa otra época no había tantas afiliaciones, pero hoy en día casi toda empresa afilia, aparte de las carreteras que hicieron el índice de accidentalidad mermo, muertes violentas también y las naturales han sido pocas”.

Elsa Páez plantea que no está alerta a las oportunidades del mercado debido a que ella como empresa presta el servicio funerario más económico y con mayores beneficios, sin embargo, manifiesta que para ello es necesario llevar el cálculo y la contabilidad ordenada y al día “a uno le sirve mucho lo que estudia, acá se lleva todo muy organizado y eso es gracias a los conocimientos que uno adquiere en la universidad”.

Para llevar su empresa donde la tiene, tuvo que recurrir a diferentes bancos para hacer procesos de financiación los cuales le permitieron colocar el laboratorio que necesitaba, el equipo completo para embalsamar cuerpos, sala de velación y el parque automotor⁵¹; sin embargo, plantea que por su presupuesto no ha podido adaptar más elementos tecnológicos a la empresa.

Cabe resaltar que esto no lo hubiera logrado sin haber tomado algunos riesgos, sin haber tenido un orden, medición de los gastos, control de los materiales y lo más importante la formación a nivel profesional y personal que tuvo en la funeraria los Olivos “el estudio y formación lo copie de los Olivos porque yo vine de allá, fue duro porque me toco echar casi todos los empleados porque pensaron que yo había llegado a molestar”. En el momento no existe relaciones con esta funeraria pero Elsa plantea que si necesitan de ella, allí estará presta a colaborar.

⁵¹ Es importante aclarar que los productos desechables, agujas y desechos orgánicos que utilizan en la funeraria son reciclados cada mes por una empresa de Armenia lo que hace que no impacte de forma negativa el medio ambiente.

En la empresa como negocios estratégicos pretende abrir más sedes en diferentes municipios en el norte del valle, mientras lo hace, tiene vinculados en la funeraria a personas de La Unión, Roldanillo, La Paila, La Victoria, Uribe, Tuluá, Corozal, Tebaida y Zarzal. De igual forma, pretende sistematizar en este año la información de los afiliados con el fin de agilizar los procesos.

Intentó introducir nuevos bienes de consumo en el mercado como lo fueron unos seguros pero no funcionó “esos seguros los impuso Remanso, pero se convirtió en un problema”

MENTALIDAD DEL DESARROLLO ECONÓMICO, ESTADO, MERCADO, IDEAS Y POSICIÓN ACERCA DE...

Elsa plantea que el Estado es el ente garantizador del desarrollo económico y que debería no solo intervenir y dar pautas de mejoramiento a las empresas sino generar empleo por ser quien tiene el poder.

Considera que para que las empresas funcionen, se debe concebir la responsabilidad empresarial como un todo, y que no debe existir el sindicalismo porque busca desorganizar la empresa “Los sindicatos para mí es lo peor porque no buscan sino desacomodar a la gente”.

Además de esto, plantea que es importante contratar a colombianos con empuje y que no les guste la mediocridad “a mí me gusta la gente que no se queje y que se subestime”

Pese a esto, expresa que como empresaria prefiere conseguir lo que tiene sin depender del Estado, sin generar competencias desleales y sin manejar los mismos negocios “estamos monopolizando todo un pueblo y un país, se está monopolizando el Estado, por eso hay competencias desleales que consisten en ofrecer cosas por debajo y terminan es tumbando a la comunidad”.

Piensa que la globalización y el narcotráfico han influenciado mucho las empresas y las ha afectado negativamente debido a los bajos precios que se están manejando.

Como empresaria expresa que los derechos humanos deben fundamentarse principalmente por el respeto a la vida, por la no exclusión social y el diálogo, pero que esta no se ha dado porque es el Estado el principal opositor de éstos.

“No hay diálogos, ni acuerdos, pensamos diferente y nosotros somos los más afectados, a la gente le da miedo hablar porque lo matan. Eso me ha afectado mucho y como yo soy la prestadora de servicios de una funeraria eso ya no da”

Cree que las crisis que se están presentando en las instituciones se veían venir por el mal manejo que se les da “soy muy filosófica, pero también creo en Dios y sé que van a ver unas guerras, va a ver hambre y que esto es el principio del fin, esto se veía venir”.

En cuanto a la tecnología, piensa que ha sido el mejor invento en el ámbito de las comunicaciones, pero ha hecho que se pierda la unión familiar y se generen diferentes problemáticas. “yo estoy de acuerdo con la innovación, pero no me gusta es que las máquinas están reemplazando a los hombres”.

8.4 HISTORIA DE VIDA DE JHONY ALEXANDER BERMUDEZ HERNANDEZ



Distribuidor exclusivo en parte del centro y Norte del Valle del Cauca de productos PEPSIP COP. Específicamente la línea de SNAKE, marca Fritolay.

A sus 31 años de edad, decide recordar su infancia y contar detalles de su vida que lo han formado como persona y como empresario, he aquí su historia.

Nació el 4 de septiembre de 1982 en Tuluá Valle del Cauca, anhelado por su padre Nelson Andrés Bermúdez, madre Martha Lucia Hernández y hermana Patricia Eugenia Bermúdez. Después de su nacimiento se trasladó a Zarzal Valle, municipio de procedencia de su familia.

En medio de un padre “súper inteligente, emprendedor, una madre empresaria” crece un niño y un joven involucrado en el mundo de la producción, los negocios y las ventas “Mi padre trabajo en Colombina 35 años, ya está pensionado; mi madre siempre se dedicó al comercio, tuvimos una fábrica familiar de frescos que ahí fue donde empezó mi formación y la pasión por ser independiente y crear empresa”, respecto a esto, él afirma que su formación no fue estricta y obligada, fue paso a paso, de acuerdo a las etapas de la vida, en el día a día sus padres le mostraban el camino por donde tenía que andar, siempre inculcándole espíritu de trabajo y recompensa.

Sin embargo en su infancia las mayores preocupaciones fueron jugar, comer, dormir y estudiar, no más, sumado a esto, le toco una etapa donde los niños no eran castigados bruscamente sino que todo era hablado “nunca fui maltratado ni en la casa fue un régimen militar, fueron muy civilizados y yo fui el menor”.

La básica primaria la estudio en la escuela Policarpa Salavarrieta en Zarzal Valle, la secundaria la realizó en el colegio Hernando Caicedo del mismo municipio, en ese tiempo pertenecía a los Caicedo, los dueños de Rio Paila y Colombina, su padre por estar vinculado en la empresa, tenía un cupo, el cual lo aprovecho al máximo porque era de los mejores estudiantes, “entonces eso era recompensado y lo que más recuerdo fue mi primer moto, que fue cuando ocupe el primer lugar en nueve, entonces mi papá me premio. Eso siempre lo voy a recordar”.

Jhonny se ha destacado entre sus hermanos por ser el más emprendedor “siempre estoy pensando en hacer empresa y negocio”. Desde joven vendía y compraba celulares, motos, carros, entre otros. Estos negocios estaban complementados con los valores que le habían inculcado en la casa. Recuerda que desde los 13 años trabaja ayudando en la empresa familiar y consiguiéndose algo por fuera para recibir un lucro, un beneficio.

Para llegar donde ésta, le toco experimentar, ensayar, perder, ganar, siempre con la mentalidad de no trabajar en una empresa, de no depender de un sueldo y horario ni de ser empleado. “Siempre pensé en ser independiente y ese fue el proyecto y el objetivo a alcanzar”.

En su juventud no fue extrovertido ni de muchos amigos. Esta etapa estuvo muy marcada por la cultura del narcotráfico, la cultura de lo fácil y del lujo “eso fue en el año 98, las malas costumbres, de pronto uno se deja deslumbrar por lujos, carros, motos, pero gracias a Dios se superó esa etapa debido a la misma educación”. Sus padres siempre le inculcaron la honestidad y el valor de que las personas valen por lo que son, no por lo que tienen.

Durante su adolescencia vivió un hecho que lo marcó para toda su vida, retirarle la amistad a su mejor amigo el mismo día que se dio cuenta que consumía drogas, sus valores no le permitían estar cerca de él, “me inculcaron ser sano y me dijeron que era bueno y malo, eso me marco mucho porque era un gran amigo y hoy en día lo veo, él en su cuento y yo en el mío que es trabajar”.

En la empresa familiar de refrescos Jhonny empezó como ayudante, luego operario, después se encargó de las ventas y por último ocupó el cargo de administrador durante dos años, hasta llevar la empresa a su nivel máximo de ventas, “empecé como desde el 93 ayudando, preparando, sellando y así fue el proceso para empezar a empaparme en todo el tema de la empresa” cuando se sintió preparado decidió irse y emprender un nuevo camino, crear una empresa propia.

Con herramientas obtenidas gracias a la educación de sus padres y a su carrera universitaria, Administración de empresas, su formación crecía entre teoría y práctica, pero las cosas no eran fáciles, trabajar, ser empresario y estudiar era algo difícil por el tiempo y por las decisiones que había que tomar, cumplir con la universidad o cumplirle a los clientes, “pero lo logre, aunque me demore bastante porque muchas veces deje de lado el estudio, uno empieza a ver plata y a ver que va bien y dice este es el camino”.

Paralelo a esto, tuvo muchas oportunidades de salir del país, de conocer, de viajar, de establecer vínculos para exportación, lo que le retrasó un poco el estudio.

No todo fue tan lineal, antes de estudiar Administración de empresas, estudio tres semestres Ingeniería Industrial en la Universidad Central del Valle, paso a ser dependiente de sus padres económicamente, cosa que no le agrado por el ritmo de vida que llevaba. Se aburrió no tanto por las condiciones de vida sino porque no se identificaba con la carrera, “no quería vivir esclavizado en una planta, estar encerrado en una producción viendo tiempos, movimientos y todo lo de la carrera”.

Se devolvió para Zarzal, de nuevo a trabajar con su madre y al año ya quería otra vez estudiar, fue ahí cuando empezó administración de empresas; “uno de los problemas es que yo salí muy joven del colegio, yo me gradué a los 16 años, entonces uno sale muy inmaduro, muy novato y no sabe lo que quiere y ya como a los 18 años quise volver a estudiar y cuando fui a tocar las puertas, mi papá me dijo que ya me había dado la oportunidad y que no la había aprovechado, entonces dijo páguese tres semestres y cuando vaya a pasar al cuarto semestre yo le pago”, así fue, pero llego a tal punto de independencia que termino de pagarse toda la carrera, eso sí, vivía con sus padres y no pagaba servicios, lo que trabajaba le quedaba libre.

La simbiosis entre teoría y práctica le permitió tener una formación que él desearía para todos sus compañeros incluso para el programa en general de Administración Empresas, “yo critico las universidades porque a uno le dan la teoría pero cuando uno sale a la práctica se encuentra con otra realidad”. Por otro lado, afirma que le hubiera gustado encontrarse más con profesores con experiencia en creación e innovación de empresas, ya que es muy motivante saber que el profesor había vivido la experiencia y se podía lograr. “Lo que yo propongo es conocer casos exitosos y que el profesor tenga más práctica”. “A mí no se me olvida las palabras de un profesor que nos dijo yo los voy a formar para que sean los mejores gerentes de una empresa de Colombia y yo le dije porque no nos forma para ser gerentes de nuestra propia empresa porque la situación económica no es buena y estudiar 6 años para ganar \$ 600.000 pesos no es justo y con eso muchos profesores cambiaron la percepción y decían que no saliéramos a buscar empleo sino a generarlo”.

En cuanto al postgrado hay muchas ganas, pero el tiempo es mínimo por la empresa, le gustaría hacer una especialización en mercadeo y ventas.

El hecho de valerse por sí mismo, tener su propia empresa, generar empleo, le produce una sensación de equilibrio y estabilidad, sumado a esto, el establecimiento de su propia familia y el nacimiento de mi hija. “La familia es muy importante para uno como hombre y como empresario, uno tiene que tener al lado una buena mujer” su novia la conoció en el año 2004, él era todavía dependiente de su casa y de un salario en la fábrica familiar. En el 2006 logra independizarse con el apoyo incondicional de su novia, quien estuvo en las buenas y

en las malas; “no ha sido un camino fácil para llegar donde estamos, hemos perdido, nos han robado, han pasado infinidades de cosas pero siempre he tenido su apoyo”.

Cuando logra estabilizarse y tener un sueldo como independiente decide casarse, para el 2011 toman la decisión de tener un hijo, cumpliendo así, con su sueño de tener una descendencia, “nos organizamos y estoy hasta ahora con la misma pareja y vivimos en armonía, tener una buena familia es fundamental”, su esposa trabaja a la par con él, vende ropa deportiva por catálogo, le gusta la plata “Ella a través de ver que yo soy emprendedor y de mi situación me cogió el ritmo y ella ahorita es emprendedora, tiene su propio negocio, es una dulcería y genera ingresos; además vende ropa deportiva por catálogo, ella hace de todo, le gusta la plata”.

Como se decía anteriormente en el año 2006, Jhonny inicia su camino como trabajador independiente, en su maleta de viaje llevaba un capital económico y su experiencia, acompañado de un socio que ya tenía una empresa pero no tenía dinero, del cual se separa pronto porque le descubre mentiras y una mala administración, antes de su divorcio Colombina les había hecho la propuesta de comprarles el producto y de la distribución se encargaría la sociedad, al final Colombina no concreto la propuesta, de igual forma se le abrió mercado en toda Colombia, Jhonny salió adelante y le quedo gustando las ventas.

En el mismo año traslada su empresa a Zarzal y empieza a trabajarle fuertemente, llega a tener casi 25 empleados y se expandió a todo el territorio colombiano, pero el producto cayo porque según él no tuvo innovación y su distribución era costosa, luego empezó a incursionar en la venta de las gomas, a vender azúcar en bultos y productos caseros (papas de \$100 pesos, panelitas, cocadas, etc.).

Terminado el 2006, le surge la posibilidad de trabajar con Fritolay, como mono distribuidor, empezó a vender los productos paralelos; sin embargo el liquidaba cada mes y fue viendo que era más rentable Fritolay que los productos caseros, entonces tomo la decisión de encargarse solo de la comercialización con Fritolay.

Sumado a esto, surge la oportunidad de vender la empresa de gomas, acepta la propuesta por cuestiones de dinero, “la vendí bien vendida y yo estaba aburrido porque había que tener capital para comprar materia prima, para guardar mercancía y para fiar porque la cultura del Valle es esa”, repiensa su situación y escoge la comercialización porque le fían el producto, trabaja de contado y además le empieza a ir muy bien con Fritolay.

Con la empresa atiende un mercado desatendido, lo que se convirtió en un reto, pues los clientes estaba acostumbrados a una inadecuada atención y mala distribución de los productos, para el 2009 se presenta la oportunidad de hacer una distribución autorizada para trabajar con Big cola; “yo sería el distribuidor directo de Big Cola y el indirecto de Fritolay,

lastimosamente Big cola fue muy desordenada en la distribución, pues otras personas también distribuían el producto”.

Para el mismo año, Jhonny recibe una llamada de Fritolay cuyo objetivo fue felicitarlo por el trabajo que estaba realizando y así mismo, nombrarlo como distribuidor directo de los productos. La compañía estaba entregando 15 millones en mercancía mensuales y la distribución llegaba a los 40 millones, estaban atendiendo casi el 85% de todos los clientes de la zona, “un momento mágico de mi vida fue cuando me dieron la confianza de trabajar directamente con Fritolay, esa llamada yo nunca la voy a olvidar”

Acepta la propuesta, y hasta ahora se siente muy a gusto con la decisión, pues ahora en el 2013 lo generado son 70 millones de pesos, la estrategia fue el buen servicio y la visita continua. “Fritolay, nos ha apoyado y nosotros le hemos respondido a esta multinacional y lo bueno es que tiene unos crecimientos gigantes y cuando uno los ejecuta ve que si se puede”. Fritolay hasta ahora ha sido uno de sus negocios más estratégicos, ha sido fácil y difícil “pero son momentos muy atípicos que todas las empresas tienen”.

Hasta ahora es distribuidor exclusivo, pero no es dependiente, tiene derecho y deberes, como cumplir con un presupuesto cada mes y aumentarlo cada año, de las ventas la ganancia que recibe es del 16%, “yo le brindo unos servicios a la compañía y por eso me dan un porcentaje. Me han llamado de muchas empresas pero soy muy leal y la compañía a mí me ha dado”.

Todo tiene sus pro y sus contras, por el hecho de ser independiente Jhonny asume todos los riesgos, desde que entra el producto a la bodega, así se presente cualquier calamidad, por ejemplo un incendio, un robo, etc. el negocio funciona así, la compañía le expide una factura, le llega una mercancía y él la tiene que pagar a los 20 días.

El mercado donde distribuye su producto es parte del norte del valle y centro, en municipios como la Paila, Corozal, Vallejuelo, Quebradanueva, Limones, todo Zarzal, Guazimal, Robledo, Bolívar y todos sus corregimientos que son Primavera, la Tulia, Naranjal; Ricaurte y Roldanillo y sus caseríos como Santa Rita. Por su desempeño e innovación en la forma de vender y de llegar al cliente presento un proyecto para operar en la Victoria, la Unión, Versalles y Toro, que en este momento pertenecen a Cartago. Los medios de transporte son moto, carro y camioneta.

En cuestiones de ventas, tuvo una experiencia de dos años, la cual le sirvió para descubrir que muchas veces se compra más por amistad que por necesidad “los que me compran los trato como amigos, trato de entablar un lazo da amistad, para cuando me vean llegar no digan luego Fritolay sino un amigo”.

Otra estrategia para las ventas es las visitas continuas a los clientes, por tiempos se dedica a los sectores, mira las oportunidades, se las transmite al vendedor para que vaya a negociar, “si él no lo hace yo voy y negocio y regalo algo porque yo sé que eso me va a dar utilidad y voy a recuperar lo que di y mucho más”.

Su apuesta por un mejor servicio en las ventas ha superado la visión de que los mejores clientes son los que tiene mayor capital, su experiencia le hizo pensar que todos clientes grandes o pequeños eran importantes “el distribuido que había antes solo se dedicó a la parte elite y nosotros acá no podemos ser elitistas, tenemos que ver el cliente más pequeño hasta el más grande y a veces el cliente pequeño puede uno desarrollarlo a mediano y luego a grande”

Para esto, le ha tocado profundizarle a sus empleados que la atención al cliente personalizada es lo más importante, esto con el fin de que los clientes se sientan a gusto, “hemos estado donde no habíamos podido estar porque tenían resentimiento con Fritolay porque los vendedores tenían unos paradigmas”.

La atención al cliente consiste en que el vendedor debe saber que necesitan los clientes, debe apropiarse del exhibidor y decirle al cliente que es lo que necesita. “Si nos limitamos que el cliente nos pida no vamos a crecer. La idea me surgió porque en la empresa familiar uno salía vender y los clientes decían que le compraban era al amigo” afirma que llegar al cliente es lo más duro, no puede haber barreras.

La forma de vender siempre ha sido la misma, lo que cambia es el portafolio porque la compañía cada año saca 10 o 20 referencias. “La forma de vender es muy tradicional auto venta que son furgones que andan con la mercancía y de una vez se hace la venta, también se visita dos veces al cliente por semana ” los vendedores limpian el exhibidor, miran las fechas, sacan pedido sugerido, surten y rotan fechas.

La innovación en las ventas ha sido más por cuestiones de experiencia que de copia o imitación, su aprendizaje por cuestiones de negocio acostumbra a compartirlo con sus vendedores, pues así todos hablan un mismo idioma y pueden generar mejores resultados, la experiencia ha sido su mejor escuela “yo soy una persona que no me limito y cuando voy a capacitarme le trasmito a mi equipo de ventas y como de calle a vendedor, no desde el escritorio. Eso nos ha dado muy buenos resultados”.

Para mayor cobertura y mejor servicio se aumentó el personal, específicamente para Quebrada nueva y Vallejuelo, “A partir de noviembre del 2013 se hizo otra restructuración que era ubicar a los vendedores en un solo lugar y hemos crecido bastante y hemos llegado a clientes donde no estábamos” esta ruta se hace en dos o tres días y ha dado buen resultado

porque el portafolio tiene casi 70 productos y ha gustado; a parte de las papas, tiene las galletas Quaker y pasabocas.

Así mismo, para sostener el mercado, la empresa productora debe innovar en los productos obviamente realizando un estudio de mercado en la zona, para el año 2013 la compañía ha sacado un nuevo producto que se llama la receta clásica, "es un producto que consiste en que la papa es gruesa y crocantes, como la natural y alitas BARBY Q no es picante sino a la brasa, son productos que habían salido pero por el empaque no dio resultado, ahora la presentación cambio y ahora está dando resultados" este producto, según Jhonny está dirigido a los adultos, con el propósito de recordar su niñez cuando iban al parque a comprar papas.

Las ventas es algo complejo no solo se debe innovar en la producción, en la forma de llegar al cliente, el vendedor debe estar preparado para diversas situaciones que se presentan, por ejemplo cuando termina la temporada escolar las ventas disminuyen pero cuando empiezan las vacaciones la existencia de turistas aumenta el consumo del producto.

El 2013 fue muy difícil, la economía se vio resentida por el cambio escolar, "eso fue un bajón en las ventas y la compañía pide un crecimiento muy alto y se nos ha sido muy difícil subir en pesos, toneladas y unidades" la multinacional pide las mismas ventas y según Jhonny muchas veces no reconoce que los productos que venden son más de antojo que de necesidad, de igual se escoge la estrategia de llegarles a más clientes y atosigar a los existentes para que continúen con la empresa, "Ahora lo que se mira son culturas para empezar a dar mayor inversión, de acuerdo a la ciudad el producto se manda y por ese lado hemos evolucionando"

En pocas ocasiones le ha tocado comprar los productos y llenar la bodega para cumplir con la meta, para recibir el premio, pues ya existe un compromiso con la compañía, por eso afirma que siempre hay que tener un capital, "he tenido espejos de amigos, uno tenía una empresa exitosa y se dejó enceguecer y tenía un capital de trabajo y de proveedores y lo invirtió en una mansión y en ese momento llego otro negocio igual y como no tenía plata no pudo contrarrestar eso y se quebró".

La situación de su amigo le sirvió para aprender que no se puede descapitalizar y que tiene que ser muy ordenado cuando es el dinero de otra compañía. "Este año fue muy complicado y si no hubiese tenido ese capital ya no estaría con esta empresa."

Afortunadamente desde que trabaja en la empresa familiar empezó a capitalizar, tuvo el apoyo de sus padres en el momento que fracasa, de un banco que le hizo un crédito, la cuestión es no trabajar ensayo error, afirma.

Continua diciendo que es bueno recurrir al banco por necesidad extrema, no necesariamente tiene que ser que no tenga dinero, pues cree en el dicho de que la plata llama plata y cuando no hay plata, es muy duro conseguirla. "El manejo de los créditos debe ser analizado y debe ser un porcentaje no superior al capital de trabajo para poder cubrir, es un tema muy complicado de administrar".

Las cuestiones de publicidad si son manejadas por la multinacional, lo mismo la relación, las alianzas y los acuerdos con otras organizaciones y empresas, en cuanto a proyectos ambientales y sociales, la empresa transforma los productos que se han dañado y sus envolturas para reutilizarlas, "los devolvemos a Cali y allí hay alguien que separa la envoltura del producto, éste producto lo vuelven harina y hacen concentrado para animales y con la envoltura la procesan y hacen techos pre fabricados" los techos son donados a barrios más desfavorecidos.

Como trabajador independiente, su empresa tiene la misión ofrecer un excelente Servicio al cliente en la distribución de productos Snake. Su visión es atender más zonas a corto, mediano y largo plazo, con la misma calidad del servicio.

La empresa hasta el momento solo ha sido administrada por Jhonny, por un tiempo no muy largo contrató a una persona para administrarla, pero "no lo hizo bien, entonces cuando tome las riendas ahí si empezamos a crecer y a mostrar resultados" piensa que en las empresas pequeñas si el dueño no esta no hay resultados.

Frente algunos aspectos generales de la empresa afirma que el promedio de escolaridad en general de los trabajadores es que son bachilleres, con estrato socio económico entre 2 o 3, cuya principal característica social es que todos son hombres mayores de edad, "porque el trabajo requiere andar en moto, jalar furgón, es de fuerza, podría ser una mujer para el servicio al cliente pero el problema es el transporte".

El trato con los trabajadores se basa en la hermandad, en el respeto, la confianza, la honestidad, el ambiente es agradable expresa, son muy pocas las diferencias y los roces que se dan, además el tiempo que comparten es muy poco por que permanece más en campo "cuando hay conflicto se soluciona de manera civilizada porque yo no soy participe de sacar a nadie, solo les digo este es su trabajo, la cuota suya es esta, su responsabilidad es esta y si no cumple ahí si se va, pero de resto no ". Afirma que como empresario es muy importante confiar y demostrarle a la persona que usted confía en él, pero a la vez debe cautelar si en realidad está siendo correspondido porque la gente a veces abusa de la confianza.

Aunque la empresa no cuenta con muchos trabajadores, y es una micro empresa, contribuye de manera directa e indirecta en el desarrollo del municipio, pues también paga impuestos y ofrece un producto de buena calidad afirma Jhonny.

A la hora de hacer un negocio, se considera una persona correcta, le da más importancia a la palabra que al papel, sin embargo, las experiencias le han enseñado que es mejor todo escrito, porque las palabras se las lleva el viento, cuando se hacen acuerdos y existen trasgresión de las reglas de juego opina que la persona es desleal, tramposo y deshonesto.

Ahora que está en otra etapa de su vida, Johnny expresa que Zarzal ha cambiando, ha superado parte la cultura del narcotráfico, la costumbre del dinero fácil, y ha vuelto a trabajar duro y honestamente. La transición no fue fácil, “después del 2007 que ya empezaron a caer cabezas visibles del narcotráfico, la economía empezó a tener un retroceso Rio paila, Colombina y el comercio no tenían las mismas ventas. Al 2013 la economía volvió a evolucionar porque ya la gente se ha concientizado de que de eso no se vive y volvió a trabajar, a cultivar y hacer plata bien habida”.

