

**ELABORACIÓN, ASESORAMIENTO Y SEGUIMIENTO A PROYECTOS
ASOCIATIVOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS EN EL CREPIC QUE
VINCULA A PERSONAS CABEZA DE HOGAR DE FAMILIAS DESPLAZADAS
RESIDENTES EN EL MUNICIPIO DE POPAYÁN**



DIEGO ALFREDO RODRIGUEZ VARELA

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

**ELABORACIÓN, ASESORAMIENTO Y SEGUIMIENTO A PROYECTOS
ASOCIATIVOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS EN EL CREPIC QUE
VINCULA A PERSONAS CABEZA DE HOGAR DE FAMILIAS DESPLAZADAS
RESIDENTES EN EL MUNICIPIO DE POPAYÁN**



DIEGO ALFREDO RODRIGUEZ VARELA

**Trabajo de grado en la modalidad de pasantía para optar al título de
Administrador de Empresas**

**Directores
Dra. ZAMANDA CORREA
M. Sc. MARICEL LEMOS**

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

Agradecimiento a los asesores académico y empresarial, Dr. Zamanda Correa y Mag. Marisel Lemos Figueroa, respectivamente por su gran colaboración para el desarrollo de este trabajo con sus asesorías y consejos, que sin ellos este proyecto no podía ser realidad, al igual un agradecimiento muy especial para la Dra. Aura Libia Espinosa, directora ejecutiva del Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca por permitir mi vinculación a esta entidad, y ampliar mi experiencia profesional.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	11
1. CONTEXTUALIZACION DEL TRABAJO	13
1.1 DEFINICION DEL PROBLEMA, OPORTUNIDAD O NECESIDAD DEL TRABAJO DE PASANTIA	13
1.2 JUSTIFICACIÓN	13
1.2.1 Justificación académica	13
1.2.2 Justificación Empresarial	14
1.2 OBJETIVOS	15
1.2.1 Objetivo general	15
1.2.2 Objetivos específicos	15
2. MARCO REFERENCIAL	16
2.1 MARCO CONTEXTUAL	16
2.2 MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL	18
2.2.1 Desplazamiento en Colombia	18
2.2.2 Planes de negocio	24
2.3 MARCO NORMATIVO	24
3. METODOLOGIA	28
3.1 TIPO DE ESTUDIO	28
3.2 FUENTES DE INFORMACIÓN	28

	pág.
3.3 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN	29
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	29
4. DESARROLLO DEL TRABAJO	31
4.1 PROCESO DE SELECCIÓN	32
4.2 ASESORAMIENTO EN LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIO	34
4.3 PLANES DE NEGOCIO	38
4.4 CAPACITACIÓN LABORAL Y EMPRESARIAL	49
4.4.1 Visibilidad de las entidades que aportan al proyecto, su importancia y reconocimiento	51
4.4.2 Motivación	52
4.4.3 Trabajo en equipo y asociatividad	53
4.4.4 Manejo de registros Contables: Entrega de cuaderno contable	54
4.4.5 Cultura de ahorro programado – Formalización	54
4.4.6 Manipulación de Alimentos: Dotación de delantales, cofias y gorros	54
4.4.7 Manejo Ambiental	55
4.5 PROCESO DE COMPRAS Y ENTREGAS	55
4.5.1 Proceso de Compras	55
4.5.2 Proceso de Entrega	56
4.6 SEGUIMIENTO Y ASESORAMIENTO	58
4.7 EVALUACIONES PARTICIPATIVAS	58
4.7.1 Fundamentos pedagógicos	59

	pág.
4.7.2 Cantidad y frecuencia	59
4.7.3 Objetivo	59
4.7.4 Propósitos	59
4.7.5 Guía metodológica	60
4.7.5.1 Recibimiento, inscripción y elaboración de escarapelas	60
4.7.5.2 Perfil económico	61
4.7.5.3 Iniciación del evento y presentación de la metodología	61
4.7.5.4 Presentación visualizada	61
4.7.5.5 Presentación del proyecto	62
4.7.5.6 Perfil productivo	62
4.6.5.7 Refrigerio	62
4.6.5.8 Trabajo en grupos focales por temáticas	62
4.6.5.9 Plenaria y socialización del trabajo en grupos	63
4.6.5.10. Actividad recreativa - Prioridad de logros y dificultades	64
4.6.5.11 Síntesis de los principales logros y dificultades del proyecto	64
4.6.5.12 Planteamiento de soluciones por grupos	64
4.6.5.13 Socialización de soluciones, responsables y fechas	64
4.6.5.14 Compromisos y conclusiones	65
4.7 ORGANIZACIÓN Y CAPACITACIÓN	71
4.7.1 Recursos humanos	71
4.7.2 Elaboración del informe	71
4.7.3 Plan de trabajo	72

	pág.
5. CONCLUSIONES	74
6. RECOMENDACIONES	75
BIBLIOGRAFÍA	76
ANEXOS	77

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Etapas de procedimiento	30
Figura 2. Relación y Función Entidades implicadas Proyecto “Formación y acompañamiento empresarial a familias desplazadas”	31
Figura 3. Convenciones para interpretar la tabla 3 de acuerdo a tipo de negocio agroalimentario	38
Figura 4. Capacitaciones	55
Figura 5. Proceso de entrega	56
Figura 6. Flujograma de Compra y entregas	57
Figura 7. Lugar escogido para las evaluaciones participativas	60
Figura 8. Escarapela	60
Figura 9. Iniciación del evento	61
Figura 10. Presentación visualizada	61
Figura 11. Perfil productivo	62
Figura 12. Ejemplo: logros personales y familiares	63
Figura 13. Socialización del trabajo en grupos	63
Figura 14. Soluciones y compromisos	65

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Criterios de pobreza utilizados para seleccionar la población desplazada	32
Cuadro 2. Beneficiarios de la línea productiva de comercialización de productos agroalimentario y tipo de producto	34
Cuadro 3. Planes de negocios y tipo de asesoramiento	39
Cuadro 4. Codificación de actividades económicas utilizadas planes negocio	43
Cuadro 5. Capacitaciones	50
Cuadro 6. Actividades para el trabajo de grupos en evaluación participativa	63
Cuadro 7. Resumen de Propósitos, Metodología e Indicadores de la Evaluación Participativa	65
Cuadro 8. Guía para la Sistematización Evaluación Participativa	70
Cuadro 9. Número de representantes de la comunidad beneficiada	71

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Encuesta para la línea base	77
Anexo B. Cronograma	80
Anexo C. Formato para implementación de negocio	81
Anexo D. Formato de actividades mensuales	83
Anexo E. Formato de actas de entrega	84
Anexo F. Formato de seguimiento para las unidades productivas	86

INTRODUCCION

El fenómeno del desplazamiento no es algo nuevo; en Colombia siempre se han presentado conflictos de poder que han afectado a personas residentes en un territorio obligándolos a abandonarlo, en búsqueda de mejores oportunidades en la ciudad. Sin embargo, cada día este fenómeno aumenta afectando a adultos, jóvenes y niños que no tienen ninguna fuente de ingresos que les garantice su bienestar y sostenibilidad y que por el contrario trae consigo riesgos sociales como la prostitución, la explotación, la delincuencia, aumento de la informalidad laboral entre otros, que deterioran su calidad de vida pero prefieren en su mayoría quedarse donde están, ante la persistencia de los fenómenos de violencia en sus regiones.

La mayoría de desplazados son mujeres y menores de edad provenientes del campo donde usualmente se dedicaban a la producción agrícola, y que hoy en día se ubican en zonas marginales urbanas donde están sujetos a violaciones de sus derechos económicos, sociales y culturales como consecuencia del desarraigo y la desadaptación, por lo cual es indispensable el apoyo económico, educacional y psicológico que se pueda aportar por todas aquellas entidades dedicadas a la labor social y por todas las personas con sensibilidad en nuestra sociedad.

La base de datos de entidades del estado muestran el ascenso en cifras de población desplazada, sin embargo existe un gran número de personas desplazadas fuera de la cobertura de los programas estatales lo cual permite deducir que las cifras son mayores a las presentadas oficialmente, y la magnitud de dicho problema cuestiona la capacidad del estado para proteger los derechos individuales y colectivos de las personas y reclama de la sociedad colombiana la construcción de alternativas de vida digna, para aquellas poblaciones golpeadas por la violencia, pero, más, profundamente, de soluciones de paz política que permitan intervenir las causas y manifestaciones estructurales de crisis humanitaria.

Son muchas las organizaciones gubernamentales, no gubernamentales y extranjeras que han realizado esfuerzos por disminuir el impacto de dicha problemática, por medio de la creación de entidades, políticas, leyes, programas y demás que benefician a esta población. Sin embargo, su magnitud requiere de mayores aportes que garanticen los derechos de estas personas. El Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca, CREPIC, es uno de los organismos que pretende mejorar la competitividad de las organizaciones regionales, a través de la articulación y desarrollo de las capacidades de innovación y productividad de sus actores con el propósito de elevar su calidad de

vida, a través del proyecto “ *Formación y acompañamiento empresarial a familias desplazadas residentes en el municipio de Popayán para la creación y/o fortalecimiento de proyectos de generación de ingresos*” y con el apoyo de FUPAD (Fundación Panamericana para el Desarrollo) que cuenta con los aportes de cooperantes nacionales, internacionales, sectores público y privado y de las comunidades. FUPAD Colombia fomenta la responsabilidad social y fortalece la cooperación para el logro efectivo de las metas comunes, y en general busca aliviar parcialmente la problemática social planteada.

El desarrollo del trabajo se realizó en el departamento del Cauca en el municipio de Popayán, en las zonas aledañas al perímetro urbano con personas en condición de desplazamiento y en el cual se muestran los logros alcanzados desde el comienzo hasta el cierre del proyecto además este documento expone la solución rápida para problemáticas económicas y sociales, permanentes para la reintegración a la sociedad, a las familias desplazadas por la violencia, donde se proporcione asistencia técnica a la población beneficiaria, para fortalecer sus procesos organizativos y empresariales, logrando mejorar la producción y comercialización de sus productos. Además de propiciar el desarrollo humano, como punto de partida a todas las iniciativas e incluyendo la experiencia de aprendizaje para todas las partes que de una manera u otra interactuaron en el transcurso del proyecto.

En el primer capítulo se expone la descripción y definición del problema y se justifica la importancia de su realización tanto para la institución como para la academia; de igual manera, se definen los objetivos que se persiguen con el desarrollo del trabajo.

En el segundo capítulo se desarrolla el marco referencial que se compone del marco teórico-conceptual, donde se dan conceptos básicos para la realización del trabajo y del marco contextual, es decir se hace una descripción del desplazamiento en Colombia y en la ciudad de Popayán y del Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca; se expone el marco normativo del desplazamiento.

En el capítulo tres se realiza la descripción de la metodología, que se utiliza para realizar el proyecto.

Para finalizar, en el capítulo cuatro se detalla el desarrollo de cada una de las etapas para llevar a cabo el trabajo y en el capítulo cinco las conclusiones y recomendaciones.

1. CONTEXTUALIZACION DEL TRABAJO

1.1 DEFINICION DEL PROBLEMA, OPORTUNIDAD O NECESIDAD DEL TRABAJO DE PASANTIA

En el Cauca existe un acumulado de 30.516 personas desarraigadas en desplazamientos forzados masivos y 18.787 en desplazamientos forzados individuales, y ante la problemática social y humanitaria es necesario desarrollar estrategias interinstitucionales, que la mitiguen. Es por eso que el centro regional de productividad e Innovación del Cauca – CREPIC ha desarrollado un proyecto de formación y acompañamiento empresarial a familias desplazadas residentes en el municipio de Popayán para la generación y/o fortalecimiento de proyectos de generación de ingresos, proyecto que busca incrementar la estabilidad socioeconómica de 250 familias en situación de desplazamiento ubicadas en el municipio de Popayán, mediante procesos de formación, creación y/o fortalecimiento de emprendimientos asociativos y acompañamiento empresarial, de acuerdo a sus condiciones, necesidades y deseos, posibilitando tener una actividad productiva de generación de ingresos sostenible, que incluye el establecimiento de sistemas agrícolas de autoconsumo que contribuyan al mejoramiento de la seguridad alimentaria.

De acuerdo con el planteamiento anterior, se puede discernir que el problema radica fundamentalmente en:

Incremento de población en situación de desplazamiento y carencia de medios y recursos que garanticen la sostenibilidad socioeconómicas de estas familias.

Problema que se mitiga, en cierta forma, por medio de la implementación de proyectos interinstitucionales que como en este caso apoyan los emprendimientos asociativos de las familias desplazadas para buscar así su estabilidad socioeconómica.

1.2 JUSTIFICACIÓN

1.2.1 Justificación académica. El fenómeno del desplazamiento en el municipio de Popayán, va en ascenso debido a que “la mayoría de las personas en situación de desplazamiento en el Cauca provienen de las zonas rurales de todos los municipios del departamento del Cauca, en especial de El Tambo, Argelia, Bolívar, Piamonte, Buenos Aires y Cajibío. También los departamentos circunvecinos

registran población desplazada hacia el Cauca, piensan que Popayán, al ser una ciudad intermedia "donde no sucede nada", es la adecuada para recobrar la armonía que les violentaron"¹. Es por eso que dentro de este proyecto se desea implementar los conocimientos administrativos y de proyección social inculcados en el proceso de formación profesional de la carrera de Administración de Empresas en la Universidad del Cauca donde el papel como pasante consiste en la creación de pequeños proyectos productivos con su respectivo seguimiento y acompañamiento además de capacitaciones para las personas que sean escogidas para la implementación de los mismos.