Respecto a la política, piensa que es corrupta en todas partes “el que sube es a enriquecerse, a robar, a construir lo suyo pero nunca a trabajar por el pueblo”, la experiencia que tuvo un tío le sirvió para confirmar su hipótesis, su tío una persona honesta, trabajadora, responsable, se postuló como candidato al concejo, “Él contaba con 1000 votos y de esos solo le aparecieron 100; ahí se encuentra con la realidad, se da cuenta que eso es una mafia, una trampa.” Por lo anterior dice no le gusta participar en cuestiones políticas ni ir a las urnas a votar.

Algo similar pasa con la religión, piensa que es un grupo político más, hay muchas cosas que no comparte, “creo en Dios no en la religión”, sin embargo asiste a misa por costumbre, su familia ha sido católica. Por otra parte, cree en la justicia divina, no piensa en tomar represalias contra alguien cuando ha realizado un acto desleal con él, todo lo deja en manos de Dios “uno todo lo malo lo paga”.

Otro postulado que apropia de la religión es la cultura de servir a los demás, “poder ayudar gente, dar un obsequio y lo que más me motiva es que de mi dependen 4 ó 5 familias directamente, y yo digo si yo me voy ¿qué se ponen hacer esos muchachos?”. Johnny todos los días se levanta motivado a trabajar por su grupo de trabajo y por su familia para brindarles mejores condiciones de vida.

Aunque servir a los demás es uno de sus principios, no le gusta participar en asociaciones, gremios, organizaciones, fundaciones cívicas y comunitarias por el poco tiempo disponible y teme descuidar su negocio.

Los negocios son un todo para su vida, desde que se levanta en la mañana hasta que se acuesta, son la motivación y la herramienta para tener condiciones de vida dignas. Su día comienza entre 6:00 y 6:30 am, a las 7:00am por lo general se encuentra con sus vendedores para organizar el trabajo del día, se dedica al arreglo de bodega y de oficina, en

la semana sale varias veces a realizar visitas a sus clientes “acompañó los vendedores, mirando cifras, mirando por dónde meternos para crecer, entonces yo me quedo allí inspeccionando de que se hagan las cosas”

La hora de acostarse es muy variada, a veces se desocupa de la oficina a la cinco de la tarde (5:00pm), otras veces a las ocho de la noche (8:00pm), maneja su tiempo de acuerdo a las labores que haya.

Lo que gana en sus negocios es invertido de nuevo, más que todo en propiedad raíz, porque es algo que es tangible y que se valoriza, esto lo hace por su familia y su hija, además de esto, paga sus deudas y gasta como cualquier empresario y ser humano “uno no tiene la vida comprada, por si el día de mañana yo falto mi hija pueda disfrutar de algo”.

Para tener un capital e invertir, Jhonny ha sido muy ordenado en los egresos, de su sueldo cubre gastos personales y aporta al hogar, la utilidad del negocio se invierte y en ocasiones se endeuda para capitalizar algo que a futuro le va a generar entradas.

Él siempre piensa a futuro, tiene proyección, piensa que el empresario no debe pensar solo en lo económico sino también en dar empleo “el empresario no es el que hace empresa, si no el que está soñando en hacer más, en dar más empleo, mejorar la calidad de vida de los colaboradores”.

El tema que más le gusta de la vida empresarial es el de mercadeo y ventas, le parece un poco aburrido lo administrativo por la realización de informes, facturas, manejo de personal “lo mío es la calle, visitar los clientes, acompañar a los vendedores, me gusta ejecutar”, considera que ha obtenido mejores ingresos cuando se dedica a las visitas y a las ventas, que cuando está en la oficina, ya que lo clientes varias veces le compran no por necesidad sino por amistad, pues le gusta volverse amigo de los ellos.

Se considera una persona reservada, “porque muchos piensan que él que muestra es narcotraficante o está en negocios ilegales”, prefiere manejar un bajo perfil y disfrutar más con su familia y algunos amigos, “soy una persona más bien de comer saludable, de hacer deporte, jugar futbol, dormir bien y pasear en familia”,

No le gusta mucho la vida social, mirándolo desde el punto de vista de reuniones sociales, fiestas, baile y licor. Tiene un grupo muy cerrado debido a las experiencias vividas, sin embargo afirma que cuando tiene una amigo es como un hermano y estaría dispuesto a darlo todo por él “mi grupo de amigos es de por ahí 4 ó 5 y son personas que comparten mis mismos ideales, pero no me veo tanto con ellos por falta de tiempo”.

Su trabajo es de lunes a sábados y los domingos son para disfrutar con sus amigos pero especialmente con su familia, “mi mundo es mi esposa y mi hija y mi suegra porque ella es sola, ese es mi vínculo, con ellos comparto mis triunfos, mis derrotas, evito relacionarme con muchas personas porque soy muy honesto, muy correcto y no me gusta hablar mal de nadie”.

Por el trabajo ha tenido la oportunidad de salir del país, ha estado en Croacia y en Brasil haciendo auditoria, observando canales de distribución, formas de ventas, conocer empresas, entre otras cosas. Ha visitado Chile, Perú y Estados Unidos por paseos familiares, sin dejar de pensar y observar las empresas, las ventas y los negocios.

En el 2013 su tiempo fue limitado para viajar, el cambio de calendario escolar afecto las ventas y por tanto descontroló la economía de la empresa, lo que perjudicó el cumplimiento de las metas “Me han resultado viajes pero no puedo porque quiero cerrar con un buen crecimiento, yo sé que si me voy una semana no puedo cumplir la meta ”

Su mentalidad sobre desarrollo económico, estado, mercado y derechos humanos.

Piensa que el Estado más que un ente de regulación debe ser un apoyo para las empresas nacionales, no solo debe limitarse a controlar la agenda tributaria y fiscal del país sino a fomentar el desarrollo empresarial, a través de la competitividad y la innovación, ya que esto genera unos impactos económicos y sociales positivos.

En cuestiones económicas afirma que no es participe de los políticos, pero que rescata al Ex presidente Uribe que devolvió la confianza del país, “a pesar de todo lo malo que hizo, los inversionistas volvieron a creer en el país; nosotros podemos ser auto sostenibles, porque tenemos potencia y recursos naturales, pero la corrupción no nos deja”.

Del presidente Juan Manuel Santos rescata los tratados, aunque afirma que no nos preparó para este cambio, pero que estos acuerdos generan más ingresos y finaliza “el problema es la cultura que tenemos de enriquecernos solo algunos”.

Respecto al sindicalismo manifiesta que no son muy fructíferos en las empresas “buscan son el favorecimiento de unos pocos no en sí de todos los obreros”. Los trabajadores colombianos en general son “emprendedores, rebuscadores, innovadores pero debido a la falta de oportunidades innovamos para cosas de mal, para copiar, plagiar, imitar, robar, crear drogas ilícitas, pero si el gobierno aprovechará y apoyará el pueblo todo sería diferente, pero no hay apoyo”.

En cuanto al tema de derechos humanos expresa que aunque existen y están en el papel, el Estado se queda cortó a la hora de garantizarlos. La exclusión social es un tema que se ha

ido superando pero nos falta mucho camino por recorrer porque la discriminación frente a los discapacitados y personas de color es muy alta, afirma.

Opina que la violencia en Colombia existe por la falta de oportunidades y la mediocridad, “yo no critico los guerrilleros ni a los paramilitares, ni narcotraficantes pero tampoco estoy de lado de ellos, creo que ellos se vincularon a esos grupos por falta de oportunidades”. Cuando se quiere y se sueña se puede “la vida no es fácil, la realidad no es fácil; la raíz es que tenemos un gobierno corrupto”

8.5 HISTORIA DE VIDA DE MARIA CAROLINA TAPASCO MARIN



Propietaria del almacén CAMEL, venta de ropa y de Uniformes escolares, ubicado en el municipio Zarzal. María Carolina Tapasco Marín, nació el 24 de abril del 1985 en Pereira Risaralda, sus padres se dedicaban a trabajar y cuidar fincas de gente pudiente, pero se trasladaron a Zarzal por que le resulto trabajo en la hacienda Samaria, “Tenía meses de nacida cuando nos fuimos para Zarzal”.

Su madre, tal vez cansada de ser dependiente y no tener una estabilidad económica decide abrir una tienda y paralelo a esto, decide tener su segundo hijo, Jorge Luis Tapasco, el cual actualmente tiene

24 años y estudia en la Universidad Administración de empresas.

Aunque sus padres trabajaron durante mucho tiempo en fincas, tenían como meta terminar su bachillerato y realizar otros estudios “mi mamá hizo cursos de empresaria y mi papá de contabilidad”.

Con el ánimo de salir a delante, la madre de Carolina empezó a surtir su tienda con venta de arepas, realización de costuras, ropa, entre otras, hasta que pudo montar un almacén y sostenerlo, actualmente se llama ZARZAL PLAZA. Al principio fue un poco difícil pues en varias ocasiones “yo hacia el almuerzo e iba con mi hermanito a llevárselo y ahí ya le ayudábamos a cerrar y ya nos íbamos para la casa”

Aunque Carolina acompañaba a su madre en el negocio y le ayudaba, también tenía tiempo para estudiar, hacer tareas, montar cicla y jugar hasta las 9:00 o 10:00 de la noche.

Nidia Socorro Marín Hernández y Jorge Alcides Tapasco, aquellos seres que vieron nacer a Carolina, sostuvieron buenas relaciones a pesar de los trabajos de cada uno y la distancia. “Ellos siempre era muy pendientes de nosotros. Mi papá hubo un tiempo que estuvo trabajando en construcción y se iba para la ciudad de Armenia y llegaba los fines de semana y eso para nosotros era una fiesta”.

Vivir relajada con su madre y su padre, jugando, eso fue lo que más le gusto de su niñez, pues afirma que en la edad adulta solo se piensa en el trabajo y en los hijos. “el colegio lo marca a uno bastante por los amigos y por la independencia, los paseos, la comitiva con la carne quemada y salía uno del colegio y decía vamos hacer tareas pero mentiras uno se iba era a montar cicla”. En el tiempo libre jugaba, escuchaba música y compartía con su mamá”.

Cuando tenía tiempo elaboraba bolsitas de regalo para venderlas en el almacén de su madre, ahí empezó a ganar sus primeros pesos, en el mes se realizaba una venta aproximada de cincuenta o sesenta mil pesos, “ahí empecé a recoger, ahora eso hago con mi hija acá, le tengo las bolsas de regalo y esa plata es de ella”

Carolina se ha caracterizado en la familia por ser la más callada y obediente, mientras que su hermano ha sido más rebelde. En su familia recuerda que uno de los valores aprendidos fue la honestidad, recuerda que un día tomo un dinero sin permiso, y el regaño fue tal, que no volvió a hacer nunca lo mismo.

Ella estudio la básica primaria en la John F. Kennedy hasta segundo (2), de ahí la retiraron los padres porque en la escuela pensaban que era una niña especial ya que casi no hablaba. Desde tercero (3) hasta quinto (5) de primaria izo bandera en la escuela Efraín Varela Vaca. Todo el bachillerato lo realizo en la Normal superior “Nuestra señora de las Mercedes” y el desempeño académico fue bueno.

Durante su adolescencia se dedicó a estudiar y a colaborar en la casa con el oficio “no me obligaban a trabajar pero si me lo inculcaban. He vivido las etapas acordes a lo que me han tocado.”

En ese entonces la adolescencia era muy “sana”, los jóvenes no podían consumir licor ni fumar, había más control y autoridad por parte de los padres “en ese tiempo había más coacción de los padres, estaban más pendientes de los hijos y no los dejaban salir a la calle a tomar. Eso hace que la sociedad se haya deteriorado más”, afirma.

“Mi mamá vivió fue con mi abuelo y no tuvo muchos valores, la mamá la dejo muy pequeña y mi mamá desde los 7 años empezó a trabajar en casas de familia y mi papá vivió

solo con mi abuelita. Ellos no tuvieron valores pero lo que no tuvieron se lo inculcaron a uno.”

Cuando finalizó el bachillerato entro a estudiar administración de empresas en la Universidad del Valle sede Zarzal, al principio le fue difícil las matemáticas y aunque perdió la materia, la recupero pronto y se niveló “inclusive una vez me dieron un bono como de \$200.000 mil pesos por el promedio que tenía, no ocupe el primero puesto pero si he estado entre los tres primeros”.

La inclinación por la Administración de empresas inicia desde su familia, se refuerzan en la universidad y en la carrera. Piensa que varios aspectos de la universidad se han mejorado y que hoy por hoy lo teórico lo han reforzado más con la práctica, situación que favorece el sector educativo. “algo que le falta a la universidad es publicidad de la oficina de consultorías que hicieron; a mí me gusto porque me parece que está más a la mano de la comunidad”, otra sugerencia que realiza, es que las prácticas y los trabajos de grado se implementen en la región y no se busque ciudades lejanas, esto para mayor impacto en el contexto del norte del valle.

Mientras Carolina se preparaba para su grado, doña Nidia le abrió camino en el mundo laboral, prepara una tienda de ropa, el cual se convertiría en el regalo de grado para su hija y en el sostén económico de la misma.

El negocio del almacén inicia en el 2007. “empieza porque mi mamá me lo regala de grado, yo no creía y ahora todo es independiente, desde ahí he ido creciendo” uno de los momentos más significativos fue el traslado del almacén. Este ha pasado por meses difíciles y muy apretados “a mí me va más bien en enero que en un día de la madre. Solo tengo tres créditos, no me gusta estar detrás de la gente cobrando”.

Los principales productos del almacén son todas las prendas para dama y los uniformes.

Después de graduarse como administradora, decidió estudiar pedagogía en la Universidad Antonio Nariño y ahora está estudiando diseño de modas en Tuluá, “me gusta mucho la independencia, quiero es montar mi taller de confecciones, diseño de la ropa y accesorios, estoy en pro de eso”. En 5 años Carolina espera tener estructurado el almacén y el taller, surtidos con ropa comprada y elaborar por su marca, “la ropa es una gama muy amplia; hay mucha ropa clásica que uno puede trabajarla durante todo el año”, su misión es y será tener buena atención al cliente, ofrecerle prendas de buena calidad, el buen servicio y el buen nombre que debe ser reconocido. “Solo tengo venta acá en Zarzal y me gustaría mucho Pereira por ahí en dos (2) o tres (3) años”.

Actualmente son dos (2) trabajadoras mujeres que conforman su empresa y tiene un promedio de escolaridad de bachilleres y cursos de atención al cliente en la cámara de comercio, se encuentran en estrato uno y dos.

Expresa que desearía ser reconocida por lo que hace y los retos propuestos, entre ellos conseguirse un buen capital para montar su taller. Ese es el gran sueño de Carolina, es el que la motiva a estudiar y trabajar con mucho ánimo, sumado al deseo de salir adelante con su familia.

Su esposo lo conoció a los 18 años, cuando su madre le regalo una moto, ese detalle fue el presto para compartir un momento, que quizás fue clave para 7 años de novios y 3 de casados. Su procedencia es de Pereira, él vivió un tiempo en México, luego se regresó, consiguió trabajo y tiene un almacén en bisutería que se llama Libélula.

“mi hija nació en Zarzal, tiene 21 meses, fue registrada en Buga por que haya la hospitalizaron por cuestiones de salud, a raíz de eso no quiero tener más hijos” a esta decisión se le adjunta el panorama de la juventud el cual es triste para Carolina.

Aunque la niña esta pequeña, intenta realizar lo mismo que sus padres, atiende al público cada vez que está en el negocio de la madre o del padre “ella se está enfocando y va aprendiendo los roles de los papas” “los dos tenemos nuestros negocios independientes aunque yo le colaboro a veces, cada uno tiene su propio dinero y nos ayudamos cuando lo necesitamos”. Cuando Carolina tenga su taller espera darle oportunidad a madres cabezas de hogar, para quitar y vencer el conformismo en el que muchas viven.

Quizás a muchas les falto desde pequeñas trabajar, dice Carolina. En su caso, con el tiempo fue ganado una remuneración económica para comprar sus cosas, además de esto, adquirió la experiencia para su primer trabajo, que se extendía en la jornada de la tarde después del colegio hasta las 5:00pm, las tareas las hacía por la noche en la casa.

En cuanto a la trayectoria política de su familia cuenta que su madre participó en un partido político para lograr un puesto de trabajo, pero fue un fracaso “desde eso ella nos inculca que las cosas se hacen por mérito propio y no esperar a otro”.

Por eso su relación con la política ha sido distante y no participa ni en partidos políticos, ni en cargos públicos, no ha tenido negocios con el estado. “He dado solo el voto y ya pero mirando características de los que se lanzan”. “La alcaldía no colabora en nada y no hay apoyo de nada. Lo único es con palanca, la política no es limpia hay interés particulares”.

Respecto a la participación en fundaciones/organizaciones cívicas comunitarias o no gubernamentales ha sido un poco apática pues expresa que tratar de organizar a la gente es

muy difícil, ya que le dejan el trabajo a una sola persona “la gente quiere beneficios pero no se mete en el cuento y eso lo desanima a uno”.

Su familia ha sido sujetos de cohesión armada por grupos ilegales “a mi mamá si le toco pagar porque lo grave es que amenazan es con los hijos, y la policía dice no le pare bolas y no prestan la ayuda de vigilancia” allí uno recurre a la seguridad privada.

Los negocios, el comercio se convierten en una base para la vida de Carolina, son primordiales para salir adelante con sus hijos, “esto me lo ha enseñado mi mamá, la cual es el eje, es la de carácter e iniciativa, ella es la base de mi vida, es la que me ubica en todo. Mi papá me ayuda y es incondicional, pero mi mamá es la autoridad”.

Respecto a los gastos en la casa, estos son compartidos, medidos y controlados. “distribuyo en la cuota de la casa, en la niña, en mis estudios y en mis gastos y siempre trato de ahorrar algo, yo preveo a futuro uno no sabe una enfermedad o algo. No pago pensión porque yo sé que no voy a alcanzar pensión” “a veces realizo tres mercaditos de 20.000 mil pesos y miro a quien se los regalo, cuando yo veo que la gente necesita”, además de esto ultimo la responsabilidad social que maneja está íntimamente relacionada con el buen trato hacia sus trabajadoras, el intercambio de información y capacitación con las mismas.

Gracias al cálculo y la contabilidad que realiza en sus procesos económicos ha sabido maximizar su dinero, en los negocios realiza la reducción de impuestos, el libro fiscal, el inventario y el manejo de personal. Un porcentaje de las ganancias es nuevamente invertido “solo saco el sueldo y el resto vuelvo y lo invierto porque sé que estoy ganando más”.

La vida crediticia la cimentado por recomendaciones de doña Nidia, su madre, ella es la referencia, “son créditos de proveedores sin letra ni nada, mercancía sin tope por lo buena paga que ha sido ella”.

Con el propósito de mejorar el servicio Carolina ha realizado cambios e innovaciones, como subir fotos al Facebook privado de la ropa y los uniformes que están en venta. Oferta de uniformes se ha realizado porque aquí en el municipio no hay un mercado constante, la demanda se realiza por encargo y en varias ocasiones se necesitan uniforme de manera inmediata.

Otros cambios han sido la razón social, antes se llamaba Fashion ahora se llama Camel; “mis imágenes representan la evolución de la oruga a la mariposa, eso es lo que le quiero hacer al almacén”. “el cambio de nombre es porque quería renovación, reingeniería con lo actual”. Muy pronto se fijaran cámaras en el local, se trabajará fuerte en los uniformes y se realizará más selección de personal. “Pero todo se va hacer de manera gradual”.

En estos momentos el almacén ofrece ropa de todo estilo, tela, ropa interior, lencería y uniformes. “Por lo regular cada mes o mes y medio y se sacan a veces promociones una vez cada tres meses. La ropa es muy clásica. Con mi mamá es con la que más charlo para ver que se hace y montar el taller en compañía porque las dos tenemos el mismo carácter, pero eso es a largo plazo porque la inversión es alta. Si se monta el taller las prendas serían más económicas porque se ahorra mucho intermediario”.

Expresa que en estos momentos no hay acuerdos con otros almacenes; ya que solo han tenido experiencias negativas. Hasta ahora el almacén no ha estado en crisis, porque poco a poco se han realizado los procesos “he ido despacio pero firme”.

Carolina se caracteriza por ser una mujer muy productiva pero silenciosa, “soy callada, pero si hago las cosas, me dedico mucho”, humilde con aquello que sabe y consigue. Le gusta de su trabajo asentar documentos, pero lo que más me gusta salir de compras para el almacén y atender la clientela.

“Los valores, creencias y actitudes que creo que me convierten en una empresaria son la responsabilidad, la calidad y la honestidad”, manifiesta así mismo que la personalidad de un empresario debe estar compuesta por liderazgo y lectura constante para actualizarse en el campo que trabaja, por otra parte afirma que es importante fortalecer a diario la espiritualidad.

En su diario vivir trata de distribuir su tiempo en el negocio, en compartir con su hija y en estudiar. “Los domingos se comparten en familia”. “Respecto a la vida social, asistimos a fiestas de la niña, cuando hay reuniones que invitan, si salimos. Cuando nos vamos a surtir nos vamos con la niña, el tiempo libre lo dedico a mi niña, ahora mi propósito es montar bicicleta porque a veces me siento cansada por no hacer ejercicio” “también saco tiempo para leer los periódicos el Tiempo y el País. No todos los días pero lo hago, leo libros empresariales, capitalismo solidario, uno que otro y el internet a ratos. No soy de muchos amigos, tengo algunas amigas y son mayores que yo”.

A veces realizo viajes a Cali, Tuluá y Pereira. Anteriormente teníamos la costumbre de por lo menos viajar una vez al año a San Andrés pero este año es muy difícil por compromisos adquiridos, igual se está programando una salida para el otro año.

Lo que piensa Carolina acerca del desarrollo económico, estado y mercado.

En palabras crudas pero reales y con un sentimiento de desesperanza afirma que el Estado no ayuda, pues en vez de favorecer a los pequeños empresarios antes estanca por el cobro excesivo de impuestos. Por otro lado, como no hay subsidios y fortalecimiento empresarial,

en ocasiones las empresas se ven obligados a realizar despidos que sigue afectando la economía local.

Percibe que el respeto por los derechos humanos se ha perdido, que todavía existe mucha exclusión social, violencia y conflicto.

Opina que los sindicatos a veces buscan solo el beneficio de los trabajadores pero no el de la empresa en general “Hay es que mirar quien arma el sindicato porque algunos buscan solo el beneficio para ellos”, respecto a los trabajadores colombianos afirma que estos son muy perezosos, se confían de los dineros de familias en acción, son sumisos y son escasos de ideales. “Nunca es tarde para hacer lo que se quiere.”

A la hora de hacer negocios piensa que la amistad y lo negocios van por caminos diferentes y trata de ser muy neutra “hay que pensar con la cabeza y no con el corazón”. Su regla principal para realizar negocios es la seriedad. En los negocios no se puede ser desleal, hay que competir pero con las mejores propuestas.

8.6 HISTORIA DE VIDA CARLOS ANDRES TAMAYO COBO,

“Las oportunidades no se pierden, otros las toman”



Gerente y representante legal de Cooperativa de Transportes la Andina, La unión, Valle del Cauca. Nació en la Unión Valle el 23 de mayo de 1980 en el Hospital San Esteban (hoy día Gonzalo Contreras), un viernes a las siete de la noche. Su familia residía en el corregimiento de San Luis, donde paso sus primeros años.

Vivía en una casa alquilada contigua a la casa cural, las locaciones eran antiguas, de bareque con dos habitaciones, corredores grandes así como los de sus vecinos. Sus domicilios eran pintados con los colores típicos como el azul claro y el blanco; las puertas eran de madera.

“La iglesia que quedaba al lado de nuestra casa era totalmente antigua, recuerdo que tenía los techos y las ventanas en madera, allá íbamos a misa los domingos y los otros días volvíamos a jugar porque la puerta la dejaban abierta para participar con los de juventud”.

Frente a la casa se encontraba el parque principal, tenía bastantes árboles y espacios amplios para jugar, además era un sitio tranquilo donde los niños de su época no corrían ningún riesgo “allí podíamos correr, distraernos, no habían problemas de robo, nos daban mucha libertad”.

Su núcleo familiar estuvo compuesto por su madre Marta Lucia Cobo Quintero, su padre Alex Arturo Tamayo Bermúdez y dos hermanos menores “él que me sigue nació en el 1983 le llevo tres años y se llama Carlos Arturo Tamayo y mi otro hermano es un poco menor y se llama Diego Alejandro Tamayo que nació en 1989”. Además de ellos tiene dos medio hermanas mellizas, hijas de su padre.

“La relación con mis hermanos siempre fue muy buena, yo a mis dos hermanos les tengo mucho aprecio, los quiero mucho y ellos me aprecian y me tienen mucho respeto; el que me sigue es una persona muy calmada, muy dócil, manejable, ha sido muy querido. Frente mi hermano menor recuerdo que lo consentíamos mucho porque el nacimiento de él fue una etapa para la vida nuestra, dio un cambio total a la unión familiar”.

El padre de Carlos fue transportador, empezó en esta actividad porque los hermanos de los abuelos paternos fueron fundadores de lo que hoy es la Cooperativa de Transportadores la Andina en el año 1944. Su abuelo tenía un taxi y su padre estuvo como conductor durante

muchos años, posteriormente se fue a vivir a la ciudad de Pereira durante 7 años, trabajó en Bavaria y después de un tiempo se retiró; con la liquidación de esta empresa adquirió un taxi de servicio público. Fue en Pereira donde conoció su madre y luego de casarse decidieron residir en el corregimiento de San Luis en el año de 1979. Recuerda a su padre como el declarante de las reglas, normas y parámetros dentro de su hogar.