Para efectos de este proyecto, las familias a beneficiar residentes en el municipio de Popayán hacen parte de la base de datos del Programa de Atención y Orientación a Población en situación de Desplazamiento de Acción Social de la Presidencia de la República, dichas familias tienen promedio entre 4 y 5 integrantes y se encuentran ubicadas tanto en zonas rurales del municipio de Popayán (veredas: Alto Puelenje, vereda de torres, variante sur, Montebello, Santa Ana, San José, Gonzales, Casa Fría, El Sendero, El Túnel, entre otras) como en zonas urbanas (Comunas 2, 5, y 7). Un alto porcentaje de estas tiene como cabeza de hogar a la madre y su actividad económica de sustento se encuentra dentro de la informalidad (empleadas domésticas, vendedores ambulantes, entre otras actividades).

Estas familias son desplazadas por situaciones conflictivas por grupos armados al margen de la ley, que en su territorio de una u otra forma tenían un modo de vida y un medio que les garantizaba su sostenimiento, generalmente por medio de actividades agrícolas. Estas personas, huyen de sus lugares de origen por temor a los grupos armados, con la expectativa de encontrar mejores condiciones de vida en la ciudad, donde se encuentran con una realidad diferente a la esperada, sobre todo por el alto costo de vida y las nulas oportunidades para laborar, lo cual genera grandes problemas sociales como la explotación laboral y sexual de menores de edad, la deserción escolar, situaciones de delincuencia, grandes daños psicológicos en esta población entre otros problemas sociales que nos terminan afectando a todos, es por esto que la población en general y sobre todo las instituciones, tienen una gran responsabilidad social.

1.2.2 Justificación Empresarial. El Sistema Nacional de Atención Integral a la Población Desplazada SNAIPD el cual quedó adscrito el Fondo de Inversión para la Paz, FIP, a través del cual se financia el componente social del Plan Colombia, con programas tales como Familias en Acción, Familias Guardabosques, Proyectos Productivos, Infraestructura Social y Reconversión Socio-laboral y que

¹ ABELLA HERRERA, William Efraín. El Cauca en crisis. Sf. Popayán, Cauca.

por medio del Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca – CREPIC actualmente ejecuta un proyecto de formación y acompañamiento empresarial a familias desplazadas residentes en el municipio de Popayán.

El proyecto consta de 3 fases transversales: Seguridad Alimentaria, Capacitación Laboral y Empresarial y Generación de Ingresos, debido a las condiciones sociales de la población objeto y como estrategia de sostenibilidad. Estas fases se acompañan, con un programa de apoyo sicosocial, que contribuye con el desarrollo de comportamientos acordes con las condiciones del entorno familiar, laboral y social; hasta el momento han transcurrido 5 meses de ejecución y conforme a los objetivos planteados en este trabajo de pasantía se pretende brindar un apoyo en la fase de Generación de Ingresos, en el cual se tiene como objetivo implementar 250 proyectos asociativos y acompañamiento empresarial en el desarrollo de actividades productivas que garanticen la sostenibilidad socioeconómica de las familias desplazadas. Debido a la necesidad de plantear los planes de negocio y realizar un acompañamiento en el proceso de ejecución se ha propuesto contribuir con el desarrollo de 30 proyectos asociativos.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general. Elaborar, asesorar y evaluar planes de negocios, como también, brindar capacitaciones y hacer seguimiento a Proyectos Asociativos de Generación de Ingresos que vinculen a personas cabeza de hogar de familias desplazadas en el municipio de Popayán.

1.2.2 Objetivos específicos.

Asesorar el planteamiento de planes de negocios individuales o asociativos de las personas seleccionadas

Elaborar planes de negocios para las personas que van a implementar un proyecto productivo

Capacitar los núcleos familiares receptores de los recursos

Hacer seguimiento del uso de recursos y controlar la implementación de los planes de negocio aprobados.

2. MARCO REFERENCIAL

En este capítulo se describirán los elementos contextuales y teóricos para la realización del proyecto sobre el cual se sustenta este trabajo, que en primera instancia se basan en la recopilación de información registrada, y que exponen a continuación para una mejor comprensión del tema a tratar.

2.1 MARCO CONTEXTUAL

Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca, CREPIC, es una instancia de gestión de la región que ha orientado sus esfuerzos al fortalecimiento del sector productivo regional, brindando apoyo a agro cadenas productivas con la asistencia técnica y financiera de actores como Colciencias, el Programa Colombia de la Universidad de Georgetown, Programa ADAM, MIDAS, de la USAID, la Fundación Colombia para la Educación y la Oportunidad, el Centro Internacional de Agricultura Tropical_CIAT, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Corporación Colombia Internacional, DANSOCIAL, ANDI , Asociación de Municipios del Norte del Cauca y Fomipyme entre otros; así mismo, la intervención de CREPIC en el Conglomerado Industrial del Norte del Cauca, le han dejado aprendizajes en estrategias de mejoramiento colectivo para el sector de la gran empresa.²

Además tenemos que El CREPIC es una institución, de naturaleza privada sin ánimo de lucro, que impulsa procesos de organización comunitaria, tendientes a promover el mejoramiento de la calidad de vida, motivando, capacitando y educando a la comunidad en procura de la participación y empoderamiento de la misma, gestionando la consecución de recursos a través del desarrollo de proyecto y programas de carácter social y educativos que es precisamente lo que sucede en este proyecto a la población desplazada, como se explica a continuación:

Desplazado: Es desplazado “toda persona que se ha visto forzada a migrar dentro del territorio nacional abandonando su localidad de residencia o actividades económicas habituales, porque su vida, su integridad física, su seguridad o libertad personal han sido vulneradas o se encuentran directamente amenazadas, con ocasión de cualquiera de las siguientes situaciones: conflicto armado interno, disturbios y tensiones interiores, violencia generalizada, violaciones masivas de los derechos humanos, infracciones al derecho internacional humanitario u otra

² http://www.crepic.org.co/index.php?opinion=com:_content&task=view&id=4&Itemid=6

circunstancia emanadas de las situaciones anteriores que puedan alterar o alteren drásticamente al orden público”.³

Según los lineamientos para la atención de la población desplazada por la violencia en Colombia la situación de desplazamiento produce efectos severos en la vida familiar y en cada uno de los miembros que la componen atendiendo a su especificidad de género y edad, siendo los más afectados los niños y las mujeres. Los hogares se ven obligados a padecer un rápido proceso de organización - reorganización, que con frecuencia provoca el traslado abrupto de responsabilidades es aquí donde deben actuar entidades gubernamentales como las mencionadas a continuación:

Sistema Nacional de Atención Integral a la Población Desplazada SNAIPD: Este sistema fue creado mediante Ley 387 de 1997 (Art. 4) por el Gobierno Nacional como punto de encuentro de distintas entidades públicas, privadas y comunitarias, para formular las políticas y adoptar las medidas de prevención del desplazamiento forzado, con el fin de cualificar esfuerzos y comprometer voluntades para generar acciones y lograr respuestas de impacto a la población desplazada y el territorio, desde una mirada nacional, regional y local.

Acción Social: Agencia Presidencial para la Acción Social y La Cooperación Internacional fue creada en junio de 2005 tras la integración de la antigua Red de Solidaridad Social, El Fondo de Inversión para la Paz (Componente social del plan Colombia) y la Agencia de Cooperación Internacional, ACCI.

Acción Social recoge todos los programas sociales cuya ejecución depende exclusivamente del Presidente de la República y que están dirigidos a colombianos afectados por la violencia, narcotráfico y la pobreza. Pertenecen, entre otros, los programas de atención a población desplazada, víctimas de la violencia, familias en acción, contra cultivos ilícitos, familias guardabosques.⁴

Proyecto de Prevención a Violaciones de Derechos Humanos, Promoción y Protección de los Derechos Humanos y Aplicación del Derecho Internacional Humanitario – Atención a la Población desplazada: Este proyecto fue diseñado por la Dirección de Derechos Humanos del Ministerio del Interior y de Justicia en cumplimiento de la sentencia T – 025 de 2004 e inicio su implementación en todo el territorio nacional, con el propósito de garantizar la atención diferencial a la

³ Ley 387 de 1997, artículo 1

⁴Cvn Centro Virtual de Noticias <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665propertyvalue-31526.html>

población desplazada en cuanto a la protección del derecho a la vida y a la integridad personal, partiendo desde lo local y departamental. Adicionalmente, busca establecer niveles claros de funciones, responsabilidades y competencias en materia de atención, desde las esferas municipales, departamentales y nacionales.⁵

2.2 MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.2.1 Desplazamiento en Colombia. “La causa que ha generado mayor numero de migraciones internas en Colombia ha sido la violencia ejercida por grupos armados contra sectores de la población, movidos por el interés de adquisición masiva de tierras, o de controlar regiones o territorios del país; también por no compartir las posiciones políticas de las poblaciones obligadas a desplazarse, o simplemente porque la población que habita en regiones que son del conflicto armado es considerada por uno de los bandos enfrentados como su enemiga.

El desplazamiento interno forzado de personas, ocasionado por la violencia armada, social o política, ha tenido momentos en los cuales se ha tornado mas critico. Uno de ellos fue el periodo conocido como el de la violencia, que se originó con la muerte en plaza del caudillo liberal Jorge Eliecer Gaitán el 19 de abril de 1948. Ello originó el enfrentamiento armado entre los dos partidos políticos más tradicionales en Colombia, el liberalismo y el conservatismo, llevándose a cabo una lucha fratricida por el control político, económico y social del país. Esta disputa termino arreglándose de una manera salomónica para los enfrentados. La solución fue la creación del frente nacional como un acuerdo político cuya finalidad era terminar con la violencia; estaba compuesto por personalidades de los dos partidos políticos y resolvieron alternarse el poder político cada cuatro años como solución a la disputa.

Este conflicto se extendió entre los años 1946 a 1960 y que por su magnitud determinó en gran medida el cambio en la relación población rural-población urbana. Colombia paso a convertirse en un país de municipios y ciudades, las cifras hablan por si solas: En 1938 solamente el 30.9 por ciento de la población colombiana residía en las áreas urbanas, cifra que ascendió al 39.6 por ciento en 1951 al 52.1 por ciento en 1964 luego al 63.1 por ciento en 1973, posteriormente al 67.2 por ciento en 1985 y al 72.3 por ciento en 1994.

La solución del acuerdo político del frente nacional de los años cincuenta, no acogió bajo su seno a todos los enfrentados y así ocurrió con un grupo de liberales con tendencias izquierdistas. Con las condiciones excepcionales favorables para

⁵ <http://www.mij.gov.co/>

la consolidación de proyectos insurgentes en los inicios de los años sesenta, este grupo dio origen al primer grupo guerrillero colombiano, conocido actualmente como la FARC (Fuerzas Armadas Revolucionadas de Colombia), posteriormente surgieron otros grupos como el ELN (Ejército de Liberación Nacional), M-19 (Movimiento del 19 de abril), EPL (Ejército Popular de Liberación) y muchos otros más.

Colombia constituye en América Latina una de las pocas naciones en las cuales sobrevivió el proyecto insurgente postrevolución cubana mas allá de los años sesenta, y en todo caso, el único país que sigue hoy en esta situación. Tal como ha sido subrayado por Mark Chernick, en el país se desarrollo una insurgencia permanente, que entro a formar parte del paisaje político en forma crónica. Debido a múltiples rasgos de la sociedad y el estado colombiano, el proyecto insurgente pudo consolidarse pero, a su vez, no pudo transformarse en un factor de poder alternativo como ocurrió en Cuba y Nicaragua.

En los años ochenta, continua presentándose dentro de este panorama, con gran intensidad el desplazamiento individual, no se niega su existencia, pero tampoco se le da la importancia adecuada, hasta la aparición de nuevos actores principales. Estos son; el paramilitarismo y la influencia económica del narcotráfico como un agente dinamizador del conflicto, en el sentido de que los narcotraficantes pagan protección a los grupos insurgentes o se protegen con sus propios ejércitos privados, lo que permite modernizar el arsenal militar de los bandos en conflicto, mejorando su capacidad para destruir.

En la década de los noventa el conflicto armado crece a niveles que originan desplazamientos masivos hacia las cabeceras municipales, provocando gran presión sobre las autoridades municipales y esta a su vez sobre las autoridades departamentales y nacionales. El desplazamiento ha afectado a regiones enteras del país, especialmente los departamentos de Antioquia, Bolívar, Córdoba, Cesar y Caquetá, donde la población huye hacia las capitales departamentales como medida desesperada para salvar sus vidas, las ciudades intermedias.

La opinión pública colombiana ha ido adquiriendo cada vez, mas conciencia de la magnitud del problema social y político que se manifiesta con la migración forzada de la población. En el éxodo forzado se encuentra un drama humano de incalculables magnitudes y consecuencias. Abandonar forzosamente su ambiente, su historia y su tierra, constituye para las personas desplazadas emprender un viajes a la incertidumbre, en el que o se sabe cuando se vuelve si es que se vuelve.

Durante los últimos años hemos asistido a verdaderos casos de innumerables desplazamientos masivos en todo el país; en el periodo de 1985 a 1994 hubo un total de 650.000 desplazados. En los años recientes las cifras anuales han ido creciendo: 89.000 en 1995, 181.000 al siguiente y 257.000 en 1997. La década de los noventa y en especial los años 1996 y 1997 es el periodo de mayor auge del problema.

En 1997 y los primeros meses de 1998 fueron excepcionalmente graves y difíciles para la población que vive en las zonas de conflicto armado. Especialmente, porque los actores del conflicto armado, particularmente los paramilitares y los grupos guerrilleros, han hecho de la población civil un objetivo militar; ante los homicidios de masa, desapariciones forzadas y las amenazas de muerte de cientos de pobladores han tenido que salir, masiva, familiar o individualmente de sus lugares de residencia y trabajo hacia los cascos urbanos de los municipios más cercanos y las zonas suburbanas de las grandes capitales. Como los casos de las 1.136 familias de Riosucio Choco que se trasladaron al municipio de Pavarandó, municipio de Mutatá Antioquia, por amenaza directa de los grupos paramilitares que operan en la región; en el Carmen de Bolívar por la misma razón se desplazaron 369 familias hacia las inmediaciones de Cartagena de Indias y muchos casos más que demuestran la gravedad del problema del desplazamiento masivo.

Para ser entendido en su complejidad el fenómeno de los desplazados debe ser analizado con un enfoque multidimensional, superando las miradas que lo reducen a un problema generado en enfrentamiento entre las fuerzas gubernamentales, paramilitares y guerrilleras. Si bien estos actores protagonistas del proceso, los orígenes y las causas del mismo trascienden lo militar y se ubican en los campos del conflicto social, económico y político, que explican el fenómeno en sus causas, no sólo en sus consecuencias. Hago la aclaración de antemano que esta problemática no debe exclusivamente estudiarse desde las estadísticas del número de desplazados, como se presenta en los informes estatales y de las organizaciones no gubernamentales; más bien debe vincularse históricamente a la configuración social y a toda la problemática existente en los territorios y en la lucha por su control, por parte de los guerrilleros, paramilitares, narcotraficantes y fuerzas militares del estado colombiano. Estas dinámicas explican las razones económicas, sociales y políticas, que tienen los diferentes actores del conflicto, en las distintas disputas regionales que existen por el control territorial en el país.

En ese proceso y en las miradas que reducen el territorio a una fuente de poder se encuentra la lógica de “desocupar y repoblar zonas” con población participe de los proyectos socio-políticos y económicos del estado, paramilitares, narcotraficante y guerrilla.

Un promedio de seis hogares desplazados cada hora, durante 1997 en desarrollo de una estrategia político-militar que en algunos casos está ligada a fuertes intereses económicos y que se sustenta en el terror y la violencia indiscriminada contra de la población civil ajena a la conformación armada. Esta consiste en realizar previamente una inteligencia de tipo militar, en la que se investigan personas y comunidades involucradas de cualquier forma con las fuerzas insurgentes, se elabora una lista preliminar de los elementos más peligrosos y luego con una lista en mano, se dirigen a las poblaciones en la que habitan y se eliminan en plaza pública con el pleno conocimiento de todos los habitantes. Esta forma de homicidio selectivo la comenzaron aplicar los paramilitares en Colombia a partir de los años ochenta de Urabá.

Son, más o menos, 159 familias que diariamente emigraron, en contra de su voluntad, durante 1997, lo que constituye un dramático crecimiento de las cifras de desplazados en medio de la crítica situación de la falta de respeto a los derechos humanos y humanitarios en Colombia.

En total 257 mil personas huyeron aterrorizadas en 1997 se ubica como el desesperada para salvar sus vidas; todo esto ante la mirada, incapaz de gobernantes y el Estado, incapaces de garantizar sus derechos fundamentales y la consecuente agudización y expansión del conflicto armado interno.

Tal es el panorama del desplazamiento forzado, que en el año 1997 se ubica como el más crítico de los últimos catorce años en Colombia, Todo estos e puede apreciar al hacer un simple análisis del informe presentado por la consultoría para los derechos humanos y el desplazamiento CODHES, con el concurso de diversas jurisdicciones eclesiásticas del país, comunidades religiosas, entidades públicas y privadas, organizaciones no gubernamentales y asociaciones de desplazados.

Estas estadísticas, son sin duda, alguna los primeros datos que se aproximan a la magnitud del problema. Analizando cuidadosamente se encuentra que la principal característica del desplazamiento forzado durante 1987 fue la irrupción de éxodos en masa que responden a las acciones de tierra arrasada de los actores armados, en especial de grupos para militares, que siguieron su estrategia de matar guerrilleros fuera de combate que son guerrilleros vestidos de civil. En áreas de claro dominio territorial de los grupos insurgentes, estos últimos han copiado esta práctica sangrienta en zonas de influencia de los grupos paramilitares, como contraprestación a los duros golpes que venían recibiendo. Todo esto frente a la mirada incompetente del gobierno y las fuerzas militares de Colombia.

Los éxodos representaron el 28 por ciento del total de los desplazados, en Colombia durante 1997. Es decir, alrededor de 71.960 colombianos que huyeron masivamente, dejando caseríos, veredas y pueblos abandonados, porque así lo decidieron los actores armados que se disputan territorios; en una política de sangre y fuego en la que también tienen incidencia los grupos guerrilleros y las fuerzas de seguridad del Estado.

En este panorama se produjo el refugio de hecho de un número considerable de colombianos, provenientes de Urabá chocoano al vecino país Panamá, en otra manifestación de la agudización de un conflicto que empieza a desbordar las fronteras nacionales. Sin embargo, la gran mayoría de los desplazados por la pugna arada y la violencia siguen siendo aquellos que huyen en forma individual o familiar, en un proceso de desarraigo disperso y silencioso, que se asienta en las ciudades medianas y grandes. En precarias condiciones sociales, económicas y en medio de la desprotección y el abandono del Estado y de una sociedad insensible como la colombiana.

Sin embargo, la gran mayoría de los desplazados por la pugna armada y la violencia siguen siendo aquellos que huyen en forma individual o familiar, en un proceso de desarraigo disperso y silencioso, que se asienta en las ciudades medianas y grandes. En precarias condiciones sociales, económicas y en medio de la desprotección y el abandono del Estado y de una sociedad insensible como la colombiana.

Son hombres y mujeres provenientes del campo o de pequeñas poblaciones rurales, que huyen de las amenazas de los paramilitares, la guerrilla o las fuerzas de seguridad del Estado, o del mismo miedo que les producen sus acciones de muerte y destrucción.

También persiste el desplazamiento, individual o familiar, de quienes huyen por acción violenta de grupos privados de seguridad en el marco del conflicto agrario. Entre las asociaciones o cooperativas de seguridad, reconocidas legalmente por el Estado colombiano, como las CONVIVIR al servicio de los ganaderos y agricultores de gran capital del Departamento de Antioquia y de otras expresiones de violencia rural y urbana, individual y colectiva que hacen parte de la preocupante generalización y cotidianidad de la violencia en el país.

Esta modalidad de desplazamiento individual y familiar, también se explica ante las manifestaciones de intolerancia, discriminación y persecución contra los desplazados, por parte de algunas autoridades territoriales a quienes a Corte

Constitucional les ordenó abstenerse de restringir la libre circulación de las personas desplazadas por la violencia y prestarles un trato decoroso, acorde a la dignidad humana. También hay sectores de opinión que insisten en relacionar, los índices de inseguridad y delincuencia de algunas ciudades, con el incremento del desplazamiento forzado. Son acciones y opiniones que intentan justificar un tratamiento de orden público y de seguridad Estatal a un problema esencialmente humanitario, que requiere de un esfuerzo mancomunado de toda la sociedad, especialmente en los niveles de atención y protección.

Cuando mujeres, niños y ancianos se ven precisados a dejar sus hogares y recorrer distancias desafiando, toda clase de peligros, viendo sufrir y aun morir a sus compañeros, como le ha ocurrido a los colonos de la hacienda de Bellacruz en la región de Magdalena medio, que huyeron despavoridos frente a amenazas de muerte de grupos militares, ello ha podido ser considerado por el gobierno como un problema de orden público propiciado por quienes desean seguir viviendo, pero en realidad es un problema de humanidad que debe ser afrontado solidariamente por todas las personas pero en especial como les corresponde, por los funcionarios del Estado colombiano.

Es este un ambiente que advierte sobre la gravedad de la crisis, del desplazamiento forzado que puede tener connotaciones de pesimismo si tenemos en cuenta que la dinámica del conflicto prevé más enfrentamiento, más degradación, más violaciones a los derechos humanos, más infracciones al derecho humanitario y la continuidad de la estrategia del medio y el terror para repoblar veredas y caseríos o sencillamente para desocuparlos y dar paso a importaciones proyectos económicos. Es decir, mas guerra, mas desplazados en un círculo vicioso que afecta a los más pobres, a los más vulnerables, a la población civil ajena a un conflicto que no le pertenece, que no le beneficia y que tiende a prologarse, ante la ausencia de voluntad real de paz por parte de sus protagonistas.

Mientras la guerrilla, sigue incrementando los actos bélicos y cuestionando la legitimidad del Estado, mientras el gobierno se da por servido por el solo hecho de haber iniciado unos diálogos de paz, que no se sabe a dónde conducen, mientras los militares siguen siendo objeto de duros reveses y cometiendo graves errores, que cuestan vidas humanas y mientras los paramilitares siguen su ofensiva contra quienes consideran guerrilleros o potenciales guerrilleros, la guerra interna seguirá su curso en niveles cada vez más críticos.

La paz como escenario de prevención del desplazamiento exige hoy del verdadero concurso de la sociedad civil, la comunidad internacional, la voluntad política de

los grupos armados, especialmente las FARC y ELN que son los grupos insurgentes más fuertes y de un gobierno que verdaderamente, tenga la voluntad de negociar la nueva sociedad que queremos, y no se pare de la mesa de negociaciones frente a la primera divergencia, con el opositor político y militar.⁶

2.2.2 Planes de negocio. Para la elaboración de los planes de negocio se baso en diferentes teorías aplicables al problema debido a las características de los mismos como lo es el tamaño de los planes de generación de ingresos, en nivel cultural y educacional de los beneficiarios en condición de desplazamiento y los recursos limitados por parte de la entidades fuente de financiación (USAID-FUPAD). Por lo que se opto en hacer una adecuación con los diferentes elementos teóricos útiles encontrados para construir los planes de negocio y dar solución al problema planteado del proyecto.

Inicialmente encontramos un documento en Fondo Emprender⁷ que nos dio una idea para la formulación que se fue complementando con un estudio de prefactibilidad para profundizar en la investigación de mercado basada en fuentes de datos primarios y secundarios donde se detalla la tecnología a emplear y determina el punto de equilibrio los costos totales y la rentabilidad económica de los planes de negocio y es la base en que se apoya para tomar una decisión, también fue de gran apoyo el libro de Gabriel Baca Urbina⁸ así como también el texto de Juan Carlos García⁹ donde se adecuaron los conocimientos teóricos para hacer un análisis de mercado, técnico operativo, económico financiero y socioeconómico. Ya con estas bases teóricas se pudo llegar a formar un prototipo de plan de negocios a seguir para la aplicación en el desarrollo de las pequeñas microempresas y que a su vez cumpliera con las exigencias de las entidades dadoras y que las proyecciones fijadas en los diferentes planes de negocios fueran muy acorde a la realidad o en otras palabras que fueran realmente sostenibles para posteriormente ser avaladas y aprobadas por la entidades financiadoras.

2.3 MARCO NORMATIVO

Ley 387 de 1997: Por la cual se adoptan medidas para la prevención del desplazamiento forzado; la atención, protección, consolidación y estabilización

⁶ <http://www.ub.edu/geocrit/sn-45-33.htm>

⁷ www.fondoemprender.com/guia_plan_de_negociosxls

⁸ Evaluación de Proyectos – Quinta Edición – Gabriel Baca Urbina

⁹ Manual para la formación empresarial, creación de empresas, negocios, planes de negocio y proyectos empresariales- agosto 20 del 2010 – Juan Carlos García Rueda

socioeconómica de los desplazados internos por la violencia en la República de Colombia.

Modificado por la Ley 962 de 2005, publicada en el Diario Oficial No. 45.963 de 08 de julio de 2005, "Por la cual se dictan disposiciones sobre racionalización de trámites y procedimientos administrativos de los organismos y entidades del Estado y de los particulares que ejercen funciones públicas o prestan servicios públicos".

Modificado por el decreto 266 de 2000, publicado en el Diario Oficial No. 43.906 del 22 de febrero de 2000, "Por el cual se dictan normas para suprimir y reformar las regulaciones, trámites y procedimientos".

El Decreto 266 de 1999 fue declarado INEXPLICABLE por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-1316-00 del 26 de septiembre de 2000, Magistrado Ponente Dr. Carlos Gaviria. A partir de su promulgación.

Modificado por el Decreto 1122 de 1999, publicado en el Diario Oficial No. 43.622 del 29 de junio de 1999, "Por el cual se dictan normas para suprimir trámites, facilitar la actividad de los ciudadanos, contribuir a la eficiencia y eficacia de la Administración Pública y fortalecer el principio de la buena fe".

El Decreto 1122 de 1999 fue declarado INEXPLICABLE por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-923-99 del 18 de noviembre de 1999, Magistrado Ponente Dr. Alvaro Tafur Galvis.

Ley 1190 de 30 de abril de 2008. Por medio de la cual el Congreso de la República de Colombia declara el 2008 como el año de la promoción de los derechos de las personas desplazadas por la violencia y se dictan otras disposiciones.

Ley No. 812 de 26 de junio de 2003. Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006 Enmarcada en la protección y promoción de los derechos humanos y del Derecho Internacional Humanitario.

Decreto 1660 de 2007. Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 19 de la Ley 387 de 1997, en lo relacionado con la permuta de predios de propiedad de la población en condición e desplazamiento, y se dictan otras disposiciones.

Decreto No. 250 del 07 de febrero de 2005. Por el cual se expide el Plan Nacional para la Atención Integral a la Población Desplazada por la violencia y se dictan otras disposiciones.

Decreto No. 2569 de 12 de diciembre de 2000. Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 387 de 1997 y se dictan otras disposiciones.