Carlos expresa que en su infancia tuvo momentos muy felices, jugaba, cantaba, se subía a árboles, se iba para donde un vecino quien era como su segundo padre para que le enseñara labores como sembrar almidón y pelar yuca. También recuerda la escuela⁵² y a una de sus profesoras por ser quien lo marco en su vida debido a su pedagogía para enseñar “recuerdo a la profesora con mucho aprecio porque fue muy cariñosa, la forma como nos daba a entender las cosas y como me enseñó los números y letras; fue muy paciente y lo hizo de una manera en que pude captarle demasiado fácil, me sirvió para tener una buena percepción del estudio que en últimas siempre es el pilar para uno poder prepararse en un futuro”. Se acuerda que fue buen estudiante aunque un poco indisciplinado en clase; le gustaba la educación física y hacer deporte “me destaque porque ganaba carreras de atletismo”.

Sin embargo, tiene presente que en esta etapa de su vida, la situación económica en el hogar era muy difícil, no contaban con sus necesidades básicas satisfechas:

“vivimos necesidades bastantes grandes, mi papá no tenía ingresos muy altos, en ese tiempo yo solo tenía mi par de zapatos para el colegio, pero también era para el domingo, entonces cuando ya se rompían tenía que buscar la forma de echarles bóxer o ir a la escuela y a la iglesia con mis zapaticos rotos. Recuerdo que tenía un solo jean, este a lo más se ponía blanco mi mamá me lo teñía para poder ir el otro año al colegio; una ventaja que tuve en ese sentido era que yo era pequeñito, no crecía mucho entonces me servía de un año a otro”.

Plantea que su familia materna en ese tiempo fue un apoyo muy grande, pues como había primos de su misma edad, la ropa usada se la obsequiaban.

A los siete años de edad, pudo observar como los primos de su padre se deleitaban con la riqueza, mientras ellos eran humillados “nos tocaba vivir casi que sometidos, humillados porque ellos llegaban en carros lujosos, muy bien vestidos y cuando no les acercábamos decían “no, no me toque” “no me coja las cosas” ó “no entre a la habitación porque me enmugra tal cosa”, entonces uno sentía esa diferencia social bastante marcada, uno quería tener esos privilegios que ellos tenían, yo me preguntaba ¿cómo puede uno acceder a esas

⁵² Estudió hasta cuarto de primaria en el Belisario Caicedo en San Luis, y quinto en el Simón Bolívar.

cosas?, ¿por qué ellos si pueden y nosotros no?, son cosas muy importantes que marcaron mi vida, sin embargo, después de un tiempo entendí que no todo es color de rosa y que lo que fácil llega, fácil se va y eso le paso a ellos”.

Es importante plantear que con el taxi, el padre de Carlos logro solventar las necesidades básicas de su hogar “el taxi fue una bendición porque se trabaja todos los días, se ve dinero y hay pan en la casa, nos cambió la vida totalmente porque ese problema de esas necesidades estaban cubiertas y mi papá empezó a pagar deudas y me dio la oportunidad de estudiar”.

Recuerda que en su núcleo familiar siempre se inculcaron costumbres y valores como el ir a misa, el respeto por lo ajeno, la honestidad y el respeto por la vida “en 1980 hubo mucha violencia, se encontraron agrupaciones famosas, sicarios de reconocimiento internacional - los guanábanos- y de alguna manera mi familia estuvo involucrada en este contexto porque les mataron familiares en ese entonces por eso siempre nos inculcaron el respeto a la vida”.

Plantea que estas creencias inculcadas desde niños se convierten en valores importantes en la medida que se les da coherencia “yo creo que para mí algo importante de las cosas que nos enseñaron, es que lo que mis padres me decían que debía hacer ellos lo cumplían, había una relación, entonces eso hace que a uno se le queden las cosas grabadas y marcadas para aplicarlas en la vida práctica”

En su niñez no tuvo ideas o acciones relacionadas con la creación e innovación empresarial “ese instinto de comercializar o negociar debería tenerlo e inculcárselo a un niño desde pequeños, así sea con juegos de monopolio, yo nunca lo tuve, no tuve ese privilegio, mi papá si nos hablaba que él desde niño si negociaba yo no”.

De su adolescencia recuerda que después de los 10 años empezó el bachillerato en el colegio Manuel Antonio Bonilla de la Victoria Valle; expresa que en esta etapa tuvo mucha libertad, aunque sus primeros años tuvo un proceso de adaptación debido a que pasaba de la zona rural a la urbana “conocí profesores que en algún momento los vi como modelos a seguir por su capacidad de expresión, conocimiento, aunque era bastante tímido, siempre fui de pocas palabras y estuve influenciado por la familia”.

En esta etapa, el amor no estuvo marcado “*no tuve pareja, me dedique más al tema de jugar, divertirme, distraerme, practicar deporte*”. Su pasión fue el futbol, estuvo vinculado en la selección de la Unión. Además de esto, empezó a estudiar saxofón pero se retiró a los cuatro meses porque en el tiempo que estuvo en clase no conoció el instrumento; también perteneció a la banda marcial y allí toco bombo durante tres años.

En la época del colegio sus compañeros se consideraban por ser personas sobresalientes, éstos fueron el motivo para que él buscara la forma de destacarse en el aula. Sus últimos años de bachillerato los realizó en el mixto y allí fue donde tuvo la oportunidad de estudiar electricidad “yo no tenía muy claro cómo iba hacer mi futuro académico, profesional y laboral, pero si tenía claro que era lo que no quería hacer y tenía claro que quería ser estudiante y fue algo muy importante.

Siempre le temió al tema de las sustancias psicoactivas aunque expresa que no estuvo distante a ellas “en mi salón tuve la presencia de compañeros que les gustaba la marihuana, la consumía en el salón y muchos de ellos cayeron en ese mal, recuerdo que eso venía con la compañía del licor, del deseo de disfrutar de los deseos carnales como la prostitución”. Declara que hoy día no se ha embriagado, no ha consumido sustancias psicoactivas y no ha ido a un sitio de citas y que el reflejo de sus compañeros le afianzó los valores y la moral para saber qué era lo que quería y para donde iba.

Se graduó a los 16 años, en esta etapa no sabía qué era lo que quería estudiar, sin embargo, entrar a estudiar sistemas “empecé en una sala de sistemas a estudiar dos horas, luego iba cuatro (4) o seis (6) horas, pero eso lo termine como en un diciembre. Mi papá me dijo esperemos que en junio abren la Universidad del Valle en Zarzal y entra, si hay plata”.

Terminó el curso y como no tenía nada que hacer, empezó a manejar uno de los taxis de su papá; en abril del año 97 para domingo de ramos empezó a transportar gente hasta el lugar de residencia, además de hacer recorridos desde la Unión hasta Toro. A los 17 años empezó en Tras Andina como conductor.

Además de trabajar, haber estudiado sistemas, le dieron una beca para estudiar contabilidad básica “en esta nos enseñaron que era débito, crédito, la profesora era estudiante de contabilidad, muy bonita se daba a entender bien, manejaba bien el tema y me gustaba ir a verla. La Universidad del Valle fue a ofrecer los programas y entonces empecé a descartar la posibilidad de ir a estudiar a otra ciudad porque no tenía los recursos para la matrícula y la estadía”.

La posibilidad de estudiar para Carlos era mínima por la falta de recursos económicos; sin embargo, entro a estudiar en el año 1997 Contaduría Pública “me metí sin tenerle amor e inspiración; además no me gustaba porque tenía la idea que un contador se la pasaba metido en una pieza lleno de libros, con los pelos parados, unas gafas, aislado y solo. Su padre le pago el primer semestre y de ahí en adelante los canceló él con lo que se ganaba del taxi “estudie nocturno y todo el día manejaba el taxi y hacia tareas para la Universidad, ahí identifique quienes estudiaban allí para hacerles la carrera”. Refiere que su desempeño académico no fue excelente debido a que manejaba dos responsabilidades.

Estando en quinto semestre en la Universidad decidió ofrecer su trabajo como auxiliar contable en Tras Andina, sin embargo, como la planta era muy pequeña el revisor fiscal solo le pudo ofrecer medio salario mínimo para tiempo completo. Llevaba un año y cuando vio que la posibilidad de ascenso era difícil decidió retirarse e ir a trabajar en FREXCO Grajales como jefe de despacho “yo hice muy buena amistad con Beatriz Londoño que es contadora y fue gerente de Grajales y una vez me dijo que si quería había una posibilidad de ser jefe de despacho en Frexco Grajales y que pagaban tres veces de lo que yo recibía, se me abrió los ojos y dije si me voy”.

En el 2001, llevando tres meses de trabajar en Frescos Grajales lo llamaron de Tras Andina para ofrecerle el cargo de subgerente, a lo que él de inmediato respondió positivamente “me dijeron que hubo una situación y la gerente renunció y se llevó la mano derecha de ella y que necesitaban una persona que le doliera la empresa y que tuviera el conocimiento”. Firmo contrato en noviembre y estabilizó el cargo en la empresa año después, “de ahí para acá empecé a ser el hombre orquesta en Trasandina”.

Se dedicó a verificar que tenía la cooperativa y a buscar la forma de efectuar lo que aprendía en la Universidad, lo primero que hizo fue implementar los sistemas de información, además de retomar la estación de servicio que anteriormente era alquilada. Así mismo, creo el sistema de inventarios, actualizó el software para la empresa y realizó un proyecto educativo socio-empresarial para identificar la trayectoria de otras empresas “se hizo un trabajo con los asociados, allí cada uno planteaba sus sueños, visión de la empresa, hoy día esos sueños se ejecutaron casi en 95%”.

Siempre ha pensado en la parte administrativa, de sistemas, integración e información para trabajar en línea. Hoy día tiene comunicación directa con todos los puntos de venta de la empresa y de esta manera controla inventarios, recursos, ventas y asegura la inversión “mi jornada laboral fue extensa, destinaba casi 10 horas al trabajo, eso lo hacía para lograr la meta, yo creo que el desarrollo que ha tenido Tras andina -modestia aparte- se debe a la entrega que yo le he puesto, pero se debe más a la formación que tuve en la Universidad y de lo que uno aprendía poderlo ejecutar dentro de la empresa”. Este continuo mejoramiento en la empresa se debe a que Carlos pretende que ésta sea reconocida y líder en el municipio, además de estar permanente en el tiempo.

Es importante resaltar que todos los logros adquiridos en la empresa, le permitió cambiar la percepción que tenía del contador “no me equivoque de carrera, aunque no le tenía mucha pasión me di cuenta que tenía muchas áreas de conocimiento por explorar porque podía ser revisor, manejar la parte de economía, costos, tributaria, administrativa, etc.” Frente las jornadas extensas de trabajo, desde que recibió la gerencia hace 4 años empezó a delegar responsabilidades con el fin de reducir la carga laboral.

En la actualidad además de tener la gerencia de la Cooperativa Tras Andina tiene otra fuente de ingreso que es un microbús de servicio especial “este microbús me ha permitido recibir ingresos superiores a los que me gano como empleado, me da una calidad de vida diferente, pagan mi automóvil y me da una fuente de ingreso muy estable”.

Plantea que a sus 33 años ha tenido la oportunidad de analizar escenarios, condiciones económicas y tener elementos de juicio para tomar decisiones, es por ello que a largo plazo como una de sus metas piensa en tener su propio negocio “yo no he sido como los paisas culebreros, que cogen una loca, la bañan y la venden, ni nunca fui emprendedor en los negocios, sin embargo hoy día pienso en tener mi propia empresa”

MOMENTOS SIGNIFICATIVOS Y VIDA ACTUAL DE CARLOS TAMAYO

Carlos plantea como momentos significativos el grado de contador público en la Universidad del Valle a los 23 años “fueron seis años bastantes difíciles, entonces a título personal fue un triunfo, porque lo termine con mucho esfuerzo, uno sale con un mar de conocimientos y un centímetro de profundidad”; además de lo orgulloso que se siente cada vez que puede hacer un diplomado y recibir el certificado.

Dentro de sus estudios se encuentra el diplomado de tributaria que realizó en la Universidad del Valle, el de Administración de Empresas de Transporte en la Universidad de San Buenaventura en Cali. De igual forma, el diplomado de Gestión de Calidad en la Universidad Católica de Pereira en herramientas gerenciales y el de alta gerencia en la Universidad Libre.

Así mismo, como proceso significativo está el recibimiento a los 21 años del cargo de subgerente administrativo y luego la gerencia “fue un reto bastante grande, inicialmente dude por las condiciones de la sociedad que hoy en día me desempeño, es una Cooperativa y éstas funcionan como entidades públicas y manejarlo no es sencillo”. En cuanto a lo personal, una de las cosas más importantes fue el nacimiento de su primer bebé hace 5 años pues expresa que éste le cambió la percepción de la vida.

En la actualidad la vida social para Carlos no es muy fluida debido a su tiempo tan limitado; sin embargo expresa que con su familia de origen maneja una excelente relación, basada siempre en la amistad, solidaridad y de servicio. Plantea que su madre y hermanos viven en sitios diferentes pero aun así su relación es de camarería, de respeto y apoyo mutuo.

En cuanto su vida de pareja lleva una relación de 5 años con su esposa, la conoció en frescos Grajales y tuvieron un noviazgo de 7 años; después de éste tiempo decidieron planear su hija “es una relación bastante especial porque nos hemos congeniado bastante,

desde el embarazo hemos tenido una relación muy bonita, no hemos tenido dificultades y creo que la felicidad de los hijos refleja el amor de padre que uno le brinda a ellos; mi niña es un hija muy feliz, no tiene temores, no se intimida fácilmente, no tiene complejos, ni limitaciones hasta ahorita gracias a Dios”. En el momento, su esposa es ama de casa y cuidadora de su hija, pues plantean que uno de los problemas sociales que se presentan es porque los hijos se crían solos; la niña en este momento termina la guardería y va a empezar colegio, le gusta el deporte, práctica natación y patinaje.

Cabe resaltar que su pareja y su hija no han estado muy involucradas en su vida empresarial, pues trata de tener una línea divisora entre relación trabajo-familia “mi tema laboral no lo tocamos, le echo llave y lo dejo en la empresa, llego mi casa y es solo a compartir en familia, no quiere decir que no planeemos cosas, porque a título personal pensamos cuál va a ser nuestro futuro económico y tratamos de generar otras fuentes de ingreso”.

RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO

Carlos plantea que en su familia no se ha presentado trayectoria política, sin embargo expresa que ésta no ha sido ajena a ellos debido a que en el corregimiento donde se criaron había una vecina que se lanzó para la alcaldía y estos cooperaron en el proceso “apoyamos pero no en el punto de participar en discursos, ni casiar ni nada de eso”.



Cuenta que la alcaldía de Toro le propuso participar como alcalde pero no acepto, ya que piensa que el sector público es muy difícil debido al manejo político y económico que le dan a las instituciones “hay una maquinaria montada en el sistema político que es difícil cambiarla, el que entra a la política con buenas intenciones, sale corrompido e involucrado en algún problema; la política es como meter la mano en un balde de mermelada y

pretender no salir untado”.

Refiere que la política, se hizo para servir pero la filosofía en Colombia se tergiversa; sin embargo como cooperativa colabora brindándoles la posibilidad de movilizarse y de que los candidatos puedan presentar los programas de gobierno a sus empleados.

Es importante resaltar que la empresa no ha sido beneficiaria de rentas estatales pero si ha sido contratistas del municipio y de empresas del Estado por el transporte y estación de servicio que brindan “ellos utilizan nuestros servicios y eso es una forma también de hacer política porque nadie quiere contratar con empresas del Estado por las retenciones y flujo de caja que nos quitan”.

El tener buena relación con el Estado le ha permitido que las decisiones que la alcaldía tome frente a los servicios de transporte sean consultadas previamente con ellos “dentro del concejo tenemos un privilegio y es que la cooperativa es muy querida en el municipio y que nuestra población se afianza a lo propio, es proteccionista y como la empresa es una insignia a nivel municipal (casi 70 años sirviendo y transportando progreso) eso hace que las medidas locales y las decisiones que se puedan tomar no nos afecten”.

Además de esto, ha tenido la oportunidad de que el concejo le brinde protección y seguridad privada; esto se debe a que en algunas situaciones ha sido sujeto de coerción armada por grupos ilegales debido a que la premisa de la cooperativa es no apoyar grupos al margen de la ley “hace un año cuando se me presentaron problemas como extorsión, me permitieron contratar seguridad privada, escolta personal; sin embargo, no quise hacerlo porque esto es un pueblo muy pequeño, entonces cuando uno está con ese tipo de seguridad la gente está observando muchas cosas y están pensando otras, entonces espere más bien que las cosas se calmaran, pedí protección de la policía y el gobierno, se investigaron las cosas y gracias a Dios no ha pasado nada. La verdad estas amenazas son bastante intimidantes porque no solo van dirigidas a la empresa sino a la vida personal y empiezan a afectar a su familia, su entorno laboral y su estado anímico”. Cabe resaltar que estas situaciones han hecho que el edificio de la cooperativa tenga seguridad privada nocturna.

En la actualidad Carlos pertenece al club de Leones además de cuatro agremiaciones las cuales son FESOVALLE que es la federación de cooperativas del Valle del Cauca que representa todas las cooperativas del sector y es la que los mantiene informados de los requerimientos hacia las empresas del sector cooperativo. Así mismo, está asociado a ATRANSE que es la asociación de transportes del eje cafetero “allí hacemos parte de la junta directiva y participamos activamente a los congresos que se presentan; en los congresos generalmente participan los ministros, el presidente, se hacen mesas de trabajo y estudio para analizar la problemática indicada que se observa en cada uno de los espacios de nuestro país”.

Esta asociación esta agremiada a otra más grande que se llama ASOTRANS y es la asociación de transportadores nacional que representa todos los intereses del sector transportador ante el gobierno y permite estar documentados frente a las nuevas tendencias y políticas institucionales. De igual forma como la cooperativa Tras Andina tiene estación de servicio, pertenece a una federación que se llama FENDIPETROLEO, la cual es una entidad nacional que agremia todas las estaciones de servicio y representa sus intenciones ante el Ministerio de Minas y Energía.

Como todo empresario ha tenido diferentes momentos de crisis económicas y sociales, una de las situaciones que se presenta con mayor frecuencia es la inadecuada comunicación “El flujo de la información interna por parte de empleados, por parte asociados que generan ambientes tensos y la guerra de poderes internos dentro de la misma institución”. “que cada persona se dé cuenta o entienda cuál es el rol de las diferentes entidades dentro de la organización, cual es al función de los diferentes cargos que tiene asignada la empresa y que hace cada uno de ellos”. Para solucionar lo anterior, Carlos ha propuesto capacitar de forma constantes los trabajadores directos e indirectos de la empresa, además de aclarar las dudas que día a día se generan en diferentes circunstancias.

Otra de la crisis por las cuales atraviesa la empresa en estos momentos es la económica, la cual se espera solucionar con el apoyo de los asociados pues “es el asociado dueño de la empresa el llamado en primera instancia a realizar los aportes que corresponden.”

Para adaptarse a la crisis ha dejado de realizar los procesos productivos como la administración de flota, porque la crisis económica no le permite contar con los recursos suficientes para atender esa necesidad.

Dentro de los momentos de éxito destaca la construcción del edificio de la cooperativa, la recuperación de la ruta La Unión- Tuluá y viceversa, la introducción de los moto taxi, y el mejoramiento de la estación de servicio.

Respecto al negocio

A la hora de hacer un negocio Carlos plantea que es vital confiar en el otro, aunque reconoce que hay personas ventajosas “debido a la falta de valores no les interesa pasar por encima del que sea con tal de alcanzar la meta”. Para evitar lo anterior, afirma que los negocios se hacen entre amigos, con personas a las cuales se les tiene confianza, de todas maneras es importante conocer los antecedentes judiciales.

En cuanto a los cambios de la población expresa que a La Unión llega gente nueva, en algunas ocasiones por las oportunidades laborales, sin embargo no quiere decir que el negocio del transporte mejore, el estrato social condiciona la forma de viajar, si tiene buenos recursos se transporta en moto o en carro, si lo hace en un carro público puede viajar más veces por la capacidad adquisitiva, “la mayoría de gente que llega a nuestro municipio tiene ya vehículos propios y esa es la tendencia que uno observa en las grandes ciudades, como lo son las cercanas a nosotros Cartago, Tuluá, Cali y Pereira la cantidad de motos” entonces esto disminuye el uso del transporte público.

De acuerdo a lo anterior, es relevante plantear que el negocio del transporte público debe diversificarse a corto, mediano y largo plazo para sostenerse y ser competitivo, una de las



estrategias que ha adoptado Transandina es el establecimiento de alianzas, en su mayoría con comerciantes, afirma Carlos, “Yo creo que nosotros en este caso nos hemos convertido en socios estratégicos, muchas personas que distribuyen producto y servicios aquí en la región, se valen de nuestros vehículos para transportar las encomiendas o mercancías que ellos requieren traer de manera oportuna”

Dentro de la diversificación también se encuentra el proyecto de la construcción de la estación de servicio de gas, combustible amigable con el medio ambiente “el proyecto está firme y es bastante ambicioso porque es bastante costoso, y como todo proyecto costoso genera una cantidad de riesgos, ya se tiene el aval del consejo de administración, estamos buscando el apoyo por parte de las entidades financieras, ya lo que me corresponde como enmarcar el proyecto, la viabilidad del mismo ya está como dada”, esta estación a gas será un servicio complementario al de la estación de gasolina, donde estarían dos en una.

Desde que Carlos está en la gerencia ha tratado de comprar y negociar algunos activos, prefiere comprar y no vender, “la cooperativa en vez de vender ha comprado y ha mejorado sus instalaciones, patrimonialmente el crecimiento ha sido bastante marcado y grande”.

El negocio se ha diversificado tanto que la misión y visión de la empresa han cambiado, “La misión, visión y políticas de calidad de la cooperativa son misiones antiguas, no son actuales, son misiones que tienen más de tres años, entonces la tendencia y la visión de nuestro negocio como tal ha cambiado bastante y yo creo que una de las tareas que tenemos para este año”, la visión estaría dirigida al aprovechamiento de oportunidades y negocios que brinda el transporte entre ellos la comercialización al por menor del combustible, potencializarían del área de lubricación, al igual que el área de repuestos, lavado de autos, entre otras fuentes adicionales de ingresos.

Otro proyecto en marcha es la creación de la página web, la cual es necesaria para brindar información a nuestros clientes e interesados en la cooperativa.

Actualmente transandina cuenta con 40 trabajadores directos y 100 o 110 indirectos, un 99% son bachilleres, pertenecientes al estrato dos, la principal característica social de los trabajadores es que todos los conductores son hombres, aunque ser hombre no es un requisito para este cargo, hasta ahora no se han presentado mujeres, en la parte de contratación, de oficina si hay más mujeres que hombres.

La cooperativa ha sido fuente de desarrollo para el municipio no solo porque genera empleo sino porque el transporte en estos municipios, ha permitido que las personas salgan a conocer, a estudiar, a trabajar, permite flujo de personas, de mercancía y de dinero.

Por otro lado, la responsabilidad social ha estado presente desde que inicio la empresa apoyando y cubriendo costos de viajes de personas con necesidades, específicamente de salud, cada año la cooperativa realiza una fiesta por su cumpleaños, donde se invita a la comunidad en general, también se apoyan fiestas y otros eventos en beneficio del municipio de la Unión.

Mentalidad sobre el desarrollo económico, derechos humanos y mercado.

Su Posición frente a los derechos humanos es de total respeto, piensa que la violencia y la exclusión social tienen que acabarse, y que en el conflicto hay que aprender a perdonar. Sobre el uso de la tecnología afirma que hace parte de nuestro diario vivir, de nuestras empresas, de nuestra vida, es ya una necesidad.

Aunque su visión sobre la economía del país es positiva, asegura que el Estado debe controlar el monopolio y la libre competencia pues son factores que actualmente están desequilibrio y su proceso tiende a desaparecer las pequeñas y medianas empresas nacionales.

Al igual que otros emprendedores entrevistados, opina que el Estado debe apoyar las empresas con subsidios, como se realiza en otros países. Afirma que en este momento

estamos en desventaja y como país recurrimos a importaciones porque muchos productos del exterior son más económicos “con este tema de la globalización si el Estado no hace lo que tiene que hacer, va lograr que desaparezcan muchos empresarios”.

Como cooperativa de transporte expresa que desearía tener un subsidio pero que cada vez el Estado aumenta cargas mayores como lo son variables del combustible, exigencias legales y tributarias, lo que pone en riesgo nuevamente las empresas.

Desde una posición objetiva sobre el sindicalismo, opina que es un derecho y un medio para que los trabajadores se expresen y exijan condiciones dignas en el área de trabajo, ya que las empresas y el Estado colombiano en ocasiones no respetan o promueven dichas condiciones. Por otro lado, piensa que “los sindicatos también a veces quiebran las empresas” ya que sus exigencias son tan grandes que la empresa no puede asumirlas.

Sobre los trabajadores colombianos manifiesta que están en proceso de superar una cultura del facilismo, de ganar la plata fácil, pues el narcotráfico trajo consigo el pensamiento de



trabajar poco y ganar mucho dinero, “esto ha hecho que los niveles de delincuencia en el país aumenten cada vez más, el robo, secuestros, grupos al margen de la ley”.

Y continua “Yo creo que el trabajador colombiano requiere más disciplina(...)mirar culturas como la japonesa donde usted ve personas disciplinadas, personas constantes, dedicadas que están pensando en función de ser productivas con innovación, buscando rentabilidad, no solamente para el Estado sino para ellos, es algo admirable”

“Si yo no tengo claro para donde voy cualquier cosas hago, si yo no tengo esa cultura de trabajo tampoco voy a poder ser muy productivo, esto es una desventaja que tenemos los trabajadores colombianos” en otras palabras expresa que los trabajadores colombianos son personas buenas solo requieren disciplina y más iniciativa, pero esto, no depende solo de ellos sino de quienes dirigen el país, “Si definitivamente nuestros dirigentes invirtieran más en educación, fueran honestos, sería mucho mejor”.