Decreto No. 1547 de 19 de agosto de 1999. Por el cual se traslada la administración integral del Fondo Nacional para la Atención Integral a la Población Desplazada por la Violencia.

Decreto No. 501 del 13 de marzo de 1998. Por el cual se establece la organización y funcionamiento del Fondo Nacional para la Atención Integral a la Población Desplazada por la Violencia y se dictan otras disposiciones.

Decreto No. 173 de 26 de enero de 1998. Por el cual se adopta el Plan Nacional para la Atención Integral a la Población Desplazada por la Violencia.

Decreto No. 976 del 7 de abril de 1997. Por el cual se reglamenta el artículo 70 del Decreto-ley 919 de 1989.

Acuerdo No. 8 de 24 de septiembre de 2007. Por el cual se adoptan medidas tendientes a evidenciar y profundizar las acciones diferenciales existentes dentro de la política pública de atención a la población en situación e desplazamiento.

Acuerdo No. 7 de 3 de octubre de 2006. Por el cual se crea un grupo interinstitucional de seguimiento permanente del SNAIPD.

Acuerdo No. 6 del 19 de marzo de 1997. Por el cual se fijan políticas para la atención de población desplazada por la violencia.

Resolución No. 0369 de 10 de febrero de 2006. Por el cual adiciona la Resolución No. 3150 de 2005 y se reglamenta en el Ministerio de la Protección

Social el trámite interno de peticiones, quejas y reclamos de la población desplazada.

Resolución No. 02045 del 17 d octubre de 2000. Por el cual se delegan facultades constitucionales y legales y en especial, de las conferidas por el artículo 14 de la Ley 489 de 1989.

3. METODOLOGIA

3.1 TIPO DE ESTUDIO

Se hizo uso de la investigación cualitativa de carácter exploratorio, porque permite profundizar y comprender con mayor precisión el problema que pretendemos resolver, recopilar datos que serán suministrados por Acción Social y los actores externos relacionados con el tema objeto de estudio; de igual manera, se hará uso de la investigación descriptiva que permite la descripción de los actores y formulación de preguntas a las personas objetivo (Población desplazada), con el fin de obtener la información necesaria, analizarla y a partir de esta determinar las posibles acciones o actividades (Planes de generación de ingresos) y la forma como deben desarrollarse para poder emprender a dar solución al problema propuesto.

Para lo cual se hace necesario el diseño de los propios instrumentos que permitan la recolección de la información, y aplicación de estos, como son la observación directa, entrevistas y encuestas a las personas cabeza de hogar de población desplazada, la comunidad, y los actores externos relacionados (proveedores, cadenas productivas personal externo de capacitación, etc..) de los cuales se acopiará información para dar cumplimiento a los objetivos propuestos, analizarla y confrontarla con los requerimientos del CREPIC y USAID-FUPAD además de los requerimientos que exige el gobierno para este tipo de proyectos como Ministerio de Ambiente, Vivienda y Protección Social (MAVPS).

3.2 FUENTES DE INFORMACIÓN

Datos Primarios: Son los datos específicos para el problema de investigación, los cuales se obtendrán a partir de encuestas, entrevistas y observación, esta fuente se utilizará después de haber agotado las fuentes de información secundarias.

Datos Secundarios: Para la realización de este trabajo, se hace necesario obtener información relacionada con el tema de investigación, la cual proviene de entidades públicas y privadas, como la alcaldía municipal de Popayán, Entidades como USAID y FUPAD, la Universidad del Cauca, , entre otras.

Para realizar este proyecto es necesario efectuar un investigación descriptiva con un diagnóstico y reconocimiento inicial de los avances relacionados con el proyecto *“Formación y acompañamiento Empresarial a familias desplazadas residentes en el municipio de Popayán, para la creación y/o fortalecimiento de*

proyectos asociativos de generación de ingresos”, en la cual se recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, en este caso el emprendimiento exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento, este tipo de investigación se apoya en fuentes carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie como información con otras unidades de emprendimiento de la región y del país, informes escritos, ensayos, bases teóricas entre otras que servirán como punto de apoyo a esta investigación, y como complemento se llevara a cabo una investigación de campo, este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevista, cuestionarios, encuestas y observaciones. Siendo estas compatible y complementarias.

3.3 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN

En la recolección de los datos fue de vital importancia el diseño de formatos para la escogencia de los beneficiarios como las encuestas iniciales para la línea base, además de la elaboración de formatos para el estudio de viabilidad de los planes de negocio y documentación de las actividades que se realizan teniendo en cuenta las características y requerimientos específicos de la organización de tal forma que faciliten la recopilación y análisis de la información (ver anexos)

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población del proyecto son las personas hombres y mujeres, del departamento del Cauca en el municipio de Popayán en sus zonas aledañas urbanas así:

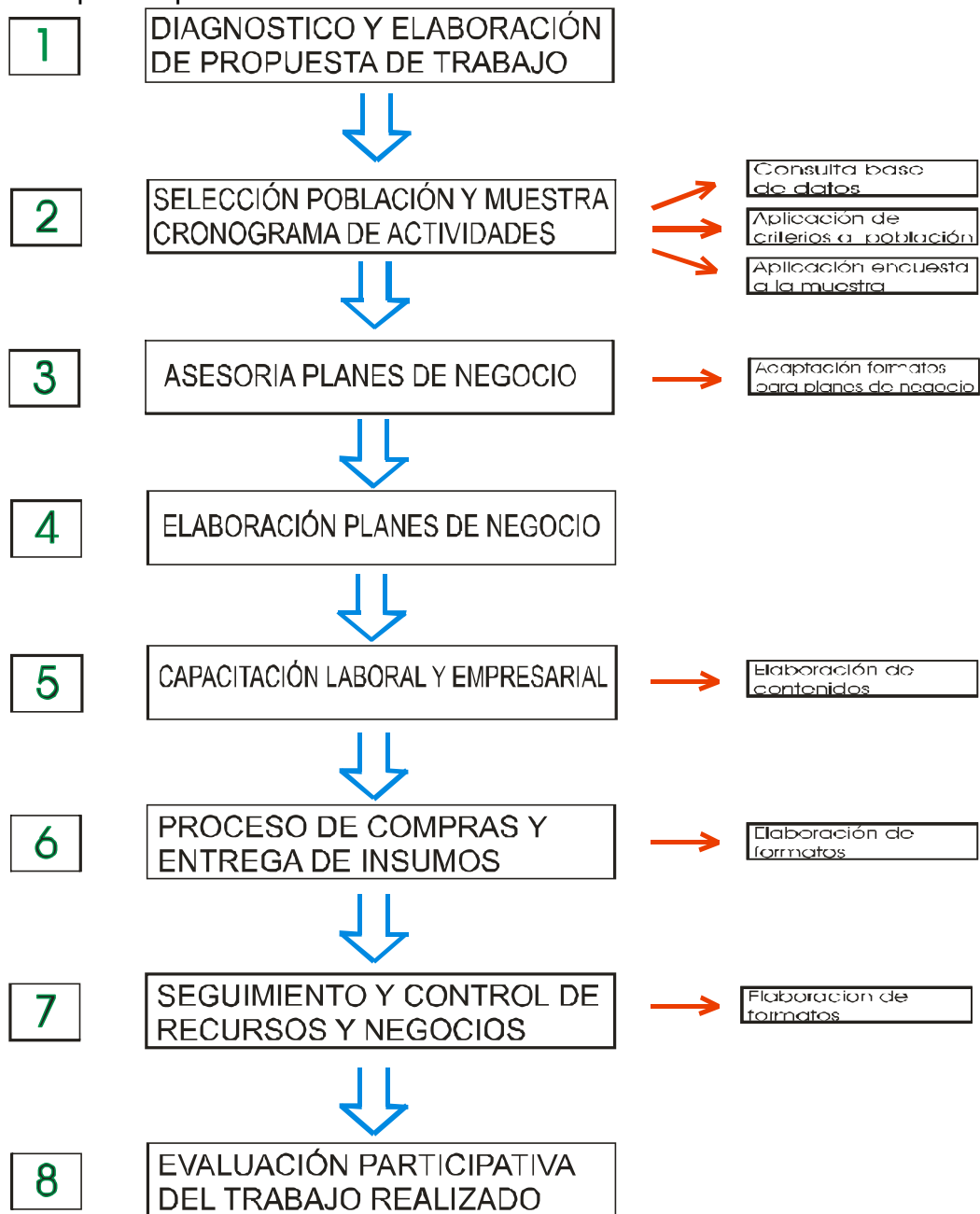
Zonas: Occidente I (Cañaveral, quebrada Pubus, Laura Simonds)
Occidente II (santa librada, triunfaremos por la paz)
Norte (Solidaridad)

Con condiciones especiales: personas desplazadas, cabeza de familia, que se encuentren inscritas en las bases de datos de entidades como Acción Social, Defensoría del pueblo, Pastoral social, Personería Municipal.

Teniendo en cuenta los criterios mencionados la población a trabajar quedo constituida por 740 hogares beneficiarios.

Muestra: Para seleccionar la muestra, se aplico una encuesta al total de los 740 beneficiarios, contestada por la persona cabeza de hogar, y de acuerdo a sus respuestas, se seleccionó una muestra de 250 beneficiarios de acuerdo al número exigido por FUPAD, teniendo en cuenta dos criterios: pobreza e ingresos más bajos.

Figura 1. Etapas de procedimiento



4. DESARROLLO DEL TRABAJO

Este trabajo de pasantía se desarrolla conforme al Marco Lógico y Plan de Acción-Cronograma del proyecto denominado “FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL A FAMILIAS DESPLAZADAS RESIDENTES EN EL MUNICIPIO DE POPAYÁN PARA LA CREACIÓN Y/O FORTALECIMIENTO DE PROYECTOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS” , y uno de sus componentes es el que se describe a continuación:

Generación de Ingresos. Este proyecto es desarrollado por un programa de la Agencia de los Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional – USAID, quienes promueven el crecimiento económico, el bienestar para la mayoría de la población a través de la generación de empleo y la promoción de la inversión, mediante la articulación de una red de nuevos actores de producción que en conjunto, promuevan y ejecuten proyectos sostenibles que permitan competir, responder a escenarios de mercado y generar capacidad de participación local en función de objetivos nacionales; junto con La Fundación Panamericana para el Desarrollo FUPAD Colombia quien trabaja en alianza para los menos favorecidos en el país para crear empleo y desarrollar soluciones socio-económicas sostenibles, que les provean ingresos necesarios para alcanzar una vida digna, generando condiciones favorables y capacidades de gestión a nivel integral dentro de la comunidad, esta entidad maneja los recursos suministrados por FUPAD.

El Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca, CREPIC, busca mejorar la competitividad de las organizaciones regionales, a través de la articulación y desarrollo de las capacidades de innovación y productividad de sus actores con el propósito de elevar su calidad de vida y es seleccionado por FUPAD para desarrollar el proyecto mencionado.

Figura 2. Relación y Función Entidades implicadas Proyecto “Formación y acompañamiento empresarial a familias desplazadas”



En forma mensual el CREPIC rinde informes a FUPAP, para tener un control absoluto del manejo de los recursos; estos informes van acompañados de registros fotográficos que evidencien la puesta en marcha del proyecto y soportes de erogaciones relacionadas con el mismo.

A continuación se hace una descripción del desarrollo del trabajo realizado en este componente de generación de ingresos.

4.1 PROCESO DE SELECCIÓN

Teniendo en cuenta las políticas definidas por estas organizaciones y acorde a los componentes y objetivos específicos definidos en este proyecto se hace la selección y caracterización de las familias beneficiarias del proyecto, conforme a los Criterios que se incluyen en la tabla 1.

Cuadro 1. Criterios de pobreza utilizados para seleccionar la población desplazada

Bajos niveles de ingresos	Bajo nivel educativo	Vivienda inadecuada	Saneamiento básico
Menos del salario mínimo hasta \$260000 (Pobreza relativa)	Primaria incompleta	Piso en tierra	Inexistencias sanitarias
		Paredes en barro o tablas	
Menos de \$260000 (Pobreza absoluta) <i>indigencia</i>	analfabetismo	Techos en latas o desechos	Alta dependencia económica (más de 3 personas dependen de otra)
		hacinamiento	

Las formas de medir la pobreza son muy diferentes en ambas definiciones. Desde un punto de vista económico, sociológico y psicológico se complementan ambas. Es particularmente dramática la situación de pobreza absoluta, de la cual es el principal problema de las sociedades sin recursos. Es sociológicamente y psicológicamente muy interesante la pobreza relativa, que la padece quizás gran parte de las sociedades desarrolladas o en vías de desarrollo, se trata de la calidad de vida.

Umbral de pobreza que viene definido como la línea fijada en un dólar diario por persona, cantidad que se considera suficiente para la adquisición de productos necesarios para sobrevivir.

Pobreza absoluta: cuando ciertos estándares mínimos de vida, tales como nutrición, salud y vivienda, no pueden ser alcanzados.

Pobreza relativa: cuando no se tiene el nivel de ingresos necesarios para satisfacer todas o parte de las necesidades básicas.

Para seleccionar la muestra, se realizó la aplicación de una encuesta inicial proporcionada por FUPAD (ver anexo A) a 740 familias en situación de desplazamiento en las zonas ya seleccionadas de acuerdo a los criterios de pobreza, dentro del perímetro urbano y en algunas zonas rurales del municipio de Popayán.

Teniendo en cuenta los anteriores criterios de pobreza se seleccionaron 250 familias beneficiarias residentes en el municipio de Popayán principalmente de las comunas 2,5,7 y familias asentadas en el sector rural; veredas Santa Ana, cajete, El Charco, Julumito, Santa Rosa, la Meseta, Gonzales, La Playa, Vereda de Torres, entre otras; Esta encuesta buscó obtener información para caracterizar algunas variables socioeconómicas de las familias y comunidades beneficiarias del proyecto; la información obtenida se sistematizó en una base de datos que permite consolidar las variables en estudio y acceder a ésta en forma rápida y organizada.

La recopilación de la información permitió efectuar el levantamiento de la línea base del proyecto y caracterizar en forma socio - económica a la población en estudio. Dentro de los aspectos identificados en la encuesta, es necesario resaltar que el ítem referente a la condición presenta dos alternativas: desplazado y vulnerable. Esta diferenciación se hace, debido a que se consideró vulnerables a personas que además de contar con la condición de desplazados, tienen condiciones extremas de pobreza, siendo fundamental en este caso los ingresos económicos; por lo cual a las familias con ingresos mensuales inferiores a \$200.000 se les considero en situación de vulnerabilidad.

Otro aspecto que vale la pena resaltar de esta base de datos es la Fuente de Verificación, que hace referencia a las diferentes entidades asignadas por el Estado Colombiano, en las cuales las personas pueden formalizar su situación de desplazamiento:

Acción Social
Pastoral Social
Defensoría del Pueblo

Personería Municipal

La verificación de la existencia o no de cada uno de los beneficiarios escogidos directamente por el CREPIC, en situación de desplazamiento la realizo FUPAP en su base de datos con la información suministrada por los informes mensuales que se hacen a esta entidad.

Como el proyecto pretende llegar a 250 familias desplazadas es importante resaltar que se realizó un diagnostico productivo a cada una de las familias donde se analizaron cada uno de los aspectos contenidos en los criterios de pobreza que el CREPIC tomo como base para la escogencia de cada una de las familias desplazadas y poder priorizar cuales eran a los más necesitados y vulnerables.

Ya seleccionadas las familias en situación de desplazamiento a beneficiar (250), se efectuó la socialización del mismo con los beneficiarios y se establecieron participativamente acuerdos, compromisos y estructuración del cronograma de actividades, dentro de las que se encontraban las capacitaciones específicas a las diferentes líneas productivas que pertenecerían cada uno de los proyectos productivos.(Anexo B).

4.2 ASESORAMIENTO EN LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIO

Inicialmente las personas beneficiarias (Cuadro 2), fueron visitadas por parte del equipo de trabajo, para motivarlas a cerca de la implementación de alternativas que les permitan obtener recursos propios, puesto que por su condición de desplazamiento muchas personas se sienten aisladas de la sociedad y esperan ayudas del gobierno que no impliquen ningún esfuerzo de su parte, por lo tanto era necesario influenciar la mentalidad de estas, hacia un modelo de desarrollo micro empresarial, que les permita tener ingresos fijos para sus familias y así poder salir adelante; en esta etapa fue fundamental la ayuda del equipo psicosocial.

Cuadro 2. Beneficiarios de la línea productiva de comercialización de productos agroalimentario y tipo de producto

Nombre	Cédula	Teléfono	Dirección
ROCIO CANTOR	25276276	8219328	Sta librada tras 7 No 46-16
MARINA BOLAÑOS	34529177	3136592193	Sta librada tras 7 No 46-16

Cuadro 2. (Continuación)

Nombre	Cédula	Teléfono	Dirección
GLADIS CHITO SUÑIGA	25483282	3105249940	
ALCIBIADES NARVAES		3116119432	
RUBI ESPERANZA IGIDIO	59826272	3128464254	El pajonal
JULIO CESAR CORREDOR			
JAIME YESID HINESTROSA	87026518	3122843086	
GLADIS MOSQUERA	34571885	3122901940- 3105379874	Mz 3 Lote 81 nuevo Milenio
ESNEDA SALAZAR	25483160	3116036750	Mz 4 Lote 115 Nuevo Milenio
ILDA TRULLO ERAZO	25593689	3108202326	Cra 8 No 12-69
DEISY URIBE LEDEZMA	1059354984	3216287515	Cra 23 Clle 2ª la isla
AMPARITO PALECHOR PIAMBA	34318032	3137232859	Vereda Pomona
CARMEN OTILIA ORTIZ	38596111		Vereda la Playa
LUZ MARIA ERAZO	31891107	3136304877- 3127165371	
CLAUDIA LILIANA MASABUEL	1061711872	3136825962	Triunfaremos por la Paz lote 112
BLANCA ISABEL VELAZCO	25742659	3146042405	Vereda Gonzales
HENRRY MUÑOS	10540620	3128862842	Jhon F KenedyKra 23 esquina
ALEJANDRO TOLEDO	17615749	8307154	Vereda la Playa
YASMIN GOMES GALLARDO	34327757	3154321718	Nvo Milenio Mz 3 lote 62
ANA LIBIA OROSCO		3218113638	
MARIA DEL CARMEN ALVEAR		3217277982	
NANCY MONTENEGRO		3146116840	
ARACELY LOPEZ CHATE		3128132031	
PRAXEDES CHITO	25492144	3154595828	Lote 12 Nueva Florida
ANGELA AZUCENA MONTENEGRO	25339150	3117410679	Triunfaremos por la Paz lote 108
ANA ZULEIMA GOMEZ	25415951	3136232412	Triunfaremos por la Paz lote 134
LUNA MARIA MONTAÑO	1134714144	3182463930	NvaFloralia lote 51
ARCENIA BURBANO	25492710		CLLE 20 # 33-28 LA LIBERTAD 31 DE MARZO
ANDRES FERNANDO ANGULO	94495955		31 de Marzo
SANDRA LORENA CUARTAS	34317619	3146419336	Kra 32 No 16-23 31 de Marzo
MANUEL JOSE AGREDO			

Cuadro 2. (Continuación)

Nombre	Cédula	Teléfono	Dirección
MARIA HELENA RAMOS	34605750	3105240644	Clle 7B 47-04 Sto Domingo sabio
JESUS HUMBERTO BASTIDAS	18101340	3148272564	Solidaridad
GLORIA PATRICIA CORREA	1007284145	3128374283	Vereda Pomona Alto
ELIZABETH MUÑOS MEDINA	48676530	3148358983	Cra 23 -002 La Isla
JUAN PABLO MENESES	76029382		Clle 16 No 7ª 45 1 de Mayo
ESPERANZA ALEGRIA PIAMBA	34567640	3137426082	NvoJaponkra 7ª 25-34
LICIVE CRUZ NOGUERA	25395823	3137285682	Clle 7ª 47ª06 Nazareth Sto Domingo Sabio
LIDIA BECOCHE	25492144		clle 7No 42b-08 la union
LEIDY ROCIO COMETA	1061699382		
ADRIANA COMETA	34326053	3136700855-3104234827	CLLE 1AN # 45ª-21 LOMAS DE CONFACAUCA
LUZ DARY GARCES	25280913	3127297167	KRA 7E 15-60 EL LAGO
MARIA VICTORIA PIALEJO	27315094		NUEVA FLORALIA LOTE 51
ELIVAN IMBACHI GOMEZ	76238437		NUEVO MILENIO
MARIA BITALINA GUTIERREZ	34660016	3136907717	Nvo MILENIO MZ 2 LOTE 22
YAKELINE ROSERO	34565492	3217487953	Triunfaremos por la Paz lote 135
NELLY LOPEZ MARTINEZ	41109609	3118365036	SANTO DOMINGO SABIO
EDILMA BECERRA	27356094	3105434772	Los Sauces
NELSY NATALIA DAZA	25423980	3104743053	NvaFloralia Lote 126
DENIS URBANO ASTUDILLO	25424011	3116067989	Nvo Milenio Mz 2 lote 26
DORIS TERESA PIAMBA	25694131	3133288324	tunel
MARTHA ISABEL CAMPO	25485780	3116257910	31 De Marzo lote 34
ALCIRA ORDOÑEZ	34573084	3206459370	El mirador clle 17 30ª-18
EDIS GALINDES	10661082	3137538071	
MARYOLI DAZA	55132284	3187290253	
OLGA CLEMENCIA PINEDA			
MARY BIOLEDI HOYOS	34573526	3207229541	Asentamiento Cañaveral lote 21

Posteriormente, se realizó otra encuesta para la implementación de ideas de negocio, que era diligenciada por el beneficiario escogido y quien era cabeza de hogar y de acuerdo con sus conocimientos sugería la idea de negocio; el objetivo de la encuesta, era obtener información básica para la implementación de ideas de negocio y así poder formar y acompañar a los beneficiarios en la creación o el fortalecimiento de sus ideas en caso de que fueran viables y de no ser así ayudarles a formular un plan de negocios que si lo fuera.

Para analizar la viabilidad se hace visita al sitio donde va a funcionar el negocio o se va a realizar la actividad económica y se mira qué tipo de competencia tiene, si la localización es la adecuada, a que personas va dirigido su producto y como va a fijar el precio entre otras y si es factible se procede a asesorar al beneficiario en la realización de su plan de negocio y el tipo de insumos necesarios para este y su respectiva priorización, todo esto es basado en la información que el beneficiario llena en el formato información básica para la implementación de ideas de negocio (Anexo C)

Este formato, fue diseñado de una manera sencilla para que cada beneficiario pudiera diligenciarlo sin complicación, debido a sus niveles culturales y educacionales, y porque en la mayoría de los casos, los planes a realizar son de negocios muy pequeños y el presupuesto designado para cada uno de ellos es muy limitado (Rubro asignado por beneficiario \$ 970000), por lo que se debe optimizar el uso de estos, para la obtención de los insumos y montajes necesarios para la implementación o fortalecimiento de los planes de negocio.

El proceso continuó con la definición de las líneas productivas del proyecto teniendo en cuenta la información obtenida en los resultados de la aplicación de la encuesta de ideas de Negocio. Se definieron las siguientes líneas productivas:

Comercialización Granos, Abarrotes, Ropa etc.
Especies Menores
Servicios
Manufactura
Comercialización de productos Agroalimentarios

La idea de negocio presentada por cada uno de los beneficiarios fue evaluada teniendo en cuenta su factibilidad, en cuanto al lugar en donde se iba a vender el producto o prestar el servicio, la demanda existente y la concordancia de insumos requeridos acorde con las necesidades de la idea de negocio; por lo cual fue

necesario que algunos beneficiarios replantearan sus ideas y las volvieran a presentar hasta que fueran evaluadas como factibles.

Para efectos de una mayor organización y para cumplir con los objetivos de este trabajo, se desarrollo determinado número de ideas de negocio, que en este caso fueron un total de 35 planes correspondientes a la línea de productos agroalimentarios, que a su vez fue caracterizada de acuerdo al tipo de plan de negocio (ver cuadro 3 y figura 3).

4.3 PLANES DE NEGOCIO

En la tabla 3 se encuentra una lista de planes de negocio de la línea productiva de comercialización de productos Agroalimentarios y a los cuales para su elaboración se realizo una totalidad de 130 asesoramientos en el transcurso del proyecto. En los diferentes seguimientos se pretendía lograr su sostenibilidad. A estos beneficiarios se les dio capacitaciones grupales a las cuales debían asistir en su totalidad, un promedio de 2 a 3 visitas de seguimiento y asesoramiento, actividades previamente programadas en un cronograma de actividades mensuales que se anexaba con los informes mensuales que se rendían ante la FUPAD (anexo D).

Figura 3. Convenciones para interpretar la tabla 3 de acuerdo a tipo de negocio agroalimentario

LINEA PRODUCTIVA: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS			
REVUELTERIA			COMIDAS RAPIDAS
CARNES			PANADERIA
SERVICIOS, CRISTALERIA Y TIENDAS			PLANES TOTALMENTE IMPLEMENTADOS

Es importante anotar, que entre los proyectos, se encuentran algunos para fortalecimiento, los cuales ya se encontraban en funcionamiento y otros planes de implementación para aquellos beneficiarios que no tenían ningún tipo de actividad económica que les generara ingresos. El cuadro 3 presenta los planes de negocio y el tipo de asesoramiento que recibieron.

Cuadro 3. Planes de negocios y tipo de asesoramiento

Beneficiario	Plan de negocio	Asesoramiento para:
Edilma Becerra	Elaboración y comercialización de Alojja	Fortalecimiento
Denis Urbano Astudillo	Elaboración y comercialización de Arepas	Implementación
Ilda Trullo Erazo	Elaboración y comercialización de Arepas	Implementación
Alejandro Toledo	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Amparito Palechor Piamba	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Aracely López Chate	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Blanca Isabel Velasco	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Carmen Otilia Ortiz	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Claudia Liliana Mazabuel	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Deisy Uribe Ledezma	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Gladis Mosquera	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Henry Muños	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Jazmín Gómez Gallardo	Comercialización de comidas rápidas	Fortalecimiento
Luz María Erazo	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Nancy Montenegro Ledezma	Comercialización de comidas rápidas	Implementación
Jaime Yesid Hinestrosa	Comercialización de frutas y jugos naturales	Fortalecimiento
Arcenia Burbano	Comercialización de Helados	Implementación
Gloria Patricia Correa	Comercialización de Helados	Implementación
Nelcy Natalia Daza	Comercialización de Helados	Implementación
Esneda Salazar	Comercialización de productos de Panadería	Implementación
Adriana cometa	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Ana Zuleima Gomez	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Angela Azucena Montenegro	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Jakeline Rosero	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Juan Pablo Meneses	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Leidy Rocío Cometa	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Lidia Becoche	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación

Cuadro 3. (Continuación)

Beneficiario	Plan de negocio	Asesoramiento para:
Luz Dary Garcés	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
María Victoria Pialejo	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Praxedes Chito	Comercialización de productos Agroalimentarios	Implementación
Nelly López Martínez	Venta de panela	Implementación
Luna María Montaña	Comercialización de carne de Pollo	Implementación

Entre los lineamientos para la elaboración de los planes de negocio se tuvo en cuenta: las familias desplazadas deberán tener la capacidad de especializarse en el desarrollo de un determinado producto o servicio como estrategia que les genere ingresos para sus sostenibilidad; promover dinámicas de asociatividad para alcanzar un fin es vital para que los productos o servicios elaborados y comercializados generen la mayor rentabilidad; es posible que se encuentren iniciativas productivas con un nivel de avance superior a otros, incluso podrán aparecer nuevas propuestas que por su viabilidad pueden ser apoyadas.