El transporte y las estaciones de combustible a futuro: una mirada como empresario y gerente de la cooperativa transandina

Como empresario hace una evaluación del contexto y alcanza a percibir que las estaciones de servicio tiene que diversificar al igual que el tema de transporte, ya que actualmente personas con mucho dinero compran estaciones, conformado monopolios que utilizan

estrategias como la baja de precio en el galón para atraer clientela, “El negocio fue muy bueno mientras el gobierno pudo intervenir y definía los márgenes que nosotros teníamos por galón, pero esta guerra de precios que ha hecho incrementar el precio en el galón de combustible generó ofertas y una competencia desleal y si yo manejaba por ejemplo un margen de \$ 700 o \$ 800 pesos hace tiempo por galón, esta competencia hizo que los grandes los dueños de diez estaciones, empezaran a vender con márgenes de \$ 400 pesos y \$ 300 pesos hasta de \$ 250 pesos”.

“Ellos lo que les interesa, es recuperar el margen de su inversión el 1% o 1,5% de su inversión, esto hace que el negocio de los combustibles cada vez sea más duro, hay una guerra increíble y yo creo que en esta guerra va a sobrevivir los que tengan capacidad de sostenerse, hay mucho pequeño propietario que está vendiendo las estaciones a estos operadores grandes”

“A largo plazo creo que el negocio va a ser rentable, porque esto va a llegar un punto donde va a tocar fondo y allí tendrán que regularlo y cuando eso ocurra si tienen que fijar unas brechas de rentabilidad que hoy día está abierta bajo las premisas de la libre competencia y uno observa como grandes multinacionales como Carrefour, empezó a tener estaciones de servicio a un precio de combustible, el negocio de ellos es muy diferente al de los combustibles entonces no les interesa un margen alto, aunque los márgenes de combustible son de un 5 al 6 por ciento”.

“La tendencia que hay es que las estaciones diversifiquen e implementen el tema de vender gas natural, es una necesidad y tiene que darse por las reservas que tiene y porque es un precio menor, más accesible, más ecológico, y digamos si uno mira en Suramérica países como lo es Brasil que tiene vehículos solo a gas natural”.

“En cuanto al negocio del transporte, a corto plazo va a seguir siendo rentable, viene una regulación bastante grande, de manera que a mediano plazo y a largo plazo puede ser incierto, porque hay una amenaza grandísima que es el transporte masivo y funciona exactamente igual como ocurre en el negocio de las estaciones de servicio siempre el intento de monopolizar los negocios hace que el pequeño inversionista o pequeño transportador para nuestro caso desaparezcan”.

“Un ejemplo de lo anterior es el Transmilenio en Bogotá, el Mío en Cali, Mega Bus en Pereira, son pequeños inversionistas que tenían una participación del mercado y llegan otros que no tienen nada que ver con el transporte que ven una oportunidad de negocio, que tienen recursos y dinero e invierten en el transporte masivo, ese transporte masivo apalancado por el Estado con todos los beneficios del Estado y exenciones tributarias que el Estado le brinda a ellos. Entonces MegaBus con el tema de poder obtener una mayor cantidad de pasajeros, empezó a transportarse de Pereira a Puerto Caldas a \$ 1600 pesos, y

de la Unión hasta Cartago vale \$ 6500 pesos, si usted suma \$ 6500 más \$ 1600 estamos hablando de \$ 8100 y yo cobro a \$ 9500, o sea que mi pasaje tendría que bajar para ser competitivos con ellos”.

Lo anterior refleja la falta de garantías por parte del Estado para las pequeñas y medianas empresas, por otra parte se evidencia la competencia desleal, la ausencia de acuerdos y la necesidad constante de diversificar en el negocio del transporte para sostenerse en el tiempo y seguir siendo productivos. Entonces hay que preguntar ¿todas las empresas tienen que estar diversificando por la falta de garantías del Estado? ¿Hasta qué punto el monopolio seguirá incursionando en la economía colombiana? ¿Cuál es el rol que el Estado está jugando realmente en la economía?

8.7 MALLA DE LECTURA DE LAS PERCEPCIONES EMPRENDEDORES

ANÁLISIS DE FACTORES Y CARACTERÍSTICAS GENERALES

A continuación se presentarán mallas de lectura de los egresados emprendedores, estas tendrán como objetivo resaltar los factores y características más relevantes que posiblemente influyeron en su capacidad emprendedora a través de su vida. En primer lugar, se presentarán los factores motivacionales; en segundo lugar, las características del comportamiento; en tercer lugar, características físicas; en cuarto lugar, los factores intelectuales; complementario a estas se tienen en quinto lugar, innovaciones en la organización; en sexto lugar, estrategias implementadas; en séptimo lugar, contexto familiar y social; finalmente, la relación con el Estado y la política.

A continuación se relacionará el orden de las historias de vida:

Tabla 45. Presentación de egresados emprendedores

NOMBRE DEL EGRESADO EMPRENDEDOR	EGRESADO	EMPRESA	SECTOR ECONÓMICO	UBICACIÓN
Jorge Humberto Mayorga	Contaduría Pública	Cooperativa de Transportes de Occidente	Trasporte de Pasajeros	Roldanillo, Valle del Cauca.
Elsa Páez Torrez	Administración de Empresas	Funeraria Santa Inés	Servicios Exequiales	Zarzal, Valle del Cauca
Jhony Alexander Bermúdez	Administración de Empresas	Distribuidor Exclusivo: PEPSIP COP. Específica la línea de SNAKE – FRITOLAY.	Distribución Alimentos	Zarzal, Valle del Cauca.
Carolina Tapasco Marín	Administración de Empresas	Almacén CAMEL	Comercialización y producción de ropa	Zarzal, Valle del Cauca.
Carlos Andrés Tamayo	Contaduría Pública	Cooperativa de Transporte La Andina	Transporte de pasajeros	Zarzal, Valle del Cauca.

Fuente: Propia

Tabla 46. Análisis de la malla de lectura de Jorge Humberto Mayorga

	JORGE HUMBERTO MAYORGA Factores y características generales
1	CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO
1.1.	FACTORES MOTIVACIONALES
	La necesidad de logro en Jorge, se evidencia a través de su disciplina y colocación de metas ambiciosas en comparación a las personas promedio. No es complaciente con la mediocridad, por el contrario es una persona que busca siempre la superación en todos los ámbitos: personal, familiar y profesional, incluso se esfuerza por capacitarse todos los días para tener herramientas adecuadas que permitan conseguir sus metas. Por otro lado, se lanzó como candidato al Concejo de Roldanillo, y fue elegido con la mejor votación. Actualmente, ha considerado ser candidato a la Alcaldía de la misma localidad.
1.2	CARACTERÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO
	En relación con liderazgo visionario, Jorge es el gerente, por esa razón tiene autoridad y poder, sin embargo, es un líder con el ejemplo: el hecho de ocupar distintos cargos al interior de la cooperativa, han servido para conocer y comprender cada cargo, esto permite que los subalternos lo admiren y sigan sus ideas sin refutarlas, ya que tienen mucha confianza lo que le permite influir ellos de forma determinante. Capacidad de conseguir recursos, el entrevistado señor Mayorga se ha caracterizado por su forma de gestionar recursos tanto financieros y tecnológicos en toda la organización, lo que ha permitido una gerencia progresista. Por otra parte, se evidencia mucha confianza en sí mismo y capacidad de motivarse a sí mismo, sin dejar de encomendar sus decisiones y acciones a Dios. Con respecto al riesgo es muy tranquilo, debido a que lo toma como: “constante y devastador, es duro, es difícil” es decir, hace parte de una rutina, es el diario vivir, como lo propone Betancourt (2004) “espíritu de riesgo o propensión a asumir riesgos” es uno de los principales rasgos psicológicos y motivaciones de los empresarios. Este se enfrenta al riesgo de forma calculada, ya que evalúa la situación en la cual está inmerso a través de “instinto” o “cálculo e investigación”. Para este emprendedor la eficiencia y calidad es fundamental en los procesos competitivos de la empresa, por otro lado, piensa que el personal es el factor fundamental para este propósito. Jorge conoce todo el proceso de la organización, debido a su carrera dentro de esta, por esta razón la controla desde lo más simple, hasta lo complejo.

1.3	CARACTERISTICAS FÍSICAS
	Energía, buena salud y trabajo duro: Este individuo goza de buena salud debido a su juventud, manifiesta abiertamente que no práctica ningún deporte específico. Por otro lado, dice que los horarios son extensos y agotadores por el grado de responsabilidad, lo que le produce agotamiento.
1.4	CARACTERISTICAS INTELECTUALES
	Jorge participa activamente en seminarios, foros y capacitaciones vinculantes al sector. Por otro lado, la experiencia en el sector público le ha permitido un conocimiento más exhaustivo de las reglamentaciones y oportunidades del mercado. Lo que permite una mejor comprensión y capacidad para analizar el ambiente, y fomenta de forma asertiva la solución de problemas a nivel organizacional.
2.	CONTEXTO FAMILIAR Y SOCIAL
	Nació en una familia nuclear, correspondiente al estrato 2 y 3, su padre es transportador y su madre docente. Dado que los padres tuvieron una mediana estabilidad económica, pudieron apoyarlo en el estudio y en sus proyectos, lo apoyaron con lo necesario. La necesidad de conseguir otras cosas materiales y espirituales fomenta también la capacidad de trabajo; y responsabilidad. En proceso de crecimiento y la formación estuvo tentado por la cultura del narcotráfico, dado que muchos jóvenes estaban involucrados y ostentaban lujos, lo que llamaba la atención. Sin embargo, a través de los consejos de su padres y el ejemplo, logro escoger el camino de los libros y de la educación como motor del progreso y desarrollo personal. En relación con la familia de Jorge: está conformada por su esposa y dos hijas, quienes son la motivación principal de sus esfuerzos profesionales y empresariales. La familia no solo se convierte en motivación, sino que también pueden brindar una estabilidad emocional favorable para el desempeño del empresario. Lo anteriormente dicho, no quiere decir que para ser un empresario exitoso es necesario tener una familia, simplemente es un apoyo adicional que motiva al empresario. Por otro lado, se destaca la presencia de valores como Honestidad, solidaridad, responsabilidad, generosidad, entre otras, que le brinda su contexto familiar. Estilo de Vida: Le gusta estar con su familia, ver televisión, leer el periódico y revistas, libros y leyes.

	Momentos significativos: Debido a que tuvo su hija a temprana edad, se vio enfrentado a un proceso prematuro de madurar en aspectos de su vida. Ejemplo: empezar a trabajar para sostener a su hija y dejar de lado sus amigos y su vida social.
3.	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN A nivel de innovaciones en el sector del transporte, si existen innovaciones sustanciales que mejoran la competitividad de la organización. Un ejemplo de estas, es la apropiación de equipos tecnológicos (Wifi – Vehículos) y nuevos servicios de encomiendas livianas, entre otros. Por otro lado, la innovación es enfocada fundamentalmente a procesos de mercadeo: promociones y sistematización de servicios postventa, comodidad a sus pasajeros, entre otros. De acuerdo a Schumpeter “hace parte de la innovación la consecución de un nuevo mercado” en el caso de Mayorga el esfuerzo está en incursionar en el mercado de transporte de cargas livianas a nivel nacional y servicio de mensajería. Por otro lado, el autor manifiesta que el “cambio en la organización en su proceso de gestión” también hace parte de una innovación, al respecto implementó la herramienta gerencial Balance Score Card y reestructuró el organigrama y las funciones de cargos, lo que implicó aumento de empleos y eficiencia al interior de la organización, en el mismo sentido, se ha implementado software, renovación y actualizaciones de programas que mejoran la competitividad, es decir, “destrucción creativa”. A manera de ejemplo, esto trajo como consecuencia un cargo que se denomina Carga y Mercadeo, renovando de forma sustancial la estructura del sector del transporte en el norte del Valle. Debido a las restricciones del Ministerio de Transporte, la innovación debe ser coherente y articulada a la normatividad vigente a cerca del servicio de transporte, lo que dificultad sacar otros servicios, a parte de los estatutos de la cooperativa y reglamentaciones del tercer sector. Con el propósito de ser responsable con la ciudadanía y mejorar la imagen de la empresa que lidera, ha incursionado en resaltar los valores culturales de Roldanillo y del norte del Valle, mediante una impresión exógena en la parte trasera del automotor, llevando el mensaje de cultura a todas las ciudades donde ofrecen el servicio. Finalmente, se evidencia la posición de Drucker (1997) en las fuentes de innovación “Los cambios en la estructura de la industria y del mercado, surgen debido a dinámicas del mercado y la capacidad de afrontarlos en la organización de forma positiva” es decir, el concepto de servicio de transporte de pasajeros ha ido evolucionando por parte de los usuarios, que hoy en día reclaman valor agregado en esta actividad, lo que llevó afianzar el compromiso social de la organización.

4.	ESTRATEGIAS
	Por la búsqueda activa de nuevas oportunidades se evidencia la concentración de rutas en el servicio de transporte, alianzas y convenios con empresas de mensajería confidencial. Además, acuerdos institucionales en rutas, tarifas y horarios entre cooperativas de transporte para evitar la “guerra del centavo” por el exceso de oferta; acuerdos con bancos y cooperativas para créditos de libranza que estimula el desarrollo del personal; promociones e incentivos a los usuarios; diversificación con respecto a las cargas livianas; estrategias de calidad del servicio, se realizan mediante inspecciones rigurosas a través del CDA y encuestas de satisfacción de usuarios; para mejorar las fuentes de capitalización de la organización ha incursionado en vender algunos activos que no son estratégicos. Ej. Aptos de propiedad de la Cooperativa. Este dinero se utiliza para potenciar las actividades propias de la empresa, lo anterior es un medio para afianzar la competitividad y buscar nuevas oportunidades en los mercados.
5.	RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO
	Este empresario cuenta con trayectoria política a razón de que su familia ha participado en los gobiernos locales y han sido militantes del Partido Conservador. Lo anterior, trajo como consecuencia ser un activista político en campañas a nivel local, departamental y nacional. De alguna manera esta situación permitió perfeccionar sus capacidades intelectuales en el ejercicio del liderazgo. Además, se considera un líder político que financia sus campañas, no con dinero, sino con trabajo. Con respecto a su quehacer político considera que este debe de ser de “concertación, de unión y de intereses generales” que vayan a favor de la comunidad. A nivel gremial, se encuentra vinculado a distintas asociaciones. Estas convergen en ASOTRANS, Bogotá. Dicha vinculación, es debido al rol gerencial y estrategia gremial. Manifiesta que nunca ha usado su posición de Concejal, para cabildeo en beneficio de intereses corporativos, dado que no lo considera ético, además es ilegal. Considera que el modelo de desarrollo económico brinda oportunidades en teoría, pero en la práctica genera desigualdad, y esto genera violencia. Con respecto a los derechos humanos, en especial al derecho a la asociación (Sindicalismo), considera que estos al ser mal enfocados van en detrimento de la riqueza y la competitividad organizacional. Manifiesta que el goce pleno de los derechos humanos es un problema de socialización; con respecto a la exclusión social, no la comparte; con respecto a lo económico, considera que marcha bien; violencia y el conflicto, es una guerra absurda; desinstitucionalización, es la falta de liderazgo.

Fuente: Propia

Tabla 47. Análisis de la malla de lectura de Elsa Paez Torres

	ELSA PAEZ TORRES Factores y características generales
1	CARACTERISTICAS DEL EMPRESARIO
1.1	FACTORES MOTIVACIONALES
	Esta emprendedora siempre ha estado enfocada al logro, en cada una de las acciones que ha desarrollado durante toda su vida se ha visto una mujer de metas, de sueños, donde logra lo que se propone, esto se evidencia al ver una mujer emprendedora que siempre ha buscado lo mejor tanto para ella como para los que la rodean. Los logros es el cumplimiento de sueños que se traducen en proyectos y que han sido parte de su vida y realidad, algo que Elsa deja claro es que desde su infancia ha buscado no hacer las cosas bien sino lo mejor posible, ganando reconocimientos y el destacarse en las instituciones y organizaciones a las cuales ha pertenecido, todo esto unido a valores y cualidades como la responsabilidad, compromiso, el orden, la motivación al igual que la exigencia elementos claves en un emprendedor. Esta emprendedora desde pequeña ha visto la necesidad de recibir los beneficios monetarios, primero debido a su pensamiento en el cual es que el dinero existe para el mejoramiento de la calidad de vida y darse los gustos que ella y su familia merecen y suplir las necesidades de la vida cotidiana, este pensamiento nace desde su infancia, ya que ella desde pequeña le ha gustado trabajar y ganar su propio dinero. Para ella todo trabajo o negocio genera ingresos que siempre ayudaran a crecer desde una perspectiva material, al igual que a generar un status y poder. La necesidad de desarrollo personal, es algo muy arraigado en el pensamiento de esta empresaria, ya que en todo momento está buscando como crecer, como salir adelante, no quedarse atrás y ser competitiva ella misma, todo esto se refleja en la determinación con la cual ha afrontado la vida, asumiendo restos, riesgos y teniendo seguridad de ella misma en todo lo que se ha propuesto hacer, esto unido a las propias metas personales como han sido estudiar, trabajar y ser empresaria, buscando cada día potenciar sus virtudes, cualidades y habilidades, para crecer desde un modo integro en todos los campos de su vida (espiritual, personal, humano, intelectual, profesional). Es una mujer que siempre ha visto la necesidad de ser independiente, esto lo podemos determinar por medio de su vida, es una mujer que le gusta la libertad dentro los límites debidos, el ser independiente la ha llevado a ser arriesgada y luchar por lo que ha querido.
1.2	CARACTERISTICAS DE COMPORTAMIENTO
	Es una mujer líder , que cuando asume algo da lo mejor de si estableciendo meta claras y objetivas, esto se puede a través de toda su vida, uno al fortalecer y hacer

	crecer empresas que muchas veces se encontraban completamente arruinadas y que con un trabajo planificado y un equipo de trabajo motivado y liderado por ella ha logrado, todo esto unido a la comunicación que siempre ha manejado con sus colaboradores dejando claro que es lo que espera de ellos y como se han de hacer las cosas, persuadiéndolos en todo momento a cambiar comportamientos, pensamientos, actitudes e ideas de cómo se pueden hacer las cosas. Esto ha permitido que le empresa crezca y posea sucursales en el norte del departamento. Siempre ha tomado iniciativa en su vida, esto es a partir de los proyectos que ha iniciado en todo momento y de los riesgos que ha tomado en su vida, como el haber salido de casa para trabajar, ser la administradora de una empresa que desconocía y haberla sacado adelante en una época de crisis, el tomar en todo momento acciones que la han llevado a ser reconocida en el mundo de los servicios exequiales, como ella misma manifiesta su vida siempre ha estado enfocada a la administración, a realizar en todo momento su trabajo lo mejor posible, proyectarse y a través de la experiencia determinar procesos y mecanismos que la lleven a ser mejor cada día Para ella la honestidad, la integridad y la confiabilidad son bases fundamentales en su vida profesional y de negocios, para ella todo negocio y empresa bien administrada genera credibilidad y confiabilidad, esto por ende permite que la empresa crezca, tenga expansión y por ende sus ingresos sean mayores. Esto no solo se ha hecho parte de su vida profesional, también de su vida familiar ya que ella siempre fue honesta y correcta en todas sus acciones como hija y como ella dice “yo sólo pensé en estudiar y darle orgullo a mi madre y no darle dolores de cabeza”. Esta emprendedora, siempre ha buscado los recursos para salir adelante, esto se evidencia cuando le ofrecieron la funeraria Santa Inés, y que como ella manifiesta no tenía como comprarla, por lo cual vendió su casa y realizo préstamos para poderla comprar, de igual modo ha procurado siempre buscar el dinero para invertir en la funeraria un ejemplo claro fue el laboratorio y la adecuación de instalaciones dentro de esta, por medio de créditos que ha hecho con entidades financieras. Para ella las relaciones con la personas y darse a conocer ha sido fundamental para llegar hasta donde ha llegado, ya que fue por esto que salió de su primer trabajo y a partir de allí es que ha crecido y es reconocida, además considera que toda persona deja una enseñanza y que es importante rodearse de gente para intercambiar conceptos que pueden ser de gran ayuda para su actividad esto junto a pertenecer a organismos como es Remanso, que le ha permitido aplicar nuevos servicios en la empresa los cuales son dados a conocer por ellos mismos. Siempre ha estado orientada a la oportunidad, ya que siempre la ha visto como un factor de éxito, al igual esto va ligado al riesgo y a la aventura, con la cual ha hecho las cosas y de las cuales como se puede observar ha aprendido adquiriendo una fuerte experiencia empresarial. Su vida por cómo se puede ver a estado siempre llena de
--	---

	oportunidades. Ha estado comprometida con todo lo que hace asumiendo en todo momento su papel y funciones dentro de la organización y dando todo de ella como ha sido la mayor parte de su tiempo, ya que por ser una empresa de servicio exequiales debe estar atenta las veinticuatro horas al día, esto la ha llevado a ser perseverante y no rendirse ante las situaciones de crisis que ella misma identifica dentro de la organización y en el contexto social de la zona y por las cuales ella se ha visto afectada al igual que su familia. Toda su vida ha tenido metas clara y reales de lo que quiere y desea, esto lo ha aplicado en su vida profesional lográndolo por medio de la planificación adecuada de cada una de las acciones que hacen parte del proceso para lograr metas y objetivos, como toda emprendedora es una mujer visionaria que siempre ha buscado mejorar todo lo que posee en sus manos y sacar lo mejor de ello, todo esto ha permitido lograr el éxito con el cual cuenta en su vida Esta emprendedora tiene un alto sentido y grado de responsabilidad, no sólo en el campo laboral sino también en su campo familiar, ya que siempre ha estado pendiente de sus hijos y han sido una de sus mayores prioridades, dejando algunas oportunidades por la seguridad y formación de ellos. En toda su labor siempre ha tenido claro que por ser un servicio ha de dar lo mejor en todo momento y ello enmarcado dentro de la responsabilidad. Su nivel de confianza es alto, porque siempre ha creído en ella misma y en sus capacidades personales y empresariales, todo esto enmarcado en la seguridad con la cual ha realizado las cosas en todo momento. Es una mujer con una alta capacidad de decisión, generando en ella seguridad, carácter, experiencia y motivación para correr riesgos y asumir nuevos retos en su vida que han permitido alcanzar éxitos tanto personales como profesionales Por su carácter que ella misma reconoce que es una debilidad pero una de las mayores fortalezas, que han permitido que ella tenga una estabilidad emocional fuerte en todo lo que hace y se propone, lo cual la ha llevado a buscar y encontrar soluciones en todo momento y ante distintas circunstancias. Por lo que se puede evidenciar no teme aceptar retos y correr riesgos, ya que los ve como una oportunidad de crecimiento profesional y económica, ha tenido negocios fuera del actual los cuales ve como una experiencia más y que han ayudado a que crezca económicamente. Es una mujer exigente que en todo momento se exige en todo lo que hace, ya que para ella la calidad y el buen servicio son las bases fundamentales para tener una empresa
--	--

	exitosa porque esto es lo que ve el cliente.
1.3	CARACTERÍSTICA FÍSICAS
	Es una mujer que procura descansar con su familia cuando puede, por el tipo de trabajo y como ella manifiesta debe estar pendiente las 24 horas del celular, por lo cual su ritmo de vida es estresante y agitado. Procura caminar y ver televisión en los ratos libre, pero ella manifiesta que no es que tenga mucho tiempo para descansar ya que su trabajo es duro, se evidencia que a pesar de todo esto tiene energía para trabajar ya que una de sus mayores motivaciones es tener una buena y cómoda calidad de vida.
1.4	CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES
	Es una emprendedora creativa, ya que para ella es importante conocer, aplicar e innovar, porque las empresas que no lo hacen están condenadas a no salir adelante y por ende cerrar, es por ello que constantemente viaja y conoce más sobre el servicio en otras ciudades con el fin de innovar su portafolio y mejorar. Su conocimiento sobre el negocio es amplio, ya que prácticamente toda su vida ha trabajado prestando servicios y antes y durante su vida profesional ha estado dedicada a la parte de las exequias, conoce a fondo cada uno de los procesos y como ha de enfocarse en ellos. Es una mujer inteligente, ya que considera el estudio y la formación académica como el motor y guía para crecer y ser mejor cada día, sus aspiraciones en crecer profesionalmente provienen desde las metas que desde niña se puso como ser la mejor estudiante y estudiar en las mejores instituciones para tener el reconocimiento por parte de su familia y conocidos, esto ha generado que todo lo que hace en su vida tenga una visión y proyección, de igual modo su inteligencia se ve medida desde su formación empresarial y emprendedora con la cual ha sabido guiar y llevar las empresas que le han sido encomendadas y que ha liderado. Con respecto al realismo con que ve las cosas y a partir de estas es como dimensiona su vida, sus metas y sobre todo lo que desea, es desde la realidad que procura vivir como ella dice cada momento y disfrutar al máximo de su familia y amigos, es decir, lo posible sin caer en ilusiones.
2.	CONTEXTO FAMILIAR Y SOCIAL
	Es una mujer que siempre ha pensado en su familia, para ella su madre es muy importante al igual que sus hijos y por los cuales lucha y trabaja cada día, procurando darles lo mejor en todo momento y compartir el tiempo necesario con ellos. Una de sus mayores preocupaciones que desde su adolescencia refleja fue ser alguien que se destacará dentro de su casa y meta que hasta el momento ha logrado, también siempre piensa en su madre y vela porque esta tenga una buena calidad de vida.

	Aunque es una mujer independiente y le gusta la libertad, ve a sus hijos como uno de los mayores regalos de la vida y a su pareja actual como un apoyo para su vida y quien le colabora dentro de la empresa. En lo social ella manifiesta, que por el tiempo es muy poca la vida social que tiene, ya que su trabajo la absorbe demasiado; resalta que le gusta más tener de amigos a hombres que a mujeres, esto se puede dar porque el sexo masculino en muchas de sus conversaciones busca hablar de logros y experiencias laborales siendo temas que son de interés. Es una mujer que debido al contexto social de la región procura manejar un bajo perfil, debido a los problemas y circunstancias por las cuales ha atravesado como robos, extorsiones y calumnias por parte de la gente de la región, inclusive se ha visto en situaciones de secuestro, por todo este marco de antecedentes la empresa se encuentra escriturada a nombre de uno sus hijos y ella es quien administra. Su participación en instituciones o agremiaciones son netamente laborales, ya que todas las funerarias están reunidas en una asociación llamada REMANSO, es la única vinculación que tiene ya que para ella los sindicatos y demás no son lo mejor, por el contrario son lo peor por los perjuicios laborales que generan. Como ella misma dice no le ha temido a tomar riesgos en cuanto a mejoramiento e inversión, cuando compro la funeraria estaba prácticamente quebrada pero no le importó y la compró endeudándose y vendiendo su casa, y poco a poco le ha ido apostando a lo que hace con seguridad y claridad en todo lo que hace.
3.	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN
	Para Elsa, la innovación de la empresa se ve marcada por los cambios de local, el laboratorio de preparación de cuerpos, ya que este se encontraba en un sitio inadecuado, igual ella afirma con que uno de los cambios innovadores fue la llegada de ella a la empresa, ya que ella es quien ha planeado todo desde el cambio estructural de la organización, a tal grado que generó una apertura de mercado, saliendo de una barreras locales (Zarzal) y se expandió en la región del Norte del Valle llegando a otros municipios. Los cambios dentro de la estructura organizacional que han sido importantes son la contabilidad, los cambios en algunos procedimientos tanto operativos como administrativos, ella afirma que el proceso en la empresa empezó desde cero ya que no existían muchas cosas, todo esto ha permitido que la empresa haya crecido y en la actualidad posea sucursales en el norte del departamento.
4.	ESTRATEGIAS
	Las estrategias han sido los cambios estructurales tanto en instalaciones, el servicio y la calidad humana con la cual la funeraria cuenta.

	Elsa resalta que una de sus mayores estrategias es viajar a las ciudades del país y conocer otras funerarias con el fin de conocer los servicios con los cuales están cuentan y poder aplicar algunos de estos en la funeraria y mejorar el servicio. Las estrategias que ella misma ha utilizado son: • Concentración: Elsa ha procurado que la funeraria ofrezca en un solo paquete, todos los servicios funerarios, encargándose la empresa de todo lo referente al proceso de preparación del cuerpo, velación, exequias y entierro. • Desarrollo de mercado: La funeraria ha buscado llegar a nuevos mercados, por lo cual en la actualidad tiene sucursales como Tuluá, Roldanillo, La Unión, entre otros. • Desarrollo de servicio: El desarrollo del proceso de afiliación dentro de la empresa, ya que en los inicios de esta no lo poseían.
5.	RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO
	En cuanto a la política su familia fue conservadora, pero nunca tuvieron como tal aspiración política, su participación y pensamiento sobre el tema es muy neutro por lo cual no habla mucho del tema ya que para ella aunque el país ha mejorado falta mucho por hacer, no tiene adhesión a algún partido político. En cuanto a la empresa y el Estado, esta posee contratos con la alcaldía por los pensionados y ciudadanos pertenecientes a etnias vulnerables y a los centros de adulto mayor. La situación de violencia en la zona la afectado en cuanto a la prestación del servicio funerario, pero desde un modo personal la situación a nivel nacional la tiene sin cuidado, esto se presenta debido a que ella creció en este ambiente por lo cual para ella esto es algo normal ya que su infancia y adolescencia estuvo enmarcada por la violencia. Para ella los problemas del país son por falta de buenos líderes que piensen en bien de los demás y que la violencia y el conflicto es algo absurdo. Para Elsa los derechos humanos existen pero falta mucho más desde lo personal conocer de ellos; considera que la exclusión social es fuerte aún y no está de acuerdo con ella, esto debido a las condiciones sociales en las cuales se encuentra nuestro país y que día a día se ven a pesar de todos los esfuerzos.

Fuente: Propia

Tabla 48. Análisis de la malla de lectura de Jhony Alexander Bermudez Hernandez

	JHONY ALEXANDER BERMUDEZ HERNANDEZ Factores y características generales
1	CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO
1.1	FACTORES MOTIVACIONALES
	Se evidencia que Jhony Alexander, siempre ha tenido una motivación enfocada el logro, dicho factor se observa desde pequeño, cuando fue motivado por sus padres que le enseñaron que todo logro tiene una recompensa por lo cual, siempre procuro tener un enfoque a este, siendo el mejor en lo que hacía desde sus años académicos de colegio, como relata en la entrevista “lo que más recuerdo fue mi primer moto, que fue cuando ocupe el primer lugar en nueve, entonces mi papá me premio con mi primer moto. La necesidad de desarrollo personal se refleja en cada una de las acciones que ha desarrollado, esto como una necesidad de aplicar los ejemplos recibidos en casa y no quedarse atrás de sus padres, todo esto enmarcado desde su profesión como administrador de empresas, sintiendo siempre la necesidad de crecer, innovar y no quedarse atrás. El párrafo anterior deja ver también la necesidad de independencia, ya que su meta en todo momento ha sido tener un trabajo en el cual el sea el propio jefe, y aunque trabaje con la empresa Fritolay, Jhony es quien decide cómo manejar su tiempo y personal cumpliendo con los deberes y derechos que tiene al ser un colaborador externo de la organización. La necesidad de beneficios monetarios se observa en muchas partes de su vida, ya que siempre Jhony ha buscado tener actividades que le generen ingresos significativos, esto se observa en su decisión de aplazar algunas veces los semestres por el trabajo, el haber iniciado la empresa productora de gomas pero dejarla al ver que era más rentable continuar con su labor como distribuidor de la empresa Fritolay y en todo momento buscar ampliar los horizontes de atención y distribución.
1.2	CARACTERÍSTICAS DE COMPORTAMIENTO
	Su capacidad de liderazgo es fuerte, aunque su participación en organismos e instituciones de la comunidad es nula, ha buscado ser motivador y tener vínculos de comunicación fuertes con su grupo de trabajo, teniendo en todo momento la mentalidad de generación de empleo y desarrollo, donde el liderazgo se da desde las relaciones cercanas con las personas con que se ha formado un grupo de trabajo dejando claro que el líder es el que forma al equipo y está pendiente de este y de su labor con los clientes.

Su **capacidad de iniciativa** es la que lo ha llevado hasta donde ha llegado, buscando opciones con las cuales pueda ampliar sus actividades, demostrando emprendimiento en todo lo que hace porque la iniciativa es un elemento vital dentro de las cualidades del emprendedor.

La **honestidad, integridad y confiabilidad** es lo que ha demostrado Jhony, virtudes que han generado que por una parte los clientes crean en él y que la empresa haya tomado la determinación de tenerlo como un colaborador directo de esta. Estas virtudes son las causales de crecimiento y desarrollo en el sector de la distribución, ya que dan credibilidad del servicio que ofrece.

La **capacidad de conseguir los recursos e invertir**, se ve en el orden con el cual ejecuta los presupuestos y utilidades de la empresa, a la vez porque él es quien le paga a sus colaboradores y como tal ha dotado a la sucursal de los insumos necesarios para que esta sea competitiva y satisfaga las necesidades y expectativas del cliente.

Este emprendedor ve siempre al **tiempo (Sentido de Urgencia)**, como su herramienta más valiosa, ya que procura aprovecharlo al máximo, el cómo es muy sencillo, en la entrevista dejó claro su rutina del día a día, la planificación que procura tener en todo momento de las actividades del día, inclusive manifiesta que no maneja un horario de oficina y sus horarios son más de ocho horas; esto se presenta por las metas que como emprendedor tiene y desea alcanzar.

Todo lo ve como una **oportunidad (orientación)** y a partir de este factor fue que comenzó con su emprendimiento, a partir de las oportunidades que la vida le fue dando y que el mismo fue buscando y aprovechando es lo que lo ha llevado hasta donde ha llegado, y todo lo ve como una ocasión para seguir adelante triunfando.

El **compromiso** en todo lo que hace y desarrollo es un factor que demuestra la responsabilidad con que ejecuta su labor como empresario, teniendo determinación en lo que piensa y hace, al igual es una persona que ha sido perseverante en sus proyectos y que como él manifiesta que a pesar de los fraudes, robos y abusos que ha recibido no ha desfallecido y siempre ha seguido en su camino, viendo todo ello como una experiencia.

Es una persona que tiene una **estabilidad emocional** fuerte, esto se puede concluir por la determinación con que realiza las cosas, demostrando en todo momento confianza en sí mismo y seguridad en cada una de sus acciones, la confianza depositada en sus colaboradores, al igual que el amor por su familia (esposa e hija).

Su nivel de **riesgo es moderado**, esto se evidencia ya que al tener las experiencias de vida y el incursionar en otras actividades donde él era el inversor y que muchas de estas fracasaron o no le daban los resultados esperados ha preferido ser emprendedor

	en una empresa donde le dan todo y el solo debe preocuparse por cumplir unas metas tanto propuestas por el cómo por la compañía “ acepta la propuesta de vender la empresa de gomas por cuestiones de dinero –“la vendí bien vendida y yo estaba aburrido porque había que tener capital para comprar materia prima, para guardar mercancía y para fiar...”- repiensa su situación y escoge la comercialización porque le fían el producto, trabaja de contado y además le empieza a ir muy bien con Fritolay. En la actualidad su empresa no tiene competencia, como distribuidor ya que él es el único que distribuye dichos productos de la marca en la zona (Zarzal, La Paila y Roldanillo), por lo cual cuenta con una zona de confort.
1.3	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS
	Jhony cuenta con una buena salud física, ya que cómo el mismo manifiesta come saludablemente, hace algo de deporte en sus ratos libres como es el fútbol, duerme bien y sale de paseo con su familia cada vez que puede y se presenta la oportunidad. Estos factores son los que le han permitido contar con las capacidades físicas y emocionales para desarrollar su trabajo en el día a día, algo que se puede ver es que es una persona completamente tranquila en el sentido de que si las cosas se hacen bien es un logro obtenido y si no salen como se esperaban se replantean los modos y los medios con los cuales se desarrollaron, esto se puede enmarcar en la frase “si el plan no funciona cambia el plan pero no cambies la meta”.
1.4	CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES
	Su conocimiento del negocio, se da es gracias a la experiencia en ventas que posee y que ha ido afianzando en el día a día, además conoce muy bien la zona en la cual desarrolla su actividad , esto genera que sea oportuno para la solución de problemas que se puedan presentar, atraer clientes potenciales y desatendidos, ya que como manifiesta hubo clientes que no le compraban por la relación de estos con los antiguos distribuidores pero gracias al plus e innovación ha generado credibilidad y que el cliente confié en él y en el producto. Su inteligencia se vislumbra por medio de la visión con que proyecta a futuro su empresa, esto se observa en el deseo que posee de llegar a ser distribuidor de la marca en todo el norte del departamento y las acciones con las cuales espera lograr dicho objetivo
2.	CONTEXTO FAMILIAR Y SOCIAL
	En el contexto familiar, Jhony deja claro que su inquietud de emprender y de ser una persona independiente, nace desde sus padres y del ejemplo que ellos le dieron durante su formación en la escuela del hogar, donde aprendió que las cosas se han de ganar, por tal motivo es por medio de la empresa familiar que despierta su interés de ser empresario.

	En la actualidad su relación familiar se enfoca en sus dos grandes amores que son su esposa e hija con quienes comparte su tiempo libre, es de resaltar que su espíritu emprendedor ha sido contagiado a su esposa quien es comerciante dentro del municipio Aunque su infancia, adolescencia y parte de su juventud se desarrolló dentro de una época en la cual el narcotráfico tomo poder de la región y donde muchos veían que pertenecer a dicho gremio era lucrativo, él nunca lo vio como una opción, debido a la formación y principios que le inculcaron sus padres, principios que han sido importantes dentro de su formación humana, profesional y empresarial y que lo han llevado a ser una persona con credibilidad en el región. Su concepción de la sociedad hoy día es positiva, ya que como manifiesta la gente ha vuelto a ver el trabajo decente y honesto como el verdadero camino, reactivando de nuevo el comercio y las actividades agrícolas, gracias a la crisis que se ha presentado por la detención de algunos miembros y cabecillas de las redes del narcotráfico y delincuenciales de la zona.
3.	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN
	Jhony es un emprendedor que busca innovar, ya que como el manifiesta, cada vez que viaja ya sea a un país o ciudad, procura conocer los canales de distribución y las formas en las cuales puede mejorar su empresa, para luego aplicarlos., al igual que en la atención y servicio al cliente, procurando que el cliente se vuelva en un amigo, infundiendo esto a sus colaboradores generando relaciones de fidelización, al igual la atención que el ofrece es personalizada, donde él los visita constantemente los escucha, ofrece el portafolio y atiende las necesidades de estos. Este emprendedor ha buscado en todo momento innovar, por medio de la inclusión en su portafolio de snack que salen nuevos al mercado y que la franquicia produce, también se identifica innovación especialmente desde lo humano esto por medio de la atención y servicio al cliente, donde la empresa ha logrado llegar a clientes con los cuales había sido difícil tener contacto por experiencias anteriores con otros distribuidores, todo por medio de una atención personalizada, cálida, donde el cliente es el centro y se genera una relación fraterna, de confianza y respeto, donde el compromiso y la honestidad han sido las bases de las relaciones comerciales y empresariales. Todo esto ha generado cambios importantes como el crecimiento en ventas, el concepto actual que posee los vendedores de la relación con el cliente y la apreciación positiva del cliente hacia la empresa medido desde el nivel de compra que estos realizan, generando utilidades significativas que han generado empleo, desarrollo y expansión

	Estos cambios surgen debido a las necesidades del proceso de venta y los problemas que esta venia presentando, lo cual motivo a cambios en el interior de la organización y la concepción del cliente, esto se presenta en un pensamiento contemporáneo en el cual el cliente pasa a ser el centro y no el producto como se veía en década anteriores, esto obedece a nivel competitivo del mundo globalizado donde el cliente es quien decide y tiene el poder. Lo anterior ha generado que los clientes sean quien lo busque, ampliando de este modo su mercado, generando un crecimiento dentro de la organización tanto económico como en el de relación internas y externas.
4.	ESTRATEGIAS
	Las estrategias que se observan son de desarrollo de mercado, a través de la calidad en la atención y servicio al cliente, generando una fidelización del cliente y que clientes potenciales vean en la distribuidora una opción para adquirir un producto de buena calidad y con excelente acompañamiento por parte del impulsador y distribuidor. El desarrollo de productos, hace parte por el impulso que la empresa ha procurado dar en todo momento al portafolio de productos que la marca posee, esto se ha realizado mediante la oferta de productos que no son tan conocidos usando el mismo canal y estrategias, esto se evidencia con el impulso y comercialización de las papas receta clásica y alitas barby-q.
5.	RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO
	La relación tanto de la política y el Estado, es muy poca ya que aunque ha tenido familiares que han intentado incursionar en dicho mundo, pero no les ha ido muy bien y tiene un concepto de que este poder es corrupto donde como le manifiesta “el que sube es a enriquecerse, a robar, a construir lo suyo pero nunca a trabajar por el pueblo”, parte de este pensamiento lo comparte hacia la religión y la iglesia, pero se observa un tradicionalismo familiar al asistir a actos litúrgicos. Sobre las políticas de Estado, comparte y resalta de gobiernos como el de Álvaro Uribe quien devolvió la confianza y creencia en el país en cuanto a seguridad, lo cual se tradujo en inversión extranjera generando potencia y desarrollo económico industrial y agrícola; sobre Juan Manuel Santos resalta los tratados de libre comercio y las puertas que han abierto para el crecimiento y desarrollo a futuro. Este empresario aunque no cree en los dirigentes políticos, rescata y resalta algunas acciones que considera pertinentes y oportunas para el país, las cuales son oportunidades que de un modo directo o indirecto ayudarán para el crecimiento de su empresa y por ende el cumplimiento de sus metas y visiones. La posición de Jhony, como emprendedor y más en el contexto social en el cual creció, sobre los derechos humanos, es que como seres y ciudadanos tienen deberes y

	derechos pero no existe en la sociedad actual quien los haga cumplir desde la integridad, o sea en todos los campos. Dicha percepción se da partiendo que en la región los derechos humanos, han sido vulnerados en especial el derecho a la vida, ya que los asesinatos, la explotación, la discriminación y la desigualdad fue muy fuerte durante la últimas décadas. En la actualidad el Norte del Valle está saliendo de la contaminación del narcotráfico, aún falta mucho pero el trabajo que se ha realizado ha permitido que las garantías crezcan y que la gente vea más allá y apueste por el crecimiento, progreso y desarrollo de la región desde las actividades lícitas.
--	--

Fuente: Propia

Tabla 49. Análisis de la malla de lectura de María Carolina Tapasco

	MARIA CAROLINA TAPASCO MARIN Factores y características generales
1	CARACTERISTICAS DEL EMPRESARIO
1.1	FACTORES MOTIVACIONALES
	La necesidad de logro, se evidencia en Carolina, al relatar como su madre una mujer que trabajaba como auxiliar de servicios dentro de hogares en la ciudad de Pereira y fincas, pasa a tener su propio negocio y como poco a poco ella fue diversificando su negocio, a tal punto de tener su propio local. Desde la adolescencia aprendió a ganarse su propio dinero ya que colaboraba en el local de su madre y vendía bolsas de regalo. Durante todo el relato se observa una gran motivación por seguir los pasos de su madre y lograr el éxito que ella ha tenido, además existe una formación profesional que la ha impulsado a seguir cada día y tener visión. La necesidad de recibir beneficios monetarios, se observa que ha buscado mejorar la calidad de vida, un factor inculcado por sus padres y que aunque exista una estabilidad en cuanto a lo laboral, Carolina como mujer administradora y emprendedora busca en todo momento alternativas que ayuden a mejorar su negocio y por ende los ingresos que este genere, esto lo podemos evidenciar, al relatarnos su visión a largo plazo de ser ella la que confeccione junto con su madre las prendas para los almacenes. La necesidad del desarrollo personal, se ve en el deseo de crecer profesionalmente como empresaria, el estar estudiando diseño de modas y el tener una visión clara de lo que quiere y orientada por medio de objetivos plasmados en el proyecto de vida personal, deja claro los deseos y el emprendimiento de esta empresa. Algo que es de rescatar es que en todo momento piensa en los demás, un buen emprendedor no sólo piensa en los beneficios personales lo cual es algo importante, también piensa en el desarrollo de los demás. Se observa que Carolina, es una mujer que deja ver su independencia, porque aunque el almacén haya sido un regalo por parte de su familia, ha procurado que su trabajo y sus espacios sean respetados, ella es quien dirige y administra el almacén, y durante toda su vida ha sido una mujer independiente y algo solitaria.
1.2	CARACTERÍSTICAS DE COMPORTAMIENTO
	El liderazgo, en Carolina es un liderazgo pasivo y con un enfoque social, esto quiere decir que ella aunque es emprendedora no muestra por su personalidad ser una persona arrolladora e impulsiva, se puede observar una persona muy analítica, calculadora, segura y que aunque va con paso lento prefiere ir segura y no arriesgarse.

Su liderazgo va unido al deseo de desarrollo y expansión al igual que con su deseo de generar empleo, factores que hacen parte de un líder. Carolina es una empresaria que vive en su mundo de trabajo y familia y prefiera hacer las cosas de un modo muy discreto y no darse a conocer mucho. La honestidad, integridad y confiabilidad, son virtudes y cualidades que a simple vista resaltan en la vida de esta empresaria, uno por la formación que recibió desde niña que ha permitido tener la credibilidad como empresaria ante proveedores, además porque como ella misma manifiesta ha seguido el ejemplo de sus padres y especialmente de su madre. La orientación hacia la oportunidad, Carolina siempre ha visto las oportunidades como una opción al crecimiento y expansión de su actividad, esto se evidencia al hablar sobre incluir nuevas prendas en su almacén y el llegar a confeccionarlas, donde ella ha analizado cada una de las ventajas como administradora y persona que ya tiene una experiencia en dicha actividad. Compromiso total, determinación y perseverancia, esta empresaria en todo momento ha seguido adelante a pesar de las crisis que por momentos se han visto en la zona lo cual ha generado una reducción en las ventas pero no ha visto esto como un factor para no seguir adelante, por el contrario lo ve como un momento para el análisis y replanteamiento de acciones, las cuales ser mejores para llegar a la meta. La responsabilidad, en la vida de esta empresaria se ve marcada desde su formación en el hogar, ya que como ella manifiesta desde muy pequeña le correspondió ayudar a su madre en todo los quehaceres de la casa y del negocio, esto generó en ella ser una mujer ordenada, seria y sobre todo profesional en cada una de sus acciones, junto con la madurez que la caracteriza. En esta empresaria se observa una baja necesidad de poder y estatus, ya que para ella lo importante es estar con su familia, igual como ella manifiesta, su participación dentro de agremiaciones, instituciones entre otro no existe y que es de pocos amigos, al igual solo se enfoca en su familia, no es una mujer y empresaria que le gusta darse a conocer, al igual esto se puede dar como resultado a las acciones de extorsión que en algún momento ha azotado la región, por lo cual muchos empresarios prefieren llevar una vida no tan social. La estabilidad emocional, en la vida de Carolina es fuerte, ya que como ella manifiesta sus pilares son su familia y se pudo encontrar que es una mujer que no se da por vencida, que en todo momento es segura de sí misma de lo que quiere y de lo busca en cada una de sus acciones, al igual es una mujer que es más de acciones que de palabras.
--

	Carolina es una mujer que corre riesgos moderados, como se ha dicho anteriormente es una mujer que cuando da un paso es porque está segura de darlo, además es algo que ha aprendido durante toda su vida, no ha incursionado en otras actividades distintas a la venta de prendas, aunque tiene una visión interesante a futuro como es la confección y venta de las prendas, toda su visión va enfocada a la actividad comercial que desarrolla. Otro elemento es que ella no se mete con ropa de temporada, como ella misma manifiesta en el almacén se vende ropa clásica y escolar, que todo la gente usa y necesita. La planificación en la vida emprendedora de Carolina, se presenta en su visión a largo plazo de ser diseñadora, sueño que ya es un proyecto, ya que ya se encuentra estudiando dicha carrera con el fin de tener su propio taller y marca, por otro lado como ella misma manifiesta al conocer el entorno en el cual ella se mueve, sabe que decisiones ha de tomar y que estrategia ha de usar para crecer y atraer clientes, como son la promociones y las época de temporada. En su vida personal todos los gastos los tiene organizados, al igual ella manifiesta que sus actividades las tiene organizadas con el fin de responder a sus compromisos como empresaria, esposa y madre
1.3	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS
	Carolina es una mujer que físicamente y como ella misma manifiesta, algunas veces se siente cansada, por lo cual ha procurado pasar más tiempo con su familia, hacer algo de deporte y montar cicla, procura pasar los domingos con su familia compartiendo con ellos y todas las tardes jugar y pasar tiempo con su hija. El cansancio y agotamiento, se puede presentar porque es una mujer que estudia, trabaja y tiene familia, y estas actividades demandan mucha atención por todo lo que contienen e implican como problemas, decisiones y sobre todo responsabilidad.
1.4	CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES
	Carolina conoce el negocio desde pequeña, ya que en este siempre le colaboro a su madre, adquiriendo una experiencia que es la que la ha llevado al lugar y posición en la cual se encuentra el día de hoy, es una mujer que ha aplicado todo lo que sabe y que aún sigue aprendiendo tanto de su madre quien sigue siendo un modelo a seguir para ella como de su propia experiencia. Es una mujer realista, que sabe cuáles son los caminos y las acciones que ha de tomar, al igual en su experiencia ha aprendido a ver las cosas y que no todo lo que aprendió en la universidad sucede así, que hay conocimientos que sólo se aprenden desde la escuela de la experiencia personal y práctica. La inteligencia, se cualifica en cuanto a su nivel profesional, al ver que es una mujer

	que ya está estudiando su tercera carrera profesional, y que como ella misma dice siempre le fue bien académicamente, por otro lado siempre ha visto la administración como una profesión que le ayudará a crecer como empresaria al igual que sus negocios y pues su visión de ser quien confeccione la ropa la ha llevado a tomar la decisión de estudiar diseño de moda. Es una mujer que le gusta leer y estar al tanto del contexto nacional. Es una mujer que analiza el entorno y a partir de este hecho es que toma las decisiones concernientes a la compra de prendas tomando como factor la temporada (escolar, semana santa, diciembre) que se maneja mucho en este sector, al igual es una mujer que ve las oportunidades y es a partir de ellas que ha creado la visión de pensar en ser diseñadora y crear sus propias líneas de marca.
2.	CONTEXTO FAMILIAR Y SOCIAL
	Para esta empresaria, la familia es el motivo por el cual ha llegado hasta donde está ahora, su madre y su padre fueron los que le inculcaron principios y fue a partir de su madre y el ejemplo que decidió seguir el camino empresarial. Comparte con su familia y ve a su madre en todo momento como una autoridad y consejera, al igual su esposo es un comerciante de la zona y un apoyo para ella, su gran amor y motivo esencial para seguir siempre es su hija, además quiere que ella reciba el mismo ejemplo que tuvo de niña y que le ha servido para ser una mujer independiente. Desde lo social, es una mujer que aunque no tiene ningún vínculo con las organizaciones y agremiaciones, siempre esta atenta en ayudar generando empleo y dando un poco de lo que recibe a los más necesitados, en su visión se puede observar un liderazgo social al pensar montar un taller en el cual trabajen mujeres cabeza de hogar, con el fin de ayudarles con un empleo digno y que les garantice una mejor calidad de vida.
3.	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN
	La innovación, que ha aplicado en su proceso de empresaria Carolina ha sido el vender uniformes en la temporada escolar siendo este un nuevo producto de consumo para el mercado, algo que no se había hecho por el momento, pero la innovación más grande y que es un proyecto que ya se ha iniciado con el estudio de diseño de modas en Tuluá, Valle del Cauca, ya que su visión es ser ella misma quien confeccione y cree los diseños, por medio de la creación de un taller en el cual ella junto con mujeres cabezas y de hogar hagan crecer la empresa que ha sido el regalo de su madre desde esta visión se observa la creatividad. Ha utilizado las redes sociales como una herramienta oportuna y excelente para dar a conocer su almacén al igual que las prendas y uniformes que están en venta teniendo en cuenta temporadas o la compra de nuevas prendas.