Desde esta perspectiva, la propuesta de crear Planes de Negocio de productos y servicios con una visión asociativa es pertinente como estrategia de generación de microempresas familiares. Esta propuesta responde a una estrategia orientada a difundir diversos temas de orden teórico y práctico, que puedan ser de fácil utilización para las familias desplazadas que, a la postre, les permitirá posicionar los proyectos de negocio. En este sentido, la elaboración de Planes de Negocios para las familias desplazadas es un instrumento clave y fundamental para todos quienes deseen analizar, evaluar, presentar un proyecto comercial o evaluar las alternativas para llevar adelante un negocio, analizando su procedimiento, resultados y los recursos necesarios. Un plan de negocio debe contestar, a lo menos, las siguientes preguntas:

- a) ¿Cuáles son las necesidades u oportunidades de negocio que se pretenden atender con el Plan de Negocios? ¿Cuáles son los objetivos de la empresa?, ¿de qué manera piensan lograrlos?
- b) ¿Cuál es el mercado objetivo? ¿Cómo es la estructura del mercado (hay muchos participantes, hay sustitutos)?
- c) ¿Cuáles son los canales de distribución definidos para llegar a los clientes?

d) ¿Cuál es la política de precios de los productos? ¿Cuáles son las estimaciones de ingresos?

e) ¿Cuáles son las características de los productos?

f) ¿Cuál es la estructura funcional del negocio? ¿Quiénes son los principales ejecutivos que pueden asegurar el éxito del proyecto?

g) ¿Cuáles son los costos de producción y administración asociados al proyecto?

h) ¿Cuál es la rentabilidad esperada del proyecto? ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento del proyecto?

La estructura elegida para el presente manual considera tres partes básicas: La primera destinada a explicar cómo se genera, formula y evalúa un Plan de Negocios; la segunda corresponde a una guía para hacer el documento de presentación de ese Plan de Negocios, y la tercera, destinada a explicar cómo se hace la administración de ese Plan. Podría hacerse una descripción más específica del contenido de los Planes, pero, de manera ampliada, se presentan a continuación sus componentes:

I. LA PREPARACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

A. LA GENERACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

¿Qué es y cómo se hace la investigación del entorno?

- 1) Identificación de ideas de posibles negocios
- 2) Selección de una o más ideas
- 3) Determinación del ámbito de negocio
- 4) El análisis del ámbito de negocio o entorno
- 5) El análisis y selección de la solución

¿Qué es y cómo se define el Producto o Satisfactor?

1. Tipo de productos
2. Tipos de servicios
3. La definición del producto

B. EL MERCADO ESPECÍFICO

1. ¿Cómo se define el mercado?
2. ¿Cómo se hace el análisis de la competencia?

3. ¿Cómo se establece la estrategia de la empresa para posicionarse en el mercado?
4. ¿Cómo se define la promoción y publicidad de posicionamiento?
5. ¿Cómo se define la Distribución?
6. ¿Cómo se hacen las previsiones de venta?

C. EL PLAN DE PRODUCCIÓN

1. ¿Cómo se definen los atributos del producto?
2. ¿Cómo se establecen las especificaciones del producto o servicio?
3. ¿Cómo se diseña el área de producción del negocio?
4. ¿Cómo se determinan los requerimientos de equipos e infraestructura?
5. ¿Cómo se determina la capacidad de producción?
6. ¿Cómo se identifican los Proveedores que nos ayuden al éxito del negocio?
7. ¿Cómo se establece la distribución física de la empresa?
8. ¿Cómo se hace el Plan de Manufactura?
9. ¿Cómo se hace el Plan de Recursos Humanos?

D. LA ORGANIZACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL NEGOCIO

1. ¿Cómo se diseña la organización?
2. ¿Cómo se diseña la cadena de valor?
3. La Necesidad de una Capacidad Empresarial
4. ¿Cómo se considera el marco legal de la organización?

E. LOS ASPECTOS ECONÓMICOS FINANCIEROS DEL PLAN DE NEGOCIO

La programación y el costeo del Plan de Negocios

1. ¿Cómo se determinan los recursos demandados por la realización del Plan de Negocios?
2. ¿Cómo se determinan los costos de producción y de administración, el proceso de costeo?
3. ¿Cómo y dónde se registran los costos?
4. ¿Cuánto debe ser su inversión inicial?
5. ¿Cómo se define el capital de trabajo?
6. ¿Cómo se define la estructura de financiación del Negocio?
- ¿Cómo se determina la Rentabilidad esperada del Negocio?
- ¿Cómo se construye el flujo de caja proyectado del Negocio?

F. FACTORES CLAVES DE ÉXITO DEL NEGOCIO

¿Cómo se identifican los factores claves de éxito?

1. En el Entorno
2. En el Sistema

II. LA PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. ¿Qué es y cómo se presenta el Resumen Ejecutivo del Plan de Negocio?
2. ¿Qué es y cómo se presenta la Introducción del Plan de Negocio?
3. ¿Cómo se presentan los Antecedentes de la Empresa?
4. ¿Cómo se presenta la descripción del Plan de Negocios?

III. ADMINISTRACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

A. EL CONTROL Y SEGUIMIENTO DEL NEGOCIO

1. ¿Cómo se hace el control y seguimiento presupuestario?
2. ¿Cómo se realiza el control y seguimiento financiero del negocio?
3. ¿Cómo se hace el control y el seguimiento físico?

B. EVALUACIÓN DE LA CALIDAD SATISFACTORA DEL PRODUCTO

1. ¿Cómo se hace la evaluación de satisfacción?

Dentro de los planes de negocios existen unos códigos donde se especifica la actividad económica; Como parte de la organización en el acompañamiento de cada uno de los planes de negocio se definió una lista con los códigos CIIU para definir cada una de las actividades económicas a desarrollar. En la tabla 4 se encuentran las actividades que más se utilizaron el proyecto:

Cuadro 4. Codificación de actividades económicas utilizadas planes negocio

Actividades económicas	
Código	Descripción
0130	ACTIVIDAD MIXTA (AGRICOLA Y PECUARIA)
0129	ACTIVIDAD NO PECUARIA NO ESPECIALIZADA
2220	ACTIVIDAD DE IMPRESIÓN
2230	ACTIVIDAD DE SERVICIOS REALCIONADAS CON LAS DE IMPRESIÓN
7130	ALQUILER DE EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMESTICOS NCP
5120	COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS; ANIMALES VIVOS; ALIMENTOS; BEBIDAS Y TABACO
5121	COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS, EXCEPTO CAFÉ Y FLORES
5124	COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS PECUARIASA Y DE ANIMALES VIVOS
5132	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRENDAS DE VESTIR, ACCESORIOS DE PRENDAS DE VESTIR Y ARTICULOS ELAVORADOS EN PIEL
5130	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE USO DOMESTICO
5131	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRODUCTOS CONFECCIONADOS PARA USO DOMESTICO

Cuadro 4. (Continuación)

Código	Descripción
5223	COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES (INCLUYE AVES DE CORRAL), PRODUCTOS CARNICOS, PESCADOS Y PRODUCTOS DE MAR, EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS
5221	COMERCIO AL POR MENOR DE FRUTAS Y VERDURAS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS
5222	COMERCIO AL POR MENOR DE LECHE, PRODUCTOS LACTEOS Y HUEVOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS
5233	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS (INCLUYE ARTICULOS DE PIEL), EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS
5224	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS DE CONFITERIA EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS
1500	ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y DE BEBIDAS
1590	ELABORACION DE BEBIDAS
1580	ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS
1551	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA
5522	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS, EN CAFETERIAS
5521	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS, EN RESTAURANTES
5520	EXPENDIO DE ALIMENTOS PREPARADOS EN EL SITIO DE LA VENTA
1920	FABRICACION DE CALZADO
2424	FABRICACION DE JABONES Y DETERGENTES, PREPARADOS PARA LIMPIAR Y PULIR; PERFUMES Y PREPARADOS DE TOCADOR
3610	FABRICACION DE MUEBLES
1810	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL
2520	FABRICACION DE PRODUCTOS DE PLASTICO
4551	INSTALACION DE VIDRIOS Y VENTANAS
5170	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS
5529	OTROS TIPOS DE EXPENDIO NCP DE ALIMENTOS PREPARADOS
9302	PELUQUERIA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA
0119	PRODUCCION AGRICOLA EN UNIDADES NO ESPECIALIZADAS
0120	PRODUCCION ESPECIFICAMENTE PECUARIA
1720	TEJEDURA DE PRODUCTOS TEXTILES
2000	TRANSFORMACION DE LA MADERA Y FABRICACION DE PRODUCTOS DE MADERA Y DE CORCHO, EXCEPTO MUEBLES; FABRICACION DE ARTICULOS DE CESTERIA Y ESPARTERIA

A continuación se muestra con un ejemplo, el modelo con el que se realizó los planes de negocios para este trabajo con uno de los beneficiarios del proyecto en la Generación de Ingresos. A cada uno de ellos se le hizo un análisis de factibilidad, teniendo en cuenta los lineamientos exigidos por FUPAP:

PLAN DE NEGOCIO

ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALOJA

Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU): D1594

- *Elaboración de bebidas no alcohólicas* -

EDILMA BECERRA
Beneficiaria

**Proyecto: “Formación y Acompañamiento Empresarial a Familias
Desplazadas Residentes en el Municipio de Popayán, para la Creación
y/o Fortalecimiento de Proyectos Asociativos de Generación de
Ingresos”**

Acuerdo de Cooperación No. PADN F-035-08-09.
USAID – FUPAD – CREPIC
MAYO DE 2010

FICHA DEL PROYECTO

NOMBRE DE LAS BENEFICIARIOS	EDILMA BECERRA
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	27.356.094
ACTIVIDAD PRODUCTIVA	Elaboración y comercialización de aloja
INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO	\$1.000.000
ENTIDAD DONANTE	FUPAD – USAID
ENTIDAD EJECUTORA	CREPIC
DURACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS	5 años
DIRECCIÓN	Carrera 8E # 17-83. Barrio Los Sauces
TELÉFONO DE CONTACTO	310 54 34772
CIUDAD	Popayán, Cauca

ESTRATEGIA DE MERCADO

La elaboración y comercialización de aloja constituye la estrategia empresarial de generación de ingresos definida por la beneficiaria **EDILMA BECERRA**.

¿QUÉ INSUMOS NECESITO PARA IMPLEMENTAR LA IDEA DE NEGOCIO?

CANTIDAD	DETALLE
18 lb	Maíz
8	Panela
2 sobres	Calvos
2 sobres	Canela
2	Jarras de barro
2	Tarros de plástico
100	Vasos desechables de 9 onz.

¿CUÁL ES EL PERFIL DEL MERCADO PARA EL PRODUCTO?

¿DÓNDE PUEDO VENDER EL PRODUCTO?	<ul style="list-style-type: none"> Centros comerciales de la ciudad de Popayán. Plazas de mercado de los barrios: Bolívar, La Esmeralda y Alfonso López. Mercados móviles ubicados en los parques de la ciudad de Popayán. Eventos varios donde se identifiquen clientes potenciales.
¿CUÁNTO GANARÉ ME POR VENDER LA ALOJA?	En la venta de los helados ganaré aproximadamente el <i>cincuenta por ciento</i> (50%) por cada vaso de aloja vendido.
¿CÓMO VOY A PROMOCIONAR EL PRODUCTO?	<ul style="list-style-type: none"> Contándole a mis vecinos, familiares y amigos las características de la aloja, en cuanto a su sabor y calidad. Entregando tarjetas de presentación de mi negocio, con los datos principales de contacto.

¿CUÁLES SON LAS CANTIDADES Y COSTOS MENSUALES DE MIS PRODUCTOS?

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Maíz	72	\$ 500	\$ 36.000
Panela	8	\$ 5.000	\$ 40.000
Calvos	2	\$ 1.000	\$ 2.000
Canela	2	\$ 1.000	\$ 2.000
Vasos desechables 9 onz.	750	\$ 40	\$ 30.000
TOTAL			\$ 110.000

¿QUÉ CANTIDADES VOY A VENDER CADA MES?

PROYECCIÓN DE VENTAS

Detalle	VENTAS PROYECTADAS												TOTAL UNIDADES VENDIDAS	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
Vaso de aloja de 9 onzas	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

¿QUÉ NECESITO PARA COMERCIALIZAR LA ALOJA?

<p>¿CÓMO ES LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS A LOS CLIENTES?</p>	<p>La aloja será entregada fría a los clientes en vasos desechables de 9 onzas, con su respectiva servilleta.</p>
<p>¿CÓMO VOY A TRANSPORTAR EL PRODUCTO HASTA LOS LUGARES DE VENTA?</p>	<p>Para transportar la aloja hasta los puntos de venta previstos utilizaré tarros de plástico con capacidad de un galón. Deberé tener precaución de que no se mezcle con otros productos o sustancias que puedan afectar su calidad y sabor.</p>

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE MI EMPRESA?