4.	ESTRATEGIAS
	Las estrategias que ha utilizado Carolina, son muy sencillas y prácticas para crecer como no tener muchos créditos ya que no le gusta estar detrás de los clientes, estar surtiendo constantemente el almacén, llevar un orden contable, de inventario y de impuestos que han permitido maximizar su dinero y reinvertir las ganancias en este. Dos grandes estrategias que son notorias son el desarrollo de productos, lo cual se basa en vender ropa de todo estilo para dama, caballero y niño al igual que uniformes escolares, esto ha atraído a nuevos clientes que antes el almacén no tenia, siendo esto un desarrollo de mercado. A futuro Carolina desea ser la generadora de las propias prendas y que estas sean confeccionadas y diseñadas por ella, siendo ella la proveedora de su almacén generando una integración vertical hacía atrás esto le ayudará a disminuir costos, ofrecer prendas de calidad a un precio justo, y sobre todo trabajar con pedidos.
5.	RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO
	Para ella la política no sirve, ya que siempre se da es para beneficio propio, ella siempre ha tomado el pensamiento de su madre que las cosas se hacen por mérito propio y no esperar a otro. De igual modo su participación tanto en partidos como en campañas ha sido nula En cuanto al Estado lo veo como un ente que solo pide e impone impuestos que no ayuda en nada, ya que según ella no se ve beneficiada por parte del gobierno y que lo único que hace es volver a la gente perezosa con los subsidios que este da. Desde lo anterior se ve un abstencionismo y apatía en cuanto a lo que podemos denominar Gobierno. Para estas emprendedora los derechos humanos se han perdido, partiendo del hecho que para ella aún se presenta demasiada exclusión social, esto se da por antecedentes de discriminación que se presenta en la zona a cuanto a raza, estrato y religión, entre otros.

Fuente: Propia

Tabla 50. Análisis de la malla de lectura de Carlos Andrés Tamayo

	CARLOS ANDRÉS TAMAYO COBO Factores y características generales
1	CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO
1.1	FACTORES MOTIVACIONALES
	En la entrevista realizada a este empresario y emprendedor del sector del transporte se pudo identificar las siguientes necesidades que están orientadas a su crecimiento y desarrollo integral del ser, o sea en todos los campos, facetas y espacios de su vida. La necesidad del logro, Carlos es una persona que implícitamente deja ver como busca el logro en todo lo que hace, esto se evidencia desde su formación al buscar ser en todo momento el mejor destacándose desde sus primeros años en la escuela. Todo esto lo ha llevado a asumir el control y las riendas de una empresa que en sus inicios no tenía un horizonte claro, definido y promisorio, por lo cual al llegar el vio la necesidad hacer cambios y sacar la empresa adelante, logrando que esta sea reconocida y por ende el trabajo de él sea exaltado en todo momento, generando que se sienta una persona y profesional dotado con todas las cualidades y habilidades, realizado y con deseos de ir mucho más allá de lo que lograr dimensionar. Es a partir de lo anterior que se tiene una visión y ambición sana de lograr más y posicionar a la empresa en el sector y por ende ganar reconocimiento, detrás de gran empresa hay un gran gerente y emprendedor. Los beneficios monetarios, es algo que como profesional y empresario ha buscado en todo momento, desde que tuvo la oportunidad comenzó a trabajar buscando siempre las mejores opciones de crecimiento laboral y económico, en sus inicios trabajo en el taxi, pero al iniciar sus estudios y ver las capacidades que tenía ingreso a la empresa, al ver que no era mucho lo que ganaba y tener otras propuestas las aprovecho, pero luego la empresa lo llamo y le ofreció un muy bien cargo y es allí donde comienza a crecer junto con la empresa, como él mismo manifiesta sus ingresos económicos han crecido y por otro lado tiene metas y visiones empresariales, tanto para la organización donde esta como para él mismo, de igual modo ha buscado otras fuentes externas a su cargo pero ligadas a la empresa como el tener un vehículo de servicios especiales, que le aporta mucho más de lo que espera a su capital personal. En la parte del desarrollo personal, es un emprendedor ansioso y que siempre busca más, como lo es en su formación profesional ya que no sólo se ha quedado con su estudio de pregrado, tiene más estudios como diplomados y una especialización, todo esto con el fin de seguir creciendo profesionalmente y laboral, dándose a conocer por sus acciones en el entorno en el cual él se ha desempeñado y destacado hasta ahora. Su visión de crecimiento es muy positiva y no sólo se proyecta en su vida personal sino también en la empresarial, esto dejando claro que siempre visiona todo en su vida, procurando ser el mejor haciendo las cosas lo mejor posible.

1.2	CARACTERISTICAS DE COMPORTAMIENTO
	En la personalidad de este emprendedor podemos identificar las siguiente características de comportamiento: Es un líder pasivo, no es un persona que se destaque en la comunidad por ser muy activo, como él mismo se identifica ha sido una persona tímida pero siempre seguro de lo que hace, además no es impulsivo, siempre procura pensar muy bien lo que va a hacer. Más que un líder dentro del entorno comunitario, se puede identificar un líder dentro de su entorno de trabajo, es una persona que en todo momento busca liderar proyectos y nuevas ideas para el desarrollo de la empresa, esto está enmarcado por la buena comunicación que busca tener continuamente con los socios que son lo que aprueban o no lo que desea emprender, como el mismo manifiesta la empresa ha podido lograr el desarrollo del 95% de lo que ellos deseaban y visionaban para la organización, por medio de objetivos y metas claras trazadas, conservando siempre una estabilidad emocional y sabiendo separar cada ámbito y espacio de su vida. Como líder, no solo ha buscado el crecimiento personal, sino también de todas las personas que hacen parte de la empresa por medio de actividades que han llevado a una mejor integración y convivencia humana, logrando mejores niveles de calidad en el servicio que le empresa presta. Es una persona que tiene iniciativa, siempre ha visto la oportunidad como un elemento para crecer, es a partir de este elemento que en todo momento ha buscado emprender acciones en bien del crecimiento de la organización, esto se puede evidenciar en la modernización de las instalaciones, los sistemas de información, la remodelación de la estación de servicio y el buscar constantemente nuevas opciones para el mejoramiento constante, siempre tomando la bandera de todo lo que se planea, partiendo del hecho del conocimiento que posee como profesional y de la experiencia que ha adquirido a través del ejercicio diario y del interactuar con personas del medio, estas herramientas le han permitido tener los insumos necesario para llevar acabo siempre los proyectos. Capacidad de conseguir recursos, siempre ha buscado los medios para llevar a cabo los proyectos que ha liderado y creado para la empresa, esto por medio de las entidades financieras, el apoyo económico y aprobación por parte de los socios, que son los encargados de determinar lo mejor y más conveniente para la empresa. Siempre ha estado orientado a la oportunidad, ya que ve que estas son el camino por el cual puede llegar a realizar grandes cosas, especialmente porque son el camino propicio para el cambio, es por ello que siempre visiona lo mejor como es en la actualidad con la construcción y puesta en funcionamiento de la estación de servicio de gas, que permitirá diversificar el negocio y aumentar la utilidades, al igual ha procurado ver los problemas como una oportunidad para el cambio, hecho sucedido

con la problemática de los moto-taxistas piratas, que le estaban robando clientes a los taxis, por lo cual vio este problema como una oportunidad, y creo en la empresa una estrategia de los motocarros que cobran lo mismo que un moto-taxista pirata pero con posibilidad de llevar dos pasajeros. Para él el tiempo es valioso ya que lo considera como el mejor aliado para establecer plazos en los cuales se logren todas las metas y objetivos propuestos, algo que es claro es que durante toda su vida ha procurado aprovechar este en todo, desde su vida académica, has su desarrollo profesional y personal, esto lo ha llevado a nutrirse y crecer en la parte de conocimientos y que la vida le conceda oportunidades laborales las cuales ha sabido aprovechar en todo momento. Ha sido una persona responsable, en todo lo que hace desde su época de infancia, esto se evidencia en su preocupación por ser buen estudiante, cumplir con las tareas y trabajos asignados, responder por el taxi y sus estudios universitarios y el liderar y llevar a la empresa que le ha sido confiada; junto con la responsabilidad ha estado ligada la seguridad, análisis, la honestidad y el respeto con el cual hace las cosas. Este conjunto de valores fueron infundidos por su familia que a pesar de los momentos difíciles siempre preservaron y cuidaron los valores que le infundieron a sus hijos. Este valor, es quizás el que permitió que a tan corta edad de 21 años le fuera confiada la subgerencia de la empresa y posteriormente ser nombrado el gerente de la empresa. La confianza en sí mismo y su estabilidad emocional, se ven enmarcadas en todas sus acciones, es una persona equilibrada, que siempre ha buscado tener claras las prioridades de su vida y que siempre ha luchado por hacer las cosas como se tienen que hacer, buscando no sólo el beneficio personal, sino de las personas que lo rodean, teniendo como motor principal su hija, por otro lado la madurez que le ha dado la vida ha permitido saber separar sus espacios y no involucrar alguno con otro, procurando respetar cada uno de estos. No es una persona ambiciosa al poder o estatus, se evidencia una persona calmada, que procura no aparentar ni tener una vida social muy fuerte, como el mismo manifiesta es una persona introvertida, que por su trabajo le queda poco tiempo y este procura compartirlo al máximo con su familia (esposa e hija), de igual modo no es un persona que le haya agradado el ambiente pesado (rumbas), siempre se dedicó al estudio y a responder por lo confiado. Como cuenta en la entrevista, nunca le ha gustado ostentar cosas, no le gusta que la gente hable y que se generen comentarios a partir de esto. Es una persona atraída a los retos, ya que para él, las oportunidades traen consigo nuevos retos, experiencias que van ligadas a la visión con la cual se han de hacer las cosas en todo momento, por eso ha buscado que a partir de las oportunidades se
--

	presenten los cambios y todo cambios trae consigo distintas situaciones que ha de afrontar con responsabilidad. Durante toda la entrevista se observó una persona optimista, que tiene en todo momento una visión clara de las cosas, es por esto y a partir de allí que ha construido y proyectado todo lo que la empresa tiene, además tiene un concepto claro de la realidad y que es esta, una herramienta fundamental para conocer cuáles son las oportunidades que el entorno y el contexto en el cual se vive pueden ofrecer.
1.3	CARACTERISTICA FÍSICAS
	Es una persona que trabaja duro como el mismo manifiesta pero que procura en todo momento compartir con su familia en los ratos libres, al igual es una persona que siempre le gustó el deporte ya que de pequeño perteneció a la liga de fútbol del municipio y en le fue muy bien en el atletismo, siempre ha procurado ser muy activo en todo lo que hace en el día a día, ya que considera el tiempo como un elemento valioso.
1.4	CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES
	Conoce del negocio, ya que su padre fue socio de la empresa y al terminar el colegio, Carlos Andrés también trabajo en ella como conductor de un taxi, por otro lado durante sus últimos semestres colaboró dentro de la empresa como auxiliar de costos, por lo cual es una persona que conoce a fondo la empresa y el entorno en el cual esta participa, esto lo ha llevado a tomar las decisiones adecuadas y convenientes para le empresa. Es de resaltar su interés por la formación sobre temas relacionados con el sector y la empresa, por lo cual ha buscado prepararse académicamente, con el fin de contar con las mejores herramientas para llevar adelante los proyectos y el liderazgo de la empresa. Los problemas dentro de la empresa han sido de manejo de información y algunos económicos, los cuales ha procurado solucionar en todo momento, por lo cual se evidencia capacidades en solución de problemas, el cómo es buscando mejorar los ingresos de la empresa, por medio de proyectos que permitan generar una diversificación de la organización, al igual ha procurado mejorar la relaciones laborales por medio de capacitaciones y medios que integren a los colaboradores y terminen con los roces que se han presentado en algún momento.
2.	CONTEXTO FAMILIAR Y SOCIAL
	Carlos Andrés, fue educado en una familia con unos fuertes y grandes principios ligados a los valores tradicionales del respeto, la honestidad, honradez, sencillez, amor y respeto por la vida, como el manifiesta aunque es grande siempre recibieron en todo momento la mejor educación en casa y aunque vivió momentos difíciles por la situación económico, siempre obtuvieron las cosas de un modo honrado y trabajando. Manifiesta que aunque todos ahora no están juntos, tienen una relación constante y que entre todos ellos se quieren, por otro lado su actual familia que es su esposa e hija,

	son el motor de vida, algo que cabe resaltar es que procura que sus trabajo no altere ni se involucre con su vida familiar, ya que como él dice tiene una línea divisoria entre los dos. En el contexto social, se caracteriza por ser una persona reservada y de poca vida social, un factor que ha generado esto son las situaciones de conflicto y criminalidad que vivió hace poco, donde fue extorsionado, por otro lado al tener una personalidad un poco introvertida, no gusta de fiestas ya que el poco tiempo que tiene lo dedica a su familia. En la actualidad participa como miembro del club de leones del municipio, pero lo ve más por la gestión social que dicha organización desarrolla. En cuanto a su parte laboral, está vinculado a distintas asociaciones de que tienen que ver con la parte de transporte y que en cierto modo son las que determinan las reglas de juego del sector dentro del sector y las problemáticas que muchas veces se presentan en el sector transporte, de igual modo por la estación de servicio de gasolina, está vinculado a otra agremiación que es la encargada de regular las estaciones de servicio de todo el país. Su sentido de responsabilidad social es alto, y es un proceso que viene liderando dentro de la empresa, ayudando a personas menos favorecidas, con el pasaje cuando estas se tienen que desplazar a otras ciudades por cuestiones de salud, ya que para el importante tener una vocación de devolver algo de lo que él y la empresa reciben a diario, igual cada año la empresa da kits escolares a los hijos de los conductores y personas necesitadas como un modo de ayudar en el proceso de formación y educación de los niños y jóvenes de la localidad. Su concepto del sindicalismo esta partido en dos punto de vista, el primero como hijo de sindicalista, piensa que son importantes ya que buscan en todo momento defender los derechos de los trabajadores y más en un país donde el empleador, muchas veces busca aprovecharse y vulnerar los derechos de estos, por otro lado piensa que muchas veces estos pueden buscar es un bien propio y que las exigencias que imponen a las empresas se vuelvan inmanejables, generando que estas cierren o se vean obligadas a la reestructuración de personal.
3.	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN
	En la parte de innovación Carlos Andrés, ha buscado en todo momento innovar como fue la prestación de un servició de transporte dentro del municipio a un precio bajo por medio del mototaxismo lo cual se ha convertido en un nuevo servicio utilizado por toda la comunidad Unionense, que a la vez es un nuevo método y medio de transporte. Innovó la parte de información, ya que la empresa no contaba con un sistema que permitiera integrar la información de todas las oficinas donde se encuentra la empresa y conocer los ingresos, ventas, los inventarios, generando una nueva forma de llevar y

	realizar los procesos. En sus administración ha procurado siempre tener la estación de servicios, ya que estaba se encontraba era en alquiler, lo cual el asegura fue un gran paso, ya que es una de las joyas de la corona como él denomina y por ende el control de materias primas que no sólo la cooperativa usa sino para todo el mercado vehicular. La construcción de una estación de servicio moderna, que permite prestar con mejor calidad los servicios del portafolio que esta ofrece, esto ha maximizado ganancias y utilidades, por la comodidad y calidad en el servicio. El nuevo proyecto de la estación de gas de permite que la empresa amplié sus servicios, además seria nueva dentro de la localidad, ya que en La Unión, no existe una estación en la actualidad, siendo esta una oportunidad de la apertura de un nuevo mercado. El mejoramiento de los carros de transporte público, que es algo que poco a poco se ha podido lograr, con el fin de contar con automotores de mejor calidad para un mejor servicio
4.	ESTRATEGIAS
	Desarrollo de nuevos servicios: Carlos Andrés, ha visto en la empresa partiendo del entorno actual, la oportunidad y necesidad de diversificar el portafolio de servicio, por medio de la construcción de la estación de servicio de gas, como un combustible alternativo, económico y ecológico que en la actualidad muchos automotores utilizan. Integración vertical hacia atrás: Ya que la estación de servicio es la que provee a los automotores del combustible necesario para la operación y es norma de la empresa que todos estos sean reabastecidos por parte de los conductores allí y no en otras estaciones del municipio. Diversificación: Para este emprendedor la diversificación en la opción que hay para el mejoramiento de las empresas y salir al paso de situaciones difíciles que se puedan presentar, por ello es que ha visto oportunidades como la estación de servicio, el mototaxismo y el mejoramiento en los servicios de encomienda como una opción.
5.	RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO
	Este emprendedor tiene una concepción clara sobre la política, es de apoyar de un modo activo las buenas ideas y opciones pero considera que hasta ahí, ya que no es de participar en discursos y campañas de un modo directo y aunque ha tenido las opciones de participar de un modo directo e incluso llegar a ser alcalde de un municipio como lo es Toro, pero no participo de ello ya que considera que el sector público es un sector difícil de manejar y que el que entra con buenas intenciones puede convertirse en una persona corrupta y verse inmiscuida en problemas.

	El pensamiento y filosofía política para Carlo Andrés, se tergiverso por las distintas situaciones que ha vivido el país. En cuanto a su relación con el estado, por ser una empresa insigne si ha tenido relaciones de contratación con el estado por medio de la alcaldía, en cuanto en el suministro de combustible y el servicio de transporte que presta tanto para los colegios y escuelas, como para funcionarios, Las buenas relaciones con el Estado, han generado que cuando se tocan temas y se toman decisiones estén sean consultadas con él para dar una mayor claridad y ayuda, por otro lado han brindado seguridad cuando lo ha requerido ante situaciones que han puesto en peligro su integridad y seguridad Piensa que el Estado ha de apostar y velar más por la educación y que ha de tomar su papel como ente regulador para evitar la monopolización, evitando que el pequeño empresario desaparezca.
--	---

Fuente: Propia

El siguiente instrumento pretende a través de los colores del semáforo, explicar de forma didáctica los factores y características que influyen y se resaltan en el emprendedor. Estas categorías nacen de los análisis de las teorías que realizó (Varela, 2010) con respecto a los estudios acerca del emprendimiento en Latinoamérica.

Para la valoración se tuvo en cuenta los siguientes criterios

Tabla 48. Factores y características influyentes y no influyentes

Factores y características influyentes y no influyentes	
Influente	
Medianamente influyente	
No influyente	

Fuente: Propia

Tabla 51. Factores y características de los egresados

FACTORES Y CARACTERISTICAS GENERALES	Jorge Humberto Mayorga	Elsa Paez Torres	Jhonny Alexander Bermudez	Carolina Tapasco Marín	Carlos Andres Tamayo
FACTORES MOTIVACIONALES					
Necesidad de logro					
Necesidad de aprobación					
Necesidad de recibir beneficios monetarios					
Necesidad de desarrollo personal					
Necesidad de independencia					
Necesidad de escape					
CARACTERISTICAS DEL COMPORTAMIENTO					
Liderazgo					
Capacidad fuerte de persuasión					
Toma de iniciativa					
Versatilidad/flexibilidad					
Honestidad/integridad y confiabilidad					
Busqueda de la verdad y de información					
Capacidad de conseguir recursos					
Tolerancia de la ambigüedad de presión y de incertidumbre					
Relaciones/redes					
Sentido de la urgencia/tiempo muy valioso					

FACTORES Y CARACTERISTICAS GENERALES	Jorge Humberto Mayorga	Elsa Paez Torres	Jhonny Alexander Bermudez	Carolina Tapasco Marín	Carlos Andres Tamayo
Orientación hacia la oportunidad					
Compromiso total/determinación/perseverancia					
Orientación hacia las metas especificas					
Responsabilidad personal					
Humor					
Centro de control interno/confianza en sí mismo/noción de su propias capacidades					
Baja necesidad de poder y estatus					
Capacidad de decisión					
Estabilidad emocional					
Atraídos por los retos/no por riesgos/corren riesgos moderados					
Optimistas					
Competencias consigo mismo					
Planea con límites de tiempo					
Exigen eficiencia y calidad y planifican y hacen seguimiento					
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS					
Energía					
Buena salud					
Trabajan duro					
CARACTERÍSTICAS INTELECTUALES					

FACTORES Y CARACTERISTICAS GENERALES	Jorge Humberto Mayorga	Elsa Paez Torres	Jhonny Alexander Bermudez	Carolina Tapasco Marín	Carlos Andres Tamayo
Imaginación/creatividad/innovación					
Conocimiento del negocio					
Capacidad de solución de problemas					
Realismo					
Inteligencia					
Habilidad conceptual					
Capacidad de analizar el ambiente/visión comprensiva de los problemas					
ANÁLISIS COMPLEMENTARIO					
CONTEXTO FAMILIAR Y SOCIAL					
RELACIÓN CON LA POLÍTICA Y EL ESTADO					

Factores y características influyentes y no influyentes	
Influyente	
Medianamente influyente	
No influyente	

Fuente: Propia

8.8 ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE LOS EMPRENDEDORES

- **Necesidad del logro**

Con respecto a este factor se evidencia claramente que en todo momento estar motivados a asumir nuevos retos, que generen en cierto modo la adrenalina emprendedora, por llevar a cabo ideas o proyectos nuevos que involucren un conjunto de acciones y experiencias que nutren en cierto modo su vida profesional, y por ende el cumplir las metas personales que tienen trazadas en su ámbito laboral y de desarrollo personal.

Para estos emprendedores tener la satisfacción de recibir los reconocimientos por los logros alcanzados son importantes, ya que en gran medida es un indicador que están haciendo las cosas bien y que pueden seguir adelante impulsándose en sus actividades y llegar más lejos.

- **Necesidad de aprobación**

Para los egresados, el poder contar la aprobación en lo que realizan es un factor determinante, porque aunque son emprendedores siempre han de contar con el consejo y apoyo de alguien que les indique ya sea los consejos directivos, socios, familiares o demás personas del gremio, por otro lado el contar con la aprobación es un indicador que en cierto modo que genera seguridad en ellos mismo y que están haciendo bien las cosas.

- **Necesidad de recibir beneficios monetarios**

El poder contar con los beneficios monetarios, es lo que todos estos emprendedores buscan, siendo el factor dinero algo por lo cual busca generar expansión y crecimiento en sus empresas, no sólo como el fin de desarrollo o progreso sino de poder contar con mayores utilidades, esto genera una mayor calidad de vida al igual que bienestar y estabilidad en cuanto a lo materia.

Por otro lado una empresa que refleja utilidades, también significa estabilidad laboral y por ende el éxito de las acciones que como emprendedores realizan.

- **Necesidad de desarrollo personal**

Ellos ven la necesidad de desarrollo personal es algo muy influyente, ya que para estos emprendedores el poder tener una seguridad y estabilidad es importante, por lo cual en todo momento dan lo mejor de sí en cuanto aún nivel de conocimiento, acciones y decisiones que genere en ello un crecimiento de su autoestima y habilidades, por otro lado el de la aceptación social, ya que son personas que poco a poco se van dando a conocer dentro de la sociedad.

El cumplimiento de sus metas y visiones genera en todo momento en ellos, el confort y la garantía de que siguen escalando en la pirámide social y aunque no posean una vida social fuerte, siempre en sus conscientes está el reconocimiento social que inherentemente adquieren por los distintos cargos y posición que logran dentro de la empresa.

- **Necesidad de independencia**

Es una de las necesidades que para muchos puede o no ser influyente, esto porque para muchos el ser dependientes o independientes no limita su capacidad de emprendimiento y ser líderes dentro de cualquier organización, por otro lado muchos iniciaron su camino como empresarios trabajando en ciertas compañías y es en estas donde aún siguen pero ya no como alguien más de la empresa sino como los líderes y gerentes de estas.

- **Características del comportamiento**

En todas las experiencias y evidencias, se pueden observar que todos los emprendedores poseen las cualidades, habilidades y virtudes necesarias para formar y forjar cada día los líderes que exige la sociedad de hoy día, donde cuentan con virtudes que son inherentes a su personalidad, al igual muchas de estas que han formado con su vida académica, profesional y en su experiencia laboral.

Todas estas características, son las que han llevado a que estos emprendedores cuenten con las capacidades y voluntad para conducir sus metas, ideas, sueños y proyectos a la visualización real de lo que siempre quisieron y por lo cual siempre lucharon, de igual modo han buscado que no solamente ellos sino más personas crean en lo que hacen y ganen su confianza para seguir adelante, al igual que su apoyo.

Por otro lado algo que se logró identificar que los emprendedores, son personas que aunque sean pasivas o activas en su actuar y desenvolvimiento poseen distintos carismas que de uno u otro modo se han convertido en modelos a seguir dentro de la sociedad norte-vallecaucana enfocada en la zona BRUTZ.