<p>¿QUÉ TIPO DE EMPRESA ES MI NEGOCIO?</p>	<p>Es un emprendimiento de carácter unipersonal.</p>
<p>¿CUÁLES SON MIS FUNCIONES PRINCIPALES?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser la encargada de la administración del proyecto. • Seleccionar los proveedores de los insumos. • Llevar los registros contables de la actividad comercial. • Identificar posibles lugares de venta para el producto en distintos eventos y ferias en la ciudad de Popayán y municipios vecinos.
<p>¿QUIÉN MAS ME AYUDA CON LAS ACTIVIDADES DEL NEGOCIO?</p>	<p>Contaré con la ayuda permanente de mi familia, quienes me colaborarán en el manejo técnico del proyecto y en el desarrollo de las demás actividades para garantizar su éxito.</p>

PROYECCIONES FINANCIERAS

¿CUÁLES SON LOS COSTOS MENSUALES DE MI PROYECTO?

PROYECCIÓN DE COSTOS

DETALLE	Costo Unitario	COSTOS PROYECTADOS												COSTO TOTAL	
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
Vaso de aloja de 9 onzas	\$ 293	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 2.640.000
TOTALES		\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 2.640.000

¿CUÁNTO DINERO VOY A RECIBIR CADA MES POR LA VENTA DE MIS PRODUCTOS?

PROYECCIÓN DE INGRESOS

DETALLE	Precio de venta	INGRESOS PROYECTADOS												TOTAL UNIDADES VENDIDAS	
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12		
Vaso de aloja de 9 onzas	\$ 500	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 4.500.000
TOTALES		\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 375.000	\$ 4.500.000

¿CUÁLES SON LAS GANANCIAS QUE ME DEJA EL NEGOCIO CADA AÑO?

PROYECCIONES FINANCIERAS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	\$ 4.500.000	\$ 4.725.000	\$ 4.961.250	\$ 5.209.313	\$ 5.469.778
Costo de ventas	\$ 2.640.000	\$ 2.772.000	\$ 2.910.600	\$ 3.056.130	\$ 3.208.937
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.860.000	\$ 1.953.000	\$ 2.050.650	\$ 2.153.183	\$ 2.260.842
Gastos Administración	\$ 100.000	\$ 105.000	\$ 110.250	\$ 115.763	\$ 121.551
Gastos Ventas	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 396.900	\$ 416.745	\$ 437.582
UTILIDAD NETA LÍQUIDA	\$ 1.400.000	\$ 1.470.000	\$ 1.543.500	\$ 1.620.675	\$ 1.701.709
Valoración inventario inicial	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
UTILIDAD TOTAL	\$ 2.400.000	\$ 2.470.000	\$ 2.543.500	\$ 2.620.675	\$ 2.701.709

¿CÓMO SE BENEFICIA MI FAMILIA Y LA SOCIEDAD CON LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO?

IMPACTO	VALORACIÓN
Empleos directos generados	Dos (2)
Empleos indirectos generados	Uno (1)
Aumento ingresos familiares	Al menos <i>un millón cuatrocientos mil pesos (\$1.400.000)</i> anuales.
Educación no formal	Acceso a capacitaciones varias en mercadeo, contabilidad y finanzas.
Relaciones interpersonales	Cohesión e integración familiar en torno al éxito del proyecto.

Los restantes planes de negocio se anexan en un CD a este trabajo.

4.4 CAPACITACIÓN LABORAL Y EMPRESARIAL

Por medio de este componente se brindo a las familias beneficiarias, la capacitación necesaria para la construcción o ampliación de sus proyectos de generación de ingresos, para ello se contacto con el SENA la orientación de capacitaciones para los beneficiarios, el SENA hace parte de las entidades con las cuales el CREPIC tiene alianzas para el desarrollo de este proyecto; es importante mencionar otra entidades aliadas en este proceso:

Universidad del Cauca

Cámara de Comercio del Cauca
 Alcaldía Municipal de Popayán
 Sena
 Bienestar Familiar

Para facilitar la orientación de estos cursos, se organizó a los beneficiarios en grupos de trabajo y se orientaron cursos relacionados con Formulación de proyectos, generación de ingresos, producción, transformación y/o Comercialización acorde a las necesidades generales identificadas en los planes de negocio.

La participación en estas capacitaciones no tuvo los resultados esperados, debido a que los beneficiarios se inscribieron a los cursos, pero no asistieron regularmente a las sesiones.

Por lo anterior, el CREPIC realizó otro tipo de capacitaciones para las diferentes líneas productivas que se obtuvieron en los subgrupos formados según el tipo de negocio que tuvieran los beneficiarios, a continuación se presentan las capacitaciones realizadas por Diego Rodríguez Varela, autor de este trabajo.

Cuadro 5. Capacitaciones

Nombre	Metodolog	Objetivos	Lugar	Fecha	Duración (horas)	Asistentes
Visibilidad de las entidades que aportan al proyecto, su importancia y reconocimiento.	Conferencia	Visibilización y reconocimiento de las entidades que aportan al proyecto por parte de los beneficiarios	Salón fundadores cámara de comercio	19-03 2010	2	27
Motivación	Taller didáctico	dar estímulos a los beneficiarios y sus familias que provoquen en ellos un comportamiento o cambio de aptitudes positiva	Salón fundadores cámara de comercio	09-04 2010	4	42

Cuadro 5. (Continuación)

Nombre	Metodolog	Objetivos	Lugar	Fecha	Duración (horas)	Asisten tes
Trabajo en equipo y asociatividad	taller	Alentar la participación de todos los beneficiarios en proyectos asociativos	Salón fundadore s cámara de comercio	23-04 2010	3	39
Manejo de registros Contables	taller	Enseñar a llevar registros contables para tener un mejor manejo financiero en las unidades productivas	Salón fundadore s cámara de comercio	07-05 2010	3	41
Cultura de ahorro programado - Formalización	conferencia	Propiciar la legalización de los negocios y sus ventajas	Salón fundadore s cámara de comercio	21-05 2010	2	23
Manipulación de Alimentos	Taller y conferencia	cómo hacer para no impactar al medioambiente de los negocios	Salón fundadore s cámara de comercio	04-06 2010	4	47
Manejo Ambiental	conferencia	prevenir, mitigar, y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos	Salón fundadore s cámara de comercio	19-06 2010	1	31

4.4.1 Visibilidad de las entidades que aportan al proyecto, su importancia y reconocimiento. Dentro del componente de Generación de Ingresos en el plan de acción definido en forma inicial, se tenía como objetivo Desarrollar un proceso de visibilización de la Fundación Panamericana para el Desarrollo –FUPAD, e USAID

La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), es la principal agencia gubernamental responsable de la ejecución y administración de los programas de asistencia social, económica y humanitaria del gobierno de Estados Unidos a nivel mundial.

Para alcanzar estos objetivos USAID/Colombia trabaja en cuatro áreas estratégicas:

Gobernabilidad democrática
Desarrollo alternativo
Asistencia a población desplazada y vulnerable
Desmovilización, reintegración y apoyo a víctimas

La misión de FUAPAD trabajar por los menos favorecidos en el país para crear empleo y desarrollar soluciones socio-económicas sostenibles que les generen ingresos necesarios para alcanzar una vida digna.

En FUPAD Colombia realiza esta tarea a través de dos mecanismos: primero, mediante intervención directa en los distintos departamentos del país en que desarrollamos los proyectos. Segundo, a través de alianzas innovadoras con organizaciones privadas, públicas, agencias de cooperación internacional, corporaciones, fundaciones, y organizaciones no gubernamentales (ONG's) que están comprometidas con nuestra causa.

FUPAD Colombia fomenta la responsabilidad social y fortalece la cooperación para el logro efectivo de las metas comunes.

Programa de Atención a Familias Desplazadas
Programa de Desarrollo Alternativo

Esto toca explicarlo de una manera didáctica atreves de dibujos y carteleras para que se les quede en la memoria a los beneficiarios ya que en su mayoría el nivel educacional es bajo y la percepción de las cosas es muy diferente a otras personas con una educación secundaria y profesional.

4.4.2 Motivación. Los desplazados en general tienen un estado de tensión crónico que es un problema sicológico y que nos les permite afrontar de una mejor manera las necesidades que tiene cada individuo lo que se pretende entonces con este taller, es dar unos estímulos a los beneficiarios y sus familias que provoquen en ellos un comportamiento o cambio de aptitudes.

Es sabido que la naturaleza de las motivaciones es bastante compleja, donde existen elementos conscientes e inconscientes, fisiológicos y sociales que están en interacción constantemente es por eso que se les explico que parte de la motivación se trabajaría a través del proyecto en los siguientes aspectos:

Brindarles oportunidades de autorrealización, logro, crecimiento y desarrollo personal. Para ello podemos otorgarles mayores responsabilidades, mayor autonomía, nuevos retos, nuevas oportunidades para que expresen su creatividad, etc.

Se reconocerían sus buenos desempeños, resultados o logros obtenidos a través de de elogios y reconocimientos ante sus compañeros y recompensas como premios que se harían en las evaluaciones participativas a los beneficiarios que tuvieran mejor desempeño

Otra forma de motivación es hacer que el beneficiario se sienta útil, considerado y que sienta que es importante y tomado en cuenta por la sociedad.

Otra forma de motivar, consistiría en brindarles a los beneficiarios posibilidades y oportunidades de que tengan una mayor relación con sus compañeros lo que permitió que se abrieran más y comentaran sus inquietudes.

Una estrategia de motivación era la de ponerles metas u objetivos a los trabajadores. Pero debíamos asegurarnos de que las metas fueran entendidas como alcanzables. Y que los beneficiarios aceptaran las metas y se comprometieran con ellas.

4.4.3 Trabajo en equipo y asociatividad. Dar a entender que un equipo de trabajo es un conjunto de personas que se organizan de una forma determinada para lograr un objetivo común era el objetivo primordial de esta capacitación para lo que se trabajaron aspectos claves como:

Animar, aceptar y mostrar acuerdo con las ideas de los demás, mostrando solidaridad

Contribuir a armonizar las disensiones del equipo, reconciliando diferencias

Expresar estándares de realización que ha de alcanzar el equipo o ha de usar en la evaluación del proceso del mismo

Caminar con el equipo, estando de acuerdo en realizar las ideas de los otros

Alentar la participación de todos y no sólo de unos pocos

Luego de trabajar estos aspectos se les instruyó acerca de lo importante que sería la asociatividad en sus planes de negocios ya que con un objetivo común dispondrían de más recursos financieros y personales.

4.4.4 Manejo de registros Contables: Entrega de cuaderno contable. Debido al bajo nivel educacional y en algunos casos analfabetismo se diseñó una metodología muy básica y sencilla para explicar la manera de llevar la contabilidad para cada una de las unidades productivas en un cuaderno de tres columnas. Para ello se hicieron capacitaciones según la línea productiva y en las cuales se le enseñaron conceptos básicos pero de mucha importancia como lo son costo, gasto, ingresos, utilidad entre otros todo esto con el objetivo de inculcarles a los beneficiarios que tengan registros contables en sus respectivos negocios y así llevar un control de sus finanzas.

4.4.5 Cultura de ahorro programado – Formalización. En este taller se recalco a los beneficiarios la importancia de ahorrar periódicamente y los beneficios que se obtiene de ello y con el apoyo de la cámara de comercio en un programa de formalización que adelanta se les indico la manera de tener sus negocios de una manera legal e inscritos ante esta entidad y todas las ventajas que se tienen al estar registrados en la cámara de comercio.

4.4.6 Manipulación de Alimentos: Dotación de delantales, cofias y gorros. El objetivo principal de este taller es el cómo hacer para no impactar al medioambiente de los negocios de comercialización de productos agroalimentarios y para ello se trabajaron los siguientes aspectos

Limpieza y mantenimiento adecuado de las superficies de trabajo.

Utilizar los equipos de protección personal.

Separación adecuada de los residuos sólidos para su posible recuperación.

Adecuada limpieza y manipulación de los alimentos.

Adecuada higiene personal.

Las fotografías ilustran la realización de estas capacitaciones

Figura 4. Capacitaciones



4.4.7 Manejo Ambiental. Este taller se dio basado en un plan de manejo ambiental al proyecto, y que de manera detallada, establece las acciones que se requieren para prevenir, mitigar, controlar, compensar y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos causados en el desarrollo de cada uno de los planes de negocio de cada beneficiario.

4.5 PROCESO DE COMPRAS Y ENTREGAS

De acuerdo a las líneas productivas se definieron los insumos comunes a varios planes de negocio para optimizar el proceso de compras y obtener descuentos por cantidades; también se definió qué artículos de los solicitados por los beneficiarios, era factible comprar o remplazar sin afectar su funcionalidad.

4.5.1 Proceso de Compras. Factores a tener en cuenta: Precio y calidad.

Para compras menores o iguales a \$500.000 es necesario tener como soporte la factura de venta.

Para compras entre \$500.000 y \$2000.000 el soporte deben ser tres cotizaciones y la factura de venta.

Para compras de \$2000.000 a 10.000.000 se pasa carta de invitación a los proveedores y conforme a la propuesta que estos presenten se hace la selección del proveedor.

Para compras mayores a \$10.000.000 el proveedor se debe seleccionar por medio de una licitación; estas condiciones obedecen a los lineamientos establecidos por FUPAP

Cada uno de los beneficiarios del proyecto debe recibir como máximo \$970.000, conforme a lo establecido por USAID Y FUPAP. Los soportes inicialmente son enviados a FUPAP, quienes evalúan la cotización o el soporte de la compra, para así aprobar y girar el cheque directamente a nombre del proveedor por el monto establecido.