El compromiso de estos emprendedores ha logrado, que su respeto, responsabilidad, toma de decisión, capacidad de riesgo y compromiso crezca cada día nuevo asumiendo retos que siempre están encaminados a su crecimiento constante y de mejoramiento.

- **Características físicas**

Algo que poseen en común estos emprendedores es su activismo, el cual se dio desde pequeños por medio de la participación constante en actividades de comunes de la infancia y la adolescencia, como hacer deporte o hacer parte de algún grupo artístico, buscando siempre una forma de sacar toda la energía que llevan dentro.

Por otro lado fueron personas que desde su adolescencia comenzaron a trabajar y colaborar en las distintas actividades que sus familias desarrollaban con el fin de ganar su propio dinero y por otro lado entender la importancia de trabajar duro y ganarse la cosas, de un modo honesto, sencillo y con el sudor de su frente y abrirse camino en el mundo laboral y emprender acciones para iniciar el camino que los ha llevado hasta donde están ahora.

- **Características intelectuales**

Estos emprendedores siempre buscaron destacarse académicamente, en el sentido de ser los mejores en sus actividades académicas, esto generó que ellos crearan la capacidad de análisis y entendimiento necesaria para desarrollar cada una de las acciones que como líderes y emprendedores han llevado todo el tiempo.

- **Contexto familiar y social**

Se pudo evidenciar que la familia en estos emprendedores, ha sido el motor impulsor para iniciar su vida de emprendimiento, aprendiendo muchas veces de sus padres las actividades y adquiriendo de estos mismos las cualidades y valores, con las cuales se han destacado, esto por medio del ejemplo de trabajo duro, de esfuerzo, de honestidad y respeto con los cuales han actuado sus padres.

Desde lo social, tienen un alto sentido de responsabilidad y devolver de algún u otro modo lo que la vida les ha dado, agradeciendo también la credibilidad y la confianza con que algunas personas han apoyado sus proyectos de vida y sueños.

- **Contexto de relación con la política y el estado**

Consideran desde su percepción que la política más que un elemento de ayuda social y de crecimiento nacional que busca el bien para todos, se ha convertido en un gran pastel donde unos pocos quieren llevarse la mejor tajada y dejar a los demás solo las migajas, esto por la situación de corrupción que se viene presentando en el país donde los ricos son más ricos y los pobres más pobres, debido a que se busca el lucro personal y no el desarrollo social.

El Estado es visto como el encargado de regular y velar por que todo sea justo y equitativo, para todos pero en la realidad ha dejado que el empresario sobreviva sólo, debido a que no existen políticas que protejan y ayuden a este y por el contrario han dejado monopolizar lo poco o mucho que había.

Tabla 52. Estrategias e Innovación de los Emprendedores

ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES	Jorge Humberto Mayorga	Elsa Paez Torrez	Jhonny Alexander Bermudez Hernandez	María Carolina Tapasco Marín	Carlos Andrés Tamayo Cobo
Concentración					
Desarrollo del mercado					
Desarrollo del producto					
Integración vertical					
Integración horizontal					
Diversificación					
Proyecto compartido o contratos de asociación					
Repliegue					
Desinversión					
Liquidación					
INNOVACIÓN (Estrategia y materialización de las innovaciones)					
Introducción de nuevos productos bienes de consumo en el mercado					
El surgimiento de un nuevo método de producción y transporte					
Consecución de la apertura de un nuevo mercado					
La generación de una nueva fuente de oferta de materias primas					
Cambio en la organización de cualquier proceso de gestión					
ANÁLISIS DE COMPETENCIAS CREATIVAS					
Intencionalidad					
Generación					
Extensión					
Novedad Reconocida					
INNOVACIONES TECNOLOGICAS					
Productos y servicios					

Procesos administrativos					
IMPLEMENTACIÓN					
Radicales					
Incrementales					

GRADO DE IMPLEMENTACIÓN	
ALTO	
MEDIO	
NO SE EVIDENCIA	

Fuente: Propia

8.9 ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

Después del análisis de las estrategias por medio de las cuales los emprendedores egresados de la Universidad del Valle sede Zarzal, se pudo evidenciar que para ellos las estrategias van unidas a los factores de satisfacción de las necesidades que surgen en el mercado y en el mejoramiento constante de cada una de los productos que estos ofrecen, pero para lograr ello necesitan de elementos como conocimiento del mercado, un capital humano formado y elementos externos que conjugados permiten el desarrollo de nuevos productos y por ende del mercado en el cual compiten y se esperan satisfacer.

Una característica que se puede observar es que las empresas enfocadas a la prestación de servicios buscan en todo momento mejorar o innovar los servicios que estos prestan, por medio de la integración de nuevos servicios, esto genera que cada vez consoliden en sus empresas nuevos segmentos de mercados y los motiva a seguir emprendiendo acciones que los lleven a estar en una escala más arriba de lo esperado.

Todo lo anterior va unido también a la consecución de alianzas e incluso a ser estas mismas las que se provean de las materias primas e insumos que necesitan en el proceso de desarrollo y ejecución de sus actividades.

Por ende se puede determinar que estos emprendedores ven la importancia del crecimiento dentro de cada una de las actividades que desarrollan y que no solo se han de quedar con lo que han obtenido y construido sino que han de ir por más, esto deja ver el nivel de creatividad, estrategia e inteligencia que han adquirido tanto en su formación Universitaria como en la Universidad de la vida y la experiencia.

Desde un análisis mucho más puntual se evidenció:

- **Estrategias de los emprendedores:**

Se observa un interés en todo momento por generar un desarrollo y expansión de sus ideas por medio de la empresa, con el fin de generar constantemente un crecimiento de las organizaciones que como emprendedores y empresarios lideran, esto por medio de acciones que buscan innovar y mejorar ya sea los productos y /o servicios que ofrecen, es de destacar que en su mente y pensamiento emprendedor no existe una imagen de liquidar o de dejar de buscar las oportunidades de crecimiento.

- **Innovación (Estrategias y materialización de las innovaciones)**

Para estos emprendedores, las estrategias han de tener en todo momento un objetivo y es el dar a conocer las innovaciones que se han dado dentro de la organización ya sea en los

procesos, productos y/o servicios, todo esto con el fin de mejorar la cadena de valor de la organización y ser esta una de las herramientas para la generación de valor que en si es la materialización de las innovaciones que permiten un incremento en las utilidades y crecimiento de la organización, siendo este uno de los objetivos principales de estas acciones, con respecto a las innovaciones halladas se observa que estas son mucho más tendientes a la gestión empresarial, a la modificación y transformación de procesos.

- **Análisis de las competencias creativas**

Dentro de este conjunto de competencias se observa la **intencionalidad** en todo momento de buscar las oportunidades para crear en este caso procesos y productos que permitan un desarrollo de la organización, muchos de estos no se quedan en una **intensión** sino que trascienden a una **generación** y **extensión** donde se busca que dichas acciones sean reconocidas por aquellos que de un modo directo o indirecto hacen parte y/o utilizan tanto los productos y/o servicios de la organización.

- **Innovaciones tecnológicas**

Todos sin excepción buscan en todo momento que la innovación este presente tanto en los procesos como en los productos, siendo esto una herramienta en el desarrollo de competencias en el mercado y desde la globalización, que obliga y estimula constantemente buscar el mejoramiento e implementación de estrategias que impulsen a la organización, es claro que la innovación tecnológica no solo es el de maquinaria y/o equipos sino también de procesos.

- **Implementación**

En las empresas de servicio se observa que la implementación es **radical**, o sea, que se observa en todo momento y que no solo es visible para los clientes internos, sino también externos, por otro lado desde lo **incremental** en todas las organizaciones se puede percibir, partiendo del hecho que se presentan estas innovaciones dentro de las organizaciones y que buscan un incremento y mejoramiento de la actividad y razón de ser de cada una de estas.

8.10 ASPECTOS A RESALTAR DEL PENSAMIENTO Y SENTIR SOBRE LA FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LOS EGRESADOS

1. Carrera de pregrado que curso en la Universidad del Valle Sede Zarzal

Los elementos que llevaron a que muchos de los egresados decidieran, escoger y estudiar el pregrado del cual se graduaron y ahora ejercen como profesionales, fue:

- El que no exista una variedad de instituciones de educación superior en la zona
- La poca oferta académica que ofrece la Universidad del Valle en la sede de Zarzal
- La oferta de programas nocturnos en la sede está más enfocada a los programas de ciencias de la administración como lo son administración de empresas y contaduría pública
- De los cinco egresados entrevistados tres son administradores y dos son contadores públicos

2. La influencia de la formación de la Universidad del Valle Sede Zarzal, en el egresado emprendedor

Para los egresados la influencia de la Universidad en su formación como emprendedores se debió a factores como:

- A la estructura académica con la que cuenta la Universidad la cual es rica, en cuanto al pensum académico y por ende a los docentes, que con su conocimiento forman al futuro profesional, entregándoles herramientas con las cuales ellos pueden crear las futuras organizaciones
- El haber tenido al lado compañeros que los llevaban a ser competitivos y lograr excelentes resultados en sus actividades académicas que se plasmaron en su vida profesional y ahora en su emprendimiento
- Muchos han visto los conocimientos teóricos como una oportunidad para aplicarlos en su vida personal, generando de este modo un cambio en su forma de actuar y de hacer las cosas, lo cual como resultado ha permitido en crecimiento personal y profesional
- Las experiencias de vida socializadas dentro y fuera del ambiente universitario, generaron en muchos de ellos una visión más abierta y real de la vida profesional, donde siempre han tomado las oportunidades como un factor de cambio y mejoramiento, a partir de las experiencias de vida y testimonios de los docentes

3. Formación que en la actualidad, están recibiendo los estudiantes de la Universidad del Valle Sede Zarzal

En este punto los profesionales egresados de la Universidad del Valle, dejan ver claramente como la institución ha ido mejorando en cuanto al emprendimiento, en síntesis se puede observar que:

- El enfoque hacia el emprendimiento ha crecido, pero ya es de criterio personal y profesional si se sigue con este, como se ha afirmado la Universidad tiene y brinda las herramientas para la generación de empresas y organizaciones en la región.
- Para algunos la Universidad, debe crear alianzas fuertes con las empresas de la región, lo cual permita que el estudiante se nutra de la riqueza y conocimiento que estas poseen, donde ellos se enfrenten a una realidad y tengan las herramientas para crear empresa y ser emprendedores, todo esto por medio de las prácticas empresariales.
- Buscar mecanismos por los cuales los egresados quieran quedarse en la región, con el fin de generar un mayor desarrollo y progreso, aplicando los conocimientos adquiridos.
- La teoría debe ir de mano con la práctica, en el sentido que no todo lo que se da en el aula de clase es aplicable en la vida empresarial, por lo cual se ha de preparar al emprendedor desde el campo real.
- La Universidad ha crecido en ciertos aspectos, pero ha de profundizar más en el emprendimiento, como una herramienta oportuna para el impulso y competitividad de la región

9.0 LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO DENTRO DE LA UNIVERSIDAD DEL SEDE ZARZAL

Después de un análisis, en el cual se ha podido observar los factores que tanto docentes, estudiantes y egresados han considerado como determinantes para el proceso del emprendimiento dentro de la Universidad del Valle sede Zarzal, se ve necesario proponer un camino por el cual la institución de mayor apertura al emprendimiento.

Partiendo de lo anterior se ha consolidado dicha información bajo la tipología y niveles de enseñanza que Bechard y Toulouse (1998) proponen, con el fin de generar un entendimiento mucho más claro y pertinente de la información; teniendo como base este marco se expresan los lineamientos para el fortalecimiento del emprendimiento en la institución, tomando como fundamento de construcción los aportes realizados por los actores principales de dicha investigación.

Tabla 53. Análisis del nivel de enseñanza y tipos de programa

ANÁLISIS DE NIVEL DE ENSEÑANZA Y TIPOS DE PROGRAMAS HACIA EL EMPRENDIMIENTO UNIVALLE ZARZAL	NIVELES			TIPOS DE PROGRAMAS			
	PRAXIS	DISCIPLINAR	EPISTEMOLOGICO	SENSIBILIZACIÓN	CREACIÓN DE EMPRESAS	DESARROLLO DE EMPRESAS PEQUEÑAS	FORMACIÓN DE FORMADORES
EGRESADOS							
PROFESORES							
ESTUDIANTES							

Grado de apreciación	
Favorable	
Medio Favorable	
Desfavorable	

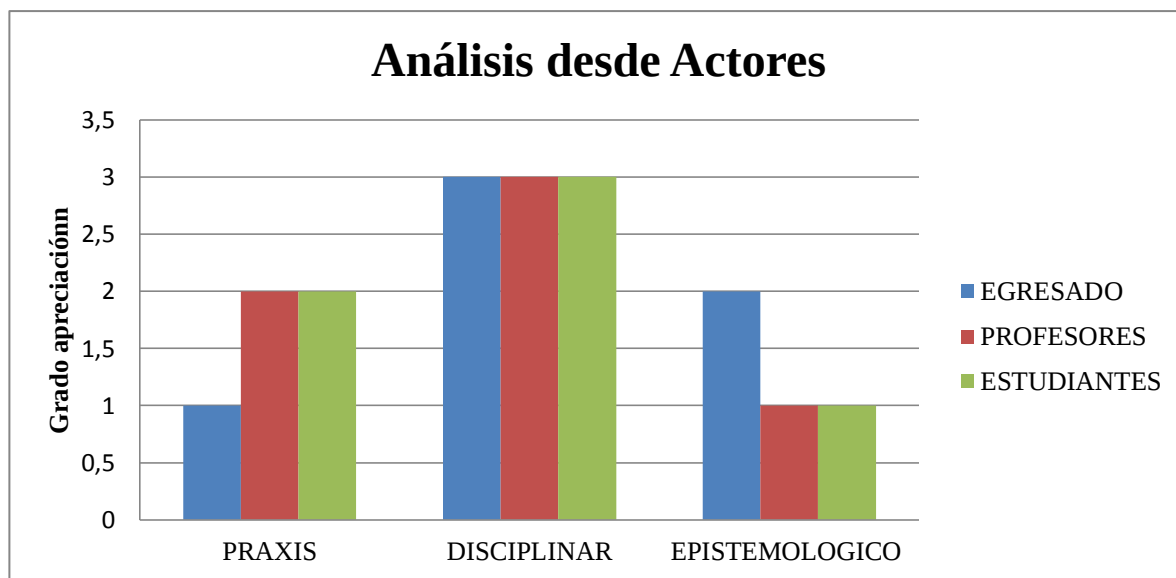
Fuente: Propia

Favorable: La Universidad, ha mostrado fortalezas por medio de acciones que permiten fomentar y desarrollar el emprendimiento.

Medio favorable: Las acciones que desarrolla la Universidad para el fortalecimiento y desarrollo del emprendimiento son medianamente fuertes, debido a vacíos o falencias que se presentan dentro de esta

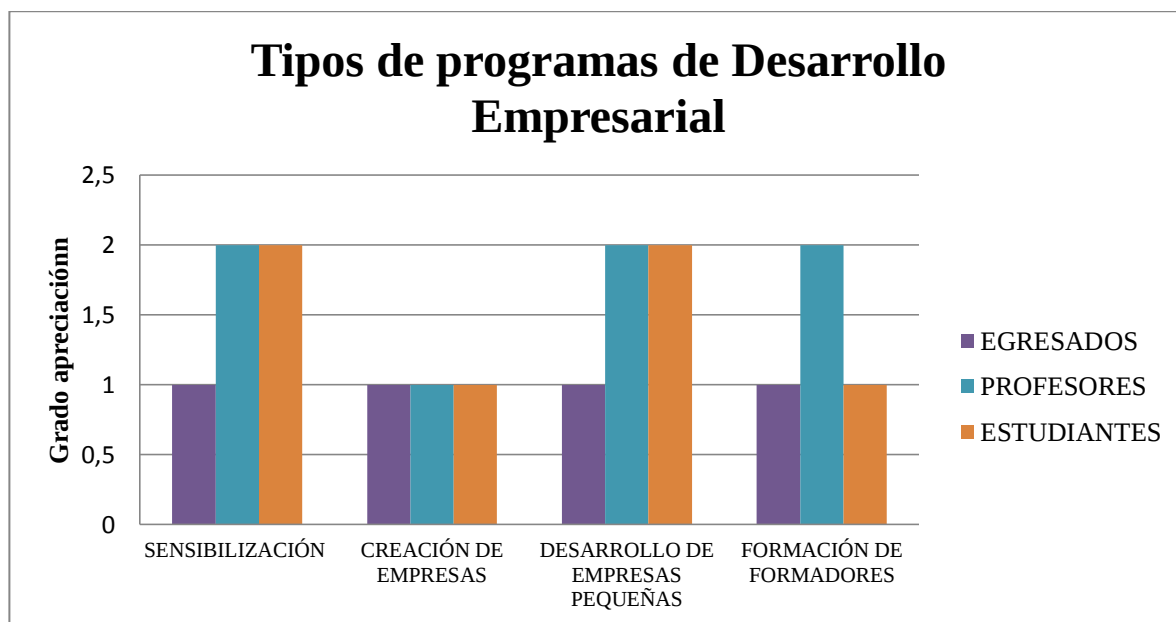
Desfavorable: No se observan acciones claras y detalladas para el desarrollo y fortalecimiento del emprendimiento.

Ilustración 14. Análisis desde actores del emprendimiento



Fuente: Propia

Ilustración 15. Tipos de programas de Desarrollo Empresarial



Fuente: Propia

Estos dos histogramas nacen como una síntesis de la cualificación dada tanto a los actores como al tipo de programas de emprendimiento que se han desarrollado en la Universidad del Valle sede Zarzal, donde los estudiantes, docentes y egresados como fuente de conocimiento y de aporte a través de los distintos puntos de vista que estos tienen han aportado a este documento.

Para la construcción de estos se usó como herramienta una tabla de colores los cuales tienen una puntuación numérica como lo es verde (3), amarillo (2) y rojo (1), siendo el color verde favorable, el color amarillo medio favorable y el color rojo desfavorable, lo cual permitió obtener como resultado la construcción de las dos anteriores ilustraciones.

El histograma de **los actores la universidad** deja ver que la institución si le apuesta desde lo disciplinar al desarrollo del emprendimiento, pero que dicha apuesta solo se queda allí y no trasciende a un actuar praxiológico y epistemológico por lo cual se observó una oportunidad de mejora donde la institución ha de comenzar a crear planes y acciones que permitan un crecimiento en estos campos y que la lleven a la generación de una sensibilización integral del espíritu emprendedor.

El histograma sobre tipos de **programas de desarrollo empresarial**, deja ver:

- Egresados: Falta mucho por hacer en el desarrollo de programas empresariales que generen un desarrollo de las cualidades del emprendedor y de creación de métodos por parte de la institución que permitan un acercamiento entre los estudiantes y los emprendedores.
- Docentes: La Universidad viene desarrollando diferentes estrategias como es el consultorio y centro de investigación, lo cual ha generado la integración de toda la institución, pero aún falta mucho por hacer y que es deber de esta no solo formar profesionales sino de sensibilizar, formar y guiar en la práctica para el desarrollo empresarial.
- Estudiantes: Para los futuros profesionales la institución si ha sensibilizado pero falta mucho más esto por medio de las distintas asignaturas que hacen parte de la malla curricular y acompañamiento en el desarrollo empresarial, pero se observa una muy baja cualificación en cuanto a creación de empresas y la formación de los formadores.

9.1 PLANTEAMIENTO DE LOS LINEAMIENTOS

El emprendimiento, es la base sobre la cual el profesional ha de potencializar en todo momento tanto su visión como su misión de líder, por medio de factores como la formación académica que éste durante todo el periodo universitario adquiere, afianzado por medio de la formación práctica, que es el campo experimental donde el emprendedor afianza su vocación por medio de un discernimiento claro guiado por docentes, empresarios y compañeros, es a partir de este factor que se hace presente el proceso epistemológico, en el cual tanto el docente como el estudiante se dan cuenta que tan veras, real y oportuno es el proceso desarrollado como lo define Osorio y Pereira (2011), reflexionando acerca de las posiciones y clasificaciones empresariales que han hecho Bechard y Toulouse (1998) en el cual se combinan los aportes disciplinarios con el fin de definir, modelar, clasificar y evaluar el ámbito empresarial en el entorno, en otras palabras, en el proceso epistemológico lo que busca es aplicar los conceptos en el campo práctico con el fin de observar su nivel de pertinencia y crear estructuras que generen una ruta de trabajo para el emprendedor

Desde el análisis reflexivo, enfocado al emprendimiento que se ha desarrollado en este documento, se ha visto la necesidad de definir y/o estructurar un conjunto de objetivos que permitan el fortalecimiento del desarrollo académico, práctico y misional del emprendimiento con un fuerte impacto en el desarrollo local y empresarial en la región, impulsado y generado desde los estudiantes, egresados, docentes y cuerpo administrativo de la Universidad, siendo estos los responsables como profesionales del entorno social, económico, político, departamental, regional y local.

Todo esto debe estar articulado junto con la institución y la academia que comprende la estructura curricular, temática metodológica, docentes y las relaciones de la Universidad con la empresa del sector social, público y privado.

Desde esta construcción integral, se busca que el emprendimiento haga parte de los ejes de fortalecimiento y construcción regional que parte desde el corazón de la Universidad, que es la encargada de formar, forjar y concebir al profesional emprendedor y por ende empresario de la región.

Tabla 54. Lineamientos para el fomento y fortalecimiento del emprendimiento en la Universidad del Valle sede Zarzal

PROGRAMA	FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD DEL VALLE
PROYECTOS	
FORMACIÓN DE LOS FORMADORES	Para el proceso de formación de los formadores se propone: 1. Estandarizar una metodología adecuada con base en la experiencia de los docentes y expertos en temas de emprendimiento, para mejorar las capacidades y habilidades de los estudiantes que se inclinan por la creación de empresas. 2. Fomentar diplomados para la formación y enseñanza en temas de emprendimiento.
SENSIBILIZACIÓN DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR	Al sensibilizar el estudiante, se ha de generar: 1. Fortalecimiento de espacios de emprendimiento y semilleros de investigación dentro de la sede, que permitan crear propuestas y proyectos empresariales con enfoque regional y local. 2. Participación en encuentros, seminarios y foros donde los estudiantes y docentes, no solo adquieran nuevos conocimientos sino también den a conocer por medio de su participación activa (ponencias), los logros y proyectos. 3. Incentivar por medio de la Oficina Extensión y Proyección Social, el Turismo y Promoción Empresarial a nivel regional, nacional e internacional, para que el estudiante y docente propicien un espacio en la generación de ideas y proyectos que complementen el sector privado. 4. Establecer seminarios y talleres tanto para estudiantes, egresados y docentes donde conozcan sobre el estado del arte del emprendimiento, temas, ejes, teorías, prácticas exitosas, que permitan el desarrollo del espíritu emprendedor y por ende el pensamiento. 5. Fomentar concursos, ferias y eventos de emprendimiento dentro de la Universidad, que tengan como requisito la gestión del conocimiento y alto componente tecnológico e innovador.

CREACIÓN DE EMPRESAS	Desde la Universidad se ha de crear alianzas estratégicas, con el sector privado y público que permitan el fortalecimiento de las ideas y proyectos que generen los emprendedores, con el fin de alentar a que el emprendedor siga caminando hacia el desarrollo competitivo de su región. Esto se puede lograr por medio de: 1. Aprovechamiento de las convocatorias públicas y privadas que apoyan nuevas ideas y negocios innovadores. 2. Apoyo por parte de la Universidad del Valle sede Zarzal en las propuestas y proyectos empresariales del estudiante, en cuanto a seguimiento, asesoramiento y apoyo en la consecución de recursos en fondos especializados. 3. Establecer relaciones sólidas con el sector Estatal y privado, con el fin de crear vínculos que apoyen como actores de la sociedad las nuevas ideas y por ende a los emprendedores que son fuente de innovación y desarrollo socioeconómico. 4. Establecer convenios con empresas del sector privado donde se establezcan las necesidades de estas y se incursionen en estrategias de “spin off”, donde el emprendedor encontrará el camino para poner en marcha su idea de negocio.
DESARROLLO DE EMPRESAS PEQUEÑAS	Desde el desarrollo de empresas pequeñas, la Universidad junto con los estudiantes y docentes, ha de procurar: 1. Generar espacios de intercambio donde el estudiante por medio de su conocimiento asesore, analice y proponga acciones para las organizaciones, de esta forma fortaleciendo las empresas existentes e identificando necesidades para el desarrollo de futuras. 2. Impulso y desarrollo del Centro de Investigación y Desarrollo Social Económico y Tecnológico , con el fin de apoyar a los microempresarios de la zona y en especial a los egresados que decidan crear o tengan ya una mypime en la región.

Fuente: Propia

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

- El estudio permitió conocer de buena tinta la necesidad apremiante de transformación y de compromiso por parte de la Universidad del Valle sede Zarzal hacia los temas de emprendimiento, con el propósito de aprovechar las oportunidades que brinda esta zona norte del Valle del Cauca para el desarrollo empresarial y social a través de sus estudiantes, docentes y egresados, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la comunidad.
- Se pudo conocer el compromiso real de los programas ofertados en la sede con respecto al fomento de la cultura empresarial, encontrando serias carencias por algunos programas, se espera que después del estudio realizado ingresen a un periodo de reflexión en torno a la problemática del emprendimiento y su papel en el bienestar social. Dado que es una práctica transversal e interdisciplinaria en todos los oficios profesional del siglo XXI.
- Se pudo apreciar de forma cualitativa como algunas universidades internacionales y nacionales tienen como base primordial el emprendimiento y su fortalecimiento en los tres niveles: práctico, disciplinar y epistemológico, lo que llevaría a replantear y apropiarse de nuevos enfoques y metodologías establecidas por otros entes académicos, con el fin de contribuir al fortalecimiento e impulso empresarial.
- Con respecto a los factores y características de los egresados se pudo observar y verificar que la mayoría comparten la necesidad de logro, independencia, poder, visión, propensión al riesgo, entre otros, lo que llevaría a pensar que el líder empresarial tiene un comportamiento distinto a las personas promedio. Por otro lado, se pudo verificar la gran influencia que tiene la familia en el proceso empresarial, dado que se convierte en el eje fundamental de los egresados emprendedores. Con respecto a su posición frente a la política y el Estado, la mayoría lo ve como algo “marginal”, es decir, que el Estado lastimosamente no garantiza un goce pleno de derechos y libertades y por lo tanto las empresas y emprendedores toman distancia en contratación y acuerdos con el Estado.

Por otro lado, evitan la participación en la política, dado que sienten desilusionados por la falta de inversión en las pequeñas y medianas empresas y por el exceso de diligencias tributarias que hay que realizar para sostenerse como empresa.

En términos generales, se observó un panorama bastante hostil con respecto a los sindicatos al interior de las empresas, ya que no comparten y se congracian con dichos gremios, argumentando que no contribuyen para nada al desarrollo

competitivo y eficiente de la organización. Sin embargo, manifiestan que los empresarios deben ser respetuosos de los derechos humanos y cumplir cabalmente con los requerimientos de ley. Por otro lado, identifican claramente los daños ocasionados por las secuelas del narcotráfico, manifestando que es un gran impedimento para el aprovechamiento de las oportunidades de negocio de la región.

- Las innovaciones y estrategias no son altamente innovadoras por parte de los egresados, sin embargo mantienen la riqueza y el crecimiento de las organizaciones. Lo que se pudo evidenciar es la apropiación de tecnología y procesos que optimizan el rendimiento operacional de las empresas y responden adecuadamente a las necesidades del entorno. En cuanto a las estrategias más utilizadas por los empresarios se encuentran: concentración, desarrollo de mercado, desarrollo de productos y servicios, entre otras; con respecto a la innovación, buscan siempre mejorar el servicio al cliente, transformaciones estructurales en los procesos, inclusión de nuevos servicios y productos, es decir, adaptación paulatina a las exigencias competitivas del mercado.
- En la percepción de los docentes, estudiantes y egresados frente la formación para el emprendimiento se puede deducir que la Universidad cuenta con un fuerte componente disciplinar en emprendimiento en algunos programas, sin embargo los participantes manifiestan que no es suficiente para lograr una verdadera cultura empresarial, ya que no cuentan con el componente epistemológico y práctico, lo que dificulta una verdadera reflexión y puesta en marcha de un programa serio de emprendimiento pertinente a las oportunidades de la región.
- Finalmente, el estudio debe convertirse en el primer peldaño para la construcción de una verdadera política de fomento empresarial en la Universidad del Valle, no solamente en la sede Zarzal, sino en todo el Alma Mater. Por otro lado, transformar y ampliar los criterios del profesional de éxito que tiene la universidad, es decir, reconocer que los egresados que construyen sociedad no solamente son los profesionales con méritos académicos (posgrados) si no, aquellos que desde su labor empresarial y profesional generan desarrollo social y económico para su comarca.

10.2 RECOMENDACIONES

- Con respecto al emprendimiento se le recomienda a la Universidad del Valle Sede Zarzal, apostarle a la iniciativa empresarial de forma directa y expansiva, con el fin de lograr el aprovechamiento eficaz de las bondades que tiene la región norte del Valle del Cauca, es decir, la universidad debe orientar trabajos que persigan y capten la realidad de la región, con el objetivo de apoyar procesos sociales reales y fortalecer la formación del estudiante desde la práctica.
- La interacción entre teoría y práctica debe ser constante en los programas académicos de la Universidad del Valle, pues tanto los estudiantes como los egresados confirmaron la existencia de un gran abismo entre lo que enseña la universidad y la realidad.
- La exigencia de trabajos reales y concretos, ajustados a las necesidades de cada persona o empresa puede asegurar el futuro de los mismos, pues muchos trabajos actualmente se quedan en el papel por falta de apoyo, interés y dedicación tanto de los estudiantes como de los docentes.
- A nivel disciplinar, mantener actualizados los programas y proyectos de emprendimiento sugeridos con anterioridad; a nivel práctico, abrirse de forma directa al fomento empresarial y; a nivel epistemológico, estar en constante evaluación de dichos programas y proyectos, con el fin de ir ajustado y evaluando de forma directa y efectiva.
- Se sugiere que los profesores contratados por la universidad que orienten las asignaturas de emprendimiento hayan tenido experiencia en empresas o en proyectos de emprendimiento -sean sociales, ambientales, económicos, entre otros-, pues sus opiniones y enseñanzas se acercan más a la realidad empresarial.
- Para fortalecer la educación en torno al emprendimiento, es necesario la creación de espacios de discusión entre los estudiantes, profesores y egresados. Dichos actores desde su posición pueden brindar herramientas claves para avanzar y fortalecer procesos educativos y administrativos.
- La universidad como ente de formación superior deberá dinamizar más con el sector privado y gobiernos locales para responder efectivamente a las problemáticas sociales, políticas y económicas. Su existencia debe generar espacios de aprendizaje para la gente del común, debe fortalecer directa e indirectamente la educación de

sus egresados, a través de un constante monitoreo de egresados y empresarios de la región con el fin de impulsar una verdadera sinergia entre los actores locales, logrando la participación y la puesta en marcha de iniciativas que fomente un desarrollo local.

Bibliografía

- Aktouf, O. (2001). *La Administración: entre tradición y renovación*. Cali, Colombia : Impresos Ltda.
- Alcaldia Municipal de Zarzal . (2012-30-10). <http://www.zarzal-valle.gov.co/presentacion.shtml?apc=mfx-1-&s=i>. From <http://www.zarzal-valle.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=mIxx-1-&m=f>
- Alvarez, C. (2010). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España. *EI*.
- ÁLVAREZ, C. E. (1998). *METODOLOGÍA GUÍA PARA ELABORAR DISEÑOS DE INVESTIGACION EN CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS*. Santafé de Bogotá, Colombia. : D´VINNI EDITORIAL LTDA.
- Bechard, J; Toulouse, J (1998). *Validation of a didactic for the analysis of training objectives in entrepreneurship*. Journal of Businnes Venturig, 13(4), 317-333
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogota : Pearson.
- Betancourt, B. (2004). La capacidad emprendedora y el desarrollo de nuevas empresas. *Cuadernos de administración* N°. 32, 124.
- Betancourt, B. (2011). *Entorno Organizacional*. Cali, Valle del Cauca: Programa Editorial Universidad del Valle.
- Betancourt, B. (2013). *Introducción a la Teoría del Emprendimiento*. Tuluá, Valle del Cauca: Proyecto de Investigación "Fortalecimiento del emprendimiento social y empresarial para la región central del Valle del Cauca. *Serie Emprendimiento* N°1 .
- Betancourt, B. (2013). *Entorno Jurídico E Institucional del Emprendimiento*. Tuluá, Valle del Cauca: Proyecto de Investigación "Fortalecimiento del emprendimiento social y empresarial para la región central del Valle del Cauca. *Serie Emprendimiento* N°3 .
- Bhide, A. V. (2000). *The Origin and Evolution of New Businesses*. New York, United States of America : Oxford University Press.
- Bubis, L. B. (2002). *La Administración de Organizaciones: un enfoque estratégico*. Cali: Universidad del Valle.

- Castillo F. Claudia, G. C. (2009). *Diagnostico municipal Zarzal*. Zarzal, Valle : Universidad del Valle: Facultad de Humanidades, Escuela de Trabajo Social y Desarrollo Humano.
- Castillo, M. E. (2006). Manifestaciones de personalidad de empresarios exitosos. *VISIÓN GERENCIAL*.
- Cham, W; Mauborgne, Renée.(2005). *La estrategia del Óceano Azul*. Harvard Business School Press. Grupo Editorial Norma
- Cobo, C. (2013). *Procesos Funcionales*. Tuluá, Valle del Cauca: Proyecto de Investigación "Fortalecimiento del emprendimiento social y empresarial para la región central del Valle del Cauca.Serie Emprendimiento N°4 .
- Centro de emprendimiento de la Universidad de los Andes
<http://emprendimiento.uniandes.edu.co/>
- Centro Virtual de Noticias de la Educación. (2011-24-04). From <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/w3-article-269063.html>
- Coduras Alicia; Levie Jhonatan; Saemundsson R (2010). *Una perspectiva global sobre la Educación y la Formación Emprendedora*.Global Entrepreneurship Monitor Special Report.
- Congreso de la Republica de Colombia. (2006). *Ley 1014 de Emprendimiento*. Colombia.
- Consejo Superior Universidad del Valle . (2005-8-Enero). Resolución No. 004. Santiago de Cali, Valle del Cauca, Colombia.
- Consejo Superior Universidad del Valle . (2005-12-Diciembre). Resolución No. 073 . Santiago de Cali, Valle del Cauca .
- Constitución Política de Colombia. (1991). *Constitución Política de Colombia*. Bogotá, D.C. , Colombia: Estado Colombiano.
- CORAL, L. D. (2001). *CONTABILIDAD UNIVERSITARIA*. Bogotá, D.C., Colombia.: McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A.
- DANE. (13 de Enero de 2014). *Boletín Censo General: Perfil Zarzal, Valle del Cauca*. .
- Dávila, C. (2012). *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional*. Bogota, D.C, Colombia: Uniandes.
- De Bono, Edward. (2006). *Seis sombreros para pensar*.Buenos Aires. Granica

- DINERO (No. 398). (2012). LAS 5000 EN LAS REGIONES. *DINERO*, 166-167.
- DINERO. (2012). El precio de la paz. *DINERO*, 23.
- DNP. (2012 -26-SEPTIEMBRE). *DEPARTAMENTO NACIONAL DE ESTADISTICA*.
From
<http://www.dnp.gov.co/Programas/DesarrolloEmpresarial/MicroPeque%C3%B1asyMedianasEmpresas/Estad%C3%ADsticasyEstudios.aspx>
- Dobb, M. (1983). *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. México: Siglo XXI.
- Drucker, P. (1997). *La innovacion y el empresariado innovador: la practia y los principios. Clásicos del Management*. Barcelona: Apóstrofe.
- Echeverry, J. (2010). *Reseña Historica Univalle Zarzal*. Zarzal, Valle.
- el Colombiano . (2012-15-01). Colombia gana en emprendimiento . *el Colombiano* , p.
http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/C/colombia_gana_en_emprendimiento/colombia_gana_en_emprendimiento.asp.
- El Vocero. (2011 йил AGOSTO). Excelentes resultados obtenidos por un grupo de estudiantes del programa de Trabajo Social de la sede Zarzal en pruebas SABER PRO-2010. *EL VOCERO* , p. 6.
- Elaboración Propia. (2012-26-Mayo). Ilustración Delimitación del Problema a Investigar. Zarzal Valle, Colombia.
- Garcia, J. (2013). *TEJIENDO SABERES PARA EL SECTOR HORTOFRUTICOLA EN LA REGIÓN BRUT*. Zarzal, Valle del Cauca : Trabajo de Grado .
- González Llanos , Lisandro .(1997). *Zarzal charlas monográfica*.Zarzal-Valle del Cauca. Editorial América.Ltda
- Gobernación del Valle del Cauca . (2000). *El Valle del Cauca: Hacia la Construcción de un Modelo de Ordenamiento Territorial para el Norte del Departamento*. Santiago de Cali: Gobernación del Valle del Cauca.
- Gómez Liyis; Martinez Joselín; Arzuza B. María . (2006). Política pública y creacion de empresas en Colombia . *Pensamiento y Gestión*. No.21 SSN1657-6276, 6.
- Gross, D. (2011). *Historias de Forbes: 15 Relatos de empresarios que cambiaron la manera como vivimos y hacemos negocios*. S.L. Barcelona: España: Profit.

- Informe Desarrollo Económico Local. (2011). *Diagnostico de Identidad e Imagen Territorial*. Norte del Valle.
- Instituto de Educación a Distancia . (2013-3-Enero). From http://desarrollo.ut.edu.co/tolima/hermesoft/portal/home_13/htm/cont0.jsp?rec=not_7348.jsp
- Instituto Internacional de Gobernabilidad. (1998). *Douglass C. North: La teoría económica neo-institucionalismo y el desarrollo latinoamericano*. Barcelona: Proyecto PNUD "Red para la Gobernabilidad y el Desarrollo en América Latina.
- Krugman, P. (2012). *Acabemos ya con la crisis* . Bogotá D.C.: Editorial Planeta Colombiana S.A. .
- Landínez Cañón, J. (2013). *Creatividad E Innovación*. Tuluá, Valle del Cauca: Proyecto de Investigación "Fortalecimiento del emprendimiento social y empresarial para la región central del Valle del Cauca. *Serie Emprendimiento N°2* .
- María del Rocío Soto Flores y Enrique Alberto Medellín Cabrera. (2010). La innovación y el empresario innovador en Drucker. *SINNCO*.
- Mendez, C. E. (1988). *Metodología: Guía para elaborar diseños de investigaciones en ciencias económicas, contables y administrativas* . Santa Fe de Bogotá, Colombia: McGRAW- HILL.
- Mintzberg, H. (2004). *Directivos, NO MBA'S: una visión crítica de la dirección de empresas y la formación empresarial*. España: DEUSTO.
- Mintzberg, H. (2010). *Safari a la estrategia*. Argentina : Granica .
- Montellano, Carmen.(s.f). *Creatividad, innovación y emprendimiento en el diseño del siglo XXI*.
- Montoya, O. (2004). Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico. *Scientia et Technica*, 25.
- Morales, H. (1996). *A puro pulso*. Bogotá, Colombia.: Intermedio Editores.
- Observatorio Laboral para la Educación. (2010-26-Mayo). *Observatorio Laboral*. From http://www.graduadoscolombia.edu.co:8080/o3portal/viewdesktop.jsp?cmd=open&source=Perfil+Graduados%2FGraduados+por+Departamento%23_public
- Oficina de Egresados. (2012). *Estadísticas de Profesionales*. Zarzal, Valle del Cauca.

- Ordoñez, L. A. (2011). *Industrias y Empresarios Pioneros*. Santiago de Cali, Colombia.: Unidad de Artes Gráficas Facultad de Humanidades.
- Osorio, Fabián; Pereira, Fernando. (2011). *Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: Una mirada desde la teoría social cognitiva*. Cuaderno de administración
- Parra, R. D. (2008- 26-Marzo). Historia del Empresarismo en EAFIT. 154, 78-79.
- Perea, Á. (2012 Octubre). Universidad del Valle 26 años de Excelencia Académica: la verdadera historia de la creación de la sede Zarzal . *El Vocero ¡El periódico de Zarzal!*, p. 6.
- PNUD. (2008). *Hacia un Valle del Cauca Incluyente y Pacifico: Informe Regional de Desarrollo Humano - Valle*. Santiago de Cali : Departamento del Valle del Cauca.
- Procesos de Universidad del Valle. (2012-26-Mayo).
http://procesos.univalle.edu.co/M_proc.html. From
http://procesos.univalle.edu.co/M_proc.html
- Programa Insitucional de Egresado Univalle Zarzal . (2012). *Estadísticas de Profesionales* . Zarzal Valle del Cauca : Universidad del Valle Zarzal .
- Programa Institucional de Egresado Univalle Zarzal. (2012). *Estadísticas de Profesionales*. Zarzal Valle del Cauca: Universidad del Valle Zarzal.
- Programa Institucional de Emprendedores. (2009-14-Mayo). Boletín de Emprendimiento No.1. *Boletín de Emprendimiento No.1*.
- Real Academia Española . (2012-01-06). From
http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=impacto
- Revista Dinero. (2012 No. 408). Indicadores. *Revista Dinero Octubre 12 de 2012* , 110.
- Revista Dinero. (2012-Septiembre 14). Las cifras. *DINERO*(406), 50.
- Revista Semanario: Agropolis. (2012-2-Junio). El Campus Universitario. *Revista Semanario: Agropolis*.(17), 1.
- Rojas, N. J. (2012-30 -Mayo). Evaluación de Egresados en BRUTVZ. (F. M. Betancourt, Interviewer)
- Rueda, H. (2013). *Plan de Negocios*. Tuluá, Valle del Cauca: Proyecto de Investigación "Fortalecimiento del emprendimiento social y empresarial para la región central del Valle del Cauca.Serie Emprendimiento N°5

- Sabbagh, Aaron; Mackinlay, Matías. (2011). *El método de la innovación creativa*. Buenos Aires. Granica
- Schumpeter, J. (1971). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel .
- Schumpeter, J. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México (primera edición en alemán 1912): F.C.E.
- Schumpeter, J. A. (2010). *¿Puede sobrevivir el capitalismo?* Madrid España.
- Semana. (2010). EL PODER DEL VALLE UNA REGIÓN EN MOVIMIENTO. *SEMANA* , 72.
- Skoll Centre for Social Entrepreneurship. From <http://www.sbs.ox.ac.uk/>
- Sombart, W. (1982). *El burgués*. Madrid: Alianza Editorial.
- Suárez, Angela; Rubio Tatiana. (2013). *Serie Emprendimiento*. Tuluá, Valle del Cauca: Proyecto de Investigación "Fortalecimiento del emprendimiento social y empresarial para la región central del Valle del Cauca. *Serie Emprendimiento N°6* .
- Terán, A. C. (2010). Visión del emprendimiento desde el estado y la universidad: el plan de desarrollo de Antioquia Visión 2020 con el programa de emprendimiento de la UPB. *Revista Ciencias Estrategicas*, 18(23).
- Unidad de emprendimiento de la Universidad de Antioquia. From <http://www.udea.edu.co/portal/page/portal/Programas/gestionTecnologica/B.emprendimientoEmpresarial/A.presentacion>
- Unidad de emprendimiento de la Universidad Nacional. From <http://www.emprendimiento.unal.edu.co/>
- UNIVERSIA Egresados de Colombia. (2012-02-06). From <http://egresados.universia.net.co/representatividad/asociaciones-graduados/>
- Universidad de Berkeley. From <http://entrepreneurship.berkeley.edu/>
- Universidad de Cambridge. From <http://www.cfel.jbs.cam.ac.uk/>
- Universidad de Copenhagen. From <http://www.usal.es/webusal/>

- Universidad EAN. From
http://www.ean.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&Itemid=%20&id=757:modelo-eantec&catid=52:emprendimiento-paginas
- Universidad Politécnica de Cartagena-España
<http://www.upct.es/>
- Universidad de Salamanca-España
<http://www.usal.es/webusal/>
- Universidad de Stockholm. From
<http://www.su.se/>
- Universidad del Valle . (2012-29-Mayo). From
http://procesos.univalle.edu.co/M_proc.html
- Universidad del Valle.(2013). *Caracterización Regional y Perspectivas de la Oferta y Demanda de la Educación Superior en el Valle del Cauca y Norte del Cauca 2012*. p. 235-284
- Universidad del Valle (2011). *Informe de Gestión de la Universidad del Valle*.
- Universidad del Valle Plan Estratégico de Desarrollo. (2005 Enero). From
http://bancoproyectosinversion.univalle.edu.co/documentos/planes/plandesarrolloUV-2005_2015.pdf
- Universidad Tecnológica de Bolívar. (2011). *Caracterización de los Egresados Empresarios de la Universidad Tecnológica de Bolívar como estrategia de Universidad Empresarial*. Cartagena de Indias : Universidad Tecnológica de Bolívar .
- Vargas, Guillermo; González, Carlos Hernán; Perdomo, Geovanny. (2010). *Gestión, poder, innovación y estrategia en las organizaciones*. Programa Editorial de la Universidad del Valle
- Varela, R. (2011-4-4). Intención de los estudiantes de la Universidad ICESI hacia la creación de empresa. *Estudios Gerenciales*.

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de relación de acuerdo de estímulos y beneficios para emprendedores de los municipios de la región BRUTVS

TABLA DE RELACIÓN DE ACUERDOS DE ESTIMULOS Y BENEFICIOS PARA LOS EMPRENDEDORES DENTRO DE LOS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN BRUTVZ

NOMBRE Y APELLIDO	MUNICIPIO	CARGO	PROYECTOS DE ACUERDO	N° DE ACUERDO	RESUMÉN DEL ACUERDO
María del Pilar Tamayo	La Unión	Secretario de hacienda	Exoneraciones de impuesto de Industria y Comercio en el municipio de La Unión Valle y se estimula y fomenta el desarrollo empresarial	N° 005 de Febrero 20 de 1995	Se establece en sus Art. 1 y 2 la exenciones del impuesto de industria y comercio, a las empresas que se instalen el municipio de La Unión, físicamente, dicha exención es por 10 años cobijando a empresas agroindustriales y establecimientos comerciales que no aparezcan en el parágrafo 1 del Art. 3, ya que se exige que estos generen como mínimo 5 empleos directos

TABLA DE RELACIÓN DE ACUERDOS DE ESTIMULOS Y BENEFICIOS PARA LOS EMPRENDEDORES DENTRO DE LOS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN BRUTVZ

NOMBRE Y APELLIDO	MUNICIPIO	CARGO	PROYECTOS DE ACUERDO	N° DE ACUERDO	RESUMÉN DEL ACUERDO
Diego de Jesús Marmolejo Sánchez	Toro	Secretario de hacienda y tesorería	Estatuto de rentas municipal, en el cual se adiciona la normatividad sustantiva tributaria, el procedimiento tributario y el régimen sancionatorio para el municipio de toro valle y se dictan otras disposiciones	N° 016 de Agosto 31 de 2012	Los Contribuyentes que realicen actividades Industriales, Comerciales y de servicios, catalogados como grandes contribuyentes o del régimen común, personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras que se establezcan físicamente en el municipio de TORO para desarrollar actividades gravadas por el impuesto de Industria y Comercio, disfrutarán de los beneficios tributarios creados en el presente acuerdo, siempre que generen empleos directos en un 70% del personal que requieran para el desarrollo de sus actividades. Quien lo solicite será exonerado del pago de impuesto de

TABLA DE RELACIÓN DE ACUERDOS DE ESTIMULOS Y BENEFICIOS PARA LOS EMPRENDEDORES DENTRO DE LOS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN BRUTVZ
--

NOMBRE Y APELLIDO	MUNICIPIO	CARGO	PROYECTOS DE ACUERDO	N° DE ACUERDO	RESUMÉN DEL ACUERDO
					Industria y Comercio, en el 50% durante los 5 primeros años continuos. Arti 80 del Cap. IV

TABLA DE RELACIÓN DE ACUERDOS DE ESTIMULOS Y BENEFICIOS PARA LOS EMPRENDEDORES DENTRO DE LOS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN BRUTVZ

NOMBRE Y APELLIDO	MUNICIPIO	CARGO	PROYECTOS DE ACUERDO	N° DE ACUERDO	RESUMÉN DEL ACUERDO
Ricardo Alvarez Duque	La Victoria	Secretario Financiero y administrativo	Estatuto tributario del municipio de La Victoria Valle del Cauca	N° 012 de 18 de Diciembre de 2013	Se exoneran del pago de impuesto de Industria y comercio a las empresas que se establezcan físicamente en el municipio de La Victoria, con una vigencia máxima de dicha exención de 10 años, teniendo en cuenta un criterio de generación de empleo a saber: De 3 a 5 empleos, se exonera en un 50% por 4 años, de 6 a 10 empleos, se exonera en un 60% por 5 años, de 11 a 50 empleos, se exonera en un 70% por 6 años, de 50 empleos en adelante, se exonera en un 100% por 10 años. Art. 174 y 175

TABLA DE RELACIÓN DE ACUERDOS DE ESTIMULOS Y BENEFICIOS PARA LOS EMPRENDEDORES DENTRO DE LOS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN BRUTVZ

NOMBRE Y APELLIDO	MUNICIPIO	CARGO	PROYECTOS DE ACUERDO	N° DE ACUERDO	RESUMÉN DEL ACUERDO
José Ricardo Zambrano Burítica	Roldanillo	Secretario de Hacienda	Determinación de actividades no sujetas a las cuales se les concede exenciones de impuesto de industria y comercio, avisos y tableros en el municipio de Roldanillo-Valle del Cauca	N° 047 de 12 de Abril de 2010	Por el cual que se establece que dentro del municipio nunca pagaran del impuesto de Industria y Comercio, aquellas empresas de producción agrícola sin que incluya la fabricación de productos alimenticios o transformación de estos y están exoneradas de pagar dicho impuesto aquellas empresas que dentro de este, generen mínimo 20 empleos directos durante 10 años, de este modo se establece durante los 8 primeros años exoneración del 100% y en el 9 y 10 año el 50% de exoneración. Ar. 1 y 2 del Acuerdo

TABLA DE RELACIÓN DE ACUERDOS DE ESTIMULOS Y BENEFICIOS PARA LOS EMPRENDEDORES DENTRO DE LOS MUNICIPIOS DE LA REGIÓN BRUTVZ

NOMBRE Y APELLIDO	MUNICIPIO	CARGO	PROYECTOS DE ACUERDO	N° DE ACUERDO	RESUMÉN DEL ACUERDO
Gloria Jazmin Guerrero Villa	Zarzal	Directora departamento administrativo y de hacienda	Exención a las actividades al impuesto de industria y comercio y sus complementarios	N° 049 de 01 de Diciembre de 1995	Se establece la exención del pago de Impuesto de Industria y comercio por 10 años a las empresas que dentro del municipio desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicios, quedando así: generación de 20 empleos exención del 40%, generación de 30 empleos exención del 60%, generación de 40 empleos exención del 80%, generación de 50 empleos exención del 100%. Art 1.
Tachi Alexandra Acosta	Bolívar	Secretaria de Hacienda	NO POSEE	NO POSEE	

Anexo2. Fotos de docentes entrevistados



Prof. Rafael Ruiz Millán



Prof. Julian González Velazquez



Prof. Isabelino Lasso

Anexo. 3 Fotos del focus group realizado con los estudiantes