4.5.2 Proceso de Entrega. Este proceso inicia con el contacto telefónico con los beneficiarios, para informar el lugar y la fecha en la cual serán entregados los elementos requeridos para su plan de negocio (Figura 5).

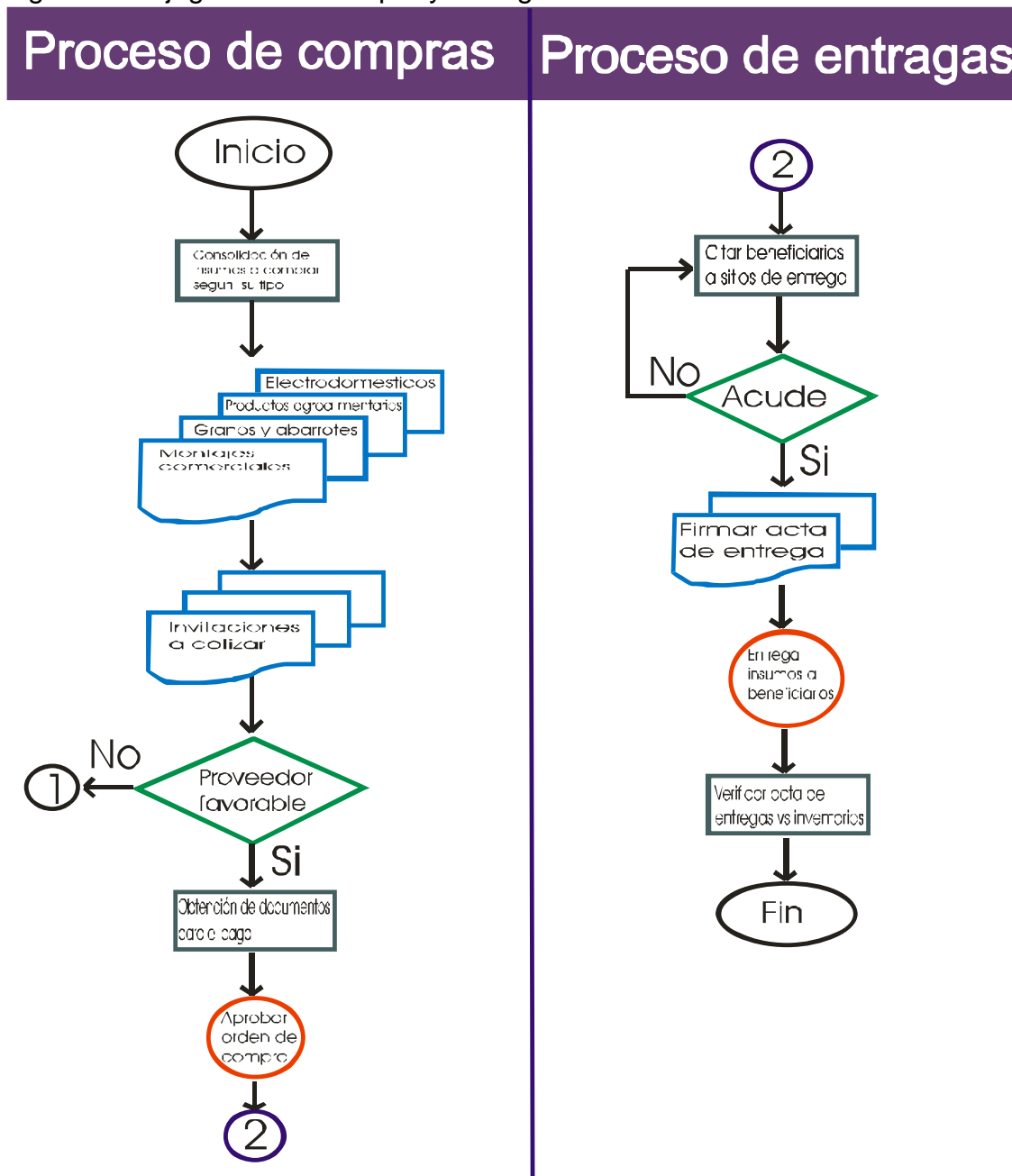
Figura 5. Proceso de entrega



El lugar de encuentro donde se hace entrega de las mercancías es el sitio de compra como muestra la figura 5 en el lado derecho; puesto que no se tiene

adecuado un espacio propio para el almacenamiento de estas; como soporte de la entrega, los beneficiarios diligencian un acta en donde se registra la fecha de entrega, firma y huella de la persona que recibe (Anexo E).

Figura 6. Flujo de Compra y entregas



4.6 SEGUIMIENTO Y ASESORAMIENTO

Cada beneficiario efectuó la implementación de su Plan de Negocio y posterior a esto se hizo seguimiento a cada uno de ellos, a través de visitas a los beneficiarios, con o sin cita previa, con el propósito de constatar el uso adecuado de los recursos proporcionados. El promedio de duración de las visitas fue de 1 hora, tiempo en el cual se realizaba asesoría para fortalecer las falencias detectadas en sus negocios; estas visitas se realizaban por zonas y se atendían máximo 6 beneficiarios en una jornada diaria para dedicarles el suficiente tiempo. Se elaboró una Ficha de Seguimiento para la realización de las mismas (Anexo F).

Las visitas se efectuaron cada quince días y en promedio se realizaron tres visitas a cada uno de los Planes de Negocio de los beneficiarios, donde se atendían todo tipo de inquietudes, además se fortalecían los aspectos micro-empresariales en los que tuvieran falencias. Con todo esto se pretendía obtener mejorías entre una visita y otra por parte de los beneficiarios para hacerlos más competitivos en la parte laboral.

4.7 EVALUACIONES PARTICIPATIVAS

Estas evaluaciones participativas se hacen teniendo en cuenta la sugerencia de FUPAP que se muestra a continuación de una manera resumida:

Se hizo una selección aleatoria entre los beneficiarios del proyecto para las denominadas Evaluaciones participativas, en total se invitaron 80 personas de las cuales asistieron 71; la primera reunión se realizó el 20 de mayo de 2010 en las instalaciones del CAIF; y la segunda reunión el 19 de agosto de 2010 en el mismo lugar y asistieron de 55 beneficiarios de 80 invitados.

Las evaluaciones participativas son espacios a través de los cuales se realiza seguimiento a los diferentes componentes del proyecto a partir de la expresión directa de los beneficiarios. En este sentido se constituyen en un instrumento que propicia la interacción de los actores involucrados en el proyecto para definir concertadamente su participación en el desarrollo del mismo; simultáneamente se evalúa el avance, se determinan logros, aprendizajes y dificultades, con el fin de emprender las acciones requeridas para lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Las evaluaciones participativas pretenden fortalecer la apropiación de las comunidades frente a sus problemáticas, generar compromiso con el proyecto, reforzar actitudes de confianza y comportamientos de cooperación e intercambio entre los diferentes actores sociales, de modo que se apoye el capital social y el trabajo en conjunto.

4.7.1 Fundamentos pedagógicos. La metodología retoma los principios del constructivismo basado en tres aspectos fundamentales: El conocimiento se construye a partir de la experiencia y reflexión; el ser humano siempre está en posibilidad de crecer; la interacción social es una herramienta fundamental en el desarrollo de las personas y comunidades.

4.7.2 Cantidad y frecuencia. Se identifican dos momentos principales por evento:

Evaluación I - Seguimiento y ajustes. En el período intermedio de ejecución del proyecto.

Evaluación II - Cierre del proyecto y análisis de resultados finales. Dos meses antes de finalizar el proyecto.

4.7.3 Objetivo. Evaluar desde la percepción de los beneficiarios el cumplimiento de objetivos, avances, logros y dificultades del proyecto en empleo, ingresos, calidad de vida y organización social; identificando e implementando los ajustes y teniendo en cuenta las recomendaciones dadas por los asistentes

4.7.4 Propósitos

Determinar la representación y participación de la población beneficiaria en el evento

Evaluar los niveles de ingresos de los beneficiarios

Identificar el perfil económico de los beneficiarios al momento del desarrollo del evento

Identificar el efecto del proyecto en el desarrollo personal de los beneficiarios y de la comunidad

Identificar el aporte y la relación de las entidades e instituciones con las comunidades beneficiadas

Identificar dificultades y plantear los ajustes que requiera el proyecto con la participación de los diferentes actores

Identificar logros, factores de éxito y aprendizajes generados a partir del proyecto

Garantizar que el evento cumpla con los objetivos y contenidos de la evaluación participativa.

Figura 7. Lugar escogido para las evaluaciones participativas



4.7.5 Guía metodológica. A continuación se describirán las actividades que se desarrollan con el tiempo para cada actividad. Estos eventos tienen una duración efectiva de cuatro horas con la siguiente distribución propuesta.

4.7.5.1 Recibimiento, inscripción y elaboración de escarapelas. 40 minutos

Figura 8. Escarapela



4.7.5.2 Perfil económico. 10 minutos. El objetivo es identificar la condición laboral y los ingresos de cada participante, realizando un análisis comparativo antes y durante el proyecto.

4.7.5.3 Iniciación del evento y presentación de la metodología. 10 minutos. El objetivo es dar la bienvenida a los participantes, presentar los objetivos y metodología del evento.

Figura 9. Iniciación del evento



4.7.5.4 Presentación visualizada. 10 minutos. El objetivo es establecer la conformación del grupo participante y el número de asistentes a la actividad: beneficiarios, entidad ejecutora, facilitadores, FUPAD, Red de Solidaridad, alcaldía y otras entidades; sin hacer una presentación individual.

Figura 10. Presentación visualizada



Materiales:

Una lámina de icopor de 2cm forrada con 2 pliegos de papel kraft

- 1 marcador grueso
- 15 tarjetas blancas de cartulina de tamaño media carta (21 x 14 cms)
- 15 tarjetas bibliográficas blancas
- 1 caja de chinchones (cabeza grande)

4.7.5.5 Presentación del proyecto. 10 minutos. El objetivo es recordar y unificar la información relacionada con los objetivos, componentes e instituciones que participan en el proyecto.

4.7.5.6 Perfil productivo. 30 minutos. El objetivo es definir las características del grupo de participantes con relación a las actividades económicas que en el momento de realización del evento les están generando ingresos.

Figura 11. Perfil productivo



Materiales:

- Una lámina de icopor de 2cm forrada con 2 pliegos de papel kraft
- 3 marcadores gruesos
- 20 tarjetas blancas de cartulina de tamaño media carta (21 x 14 cms)
- 1 caja de chinchones de 24 unidades

4.6.5.7 Refrigerio. 10 minutos.

4.6.5.8 Trabajo en grupos focales por temáticas. 35 minutos. El objetivo es tener la mayor información posible con respecto al avance del proyecto en los diferentes aspectos de los diferentes componentes desde la percepción de los diferentes actores.

Cuadro 6. Actividades para el trabajo de grupos en evaluación participativa

Número del Grupo	Temática
1-2	Diagrama de instituciones
3-4-5-6-7	Diagnóstico
8	Logros personal y familiar
9	Logros con la comunidad
10	Análisis de costos y rentabilidad de actividades productivas

Figura 12. Ejemplo: logros personales y familiares



4.6.5.9 Plenaria y socialización del trabajo en grupos. 30 minutos. El objetivo es socializar el trabajo realizado en cada grupo con respecto al proyecto donde el relator es escogido por el mismo grupo que explicará a todo el grupo en general por espacio de 3 minutos.

Figura 13. Socialización del trabajo en grupos



4.6.5.10. Actividad recreativa - Prioridad de logros y dificultades. 10 minutos. El objetivo es mantener la dinámica del evento y establecer con base en la información presentada por cada grupo los principales logros y las principales dificultades del proyecto. Un grupo de facilitadores con base en las presentaciones realizadas por los diferentes grupos en el tema diagnóstico hace un compendio de los principales logros y problemas identificados por los participantes.

4.6.5.11 Síntesis de los principales logros y dificultades del proyecto. 5 minutos. El objetivo es establecer los principales logros y dificultades del proyecto. Consiste en identificar los 5 principales problemas o dificultades y los 5 principales logros que el proyecto tiene, para ello los facilitadores que hayan trabajado en diagnóstico deben realizar un proceso de síntesis a partir de la revisión de las diferentes carteleras.

Materiales requeridos: carteleras trabajadas por los diferentes grupos

4.6.5.12 Planteamiento de soluciones por grupos. 10 minutos. El objetivo es identificar alternativas de solución a las problemáticas con la participación de asistentes al evento.

Materiales requeridos por grupo:
3 Fichas amarillas media carta
3 Fichas blancas media carta
1 marcador

4.6.5.13 Socialización de soluciones, responsables y fechas. 20 minutos. El objetivo es generar acuerdos y compromisos con relación a los principales problemas con el fin de ajustar el proyecto.

Materiales:
Una lámina de icopor de 2 cm. forrada con 2 pliegos de papel kraft
1 caja de chinchones (cabeza grande)
Un marcador (plumón) grueso

Cada grupo nombra un relator para que en 2 minutos socialice las ideas. Se consolida la información en una única cartelera que contenga: Problema, soluciones, responsables y fecha. Esta información además debe ser consignada

por la entidad ejecutora en el cuadro soluciones de dificultades y compromisos en el formato de sistematización.

Figura 14. Soluciones y compromisos



4.6.5.14 Compromisos y conclusiones. 10 minutos. El objetivo es establecer las principales conclusiones del evento y los compromisos adquiridos a partir de las soluciones planteadas. Corresponde al cierre del evento con las conclusiones por parte de la Dirección del Proyecto de la entidad ejecutora (identificando compromisos con base en los resultados de la evaluación) y la Gerencia del Proyecto por parte de la FUPAD. Tener en cuenta en la planeación el tiempo adicional requerido para almuerzo, actividades lúdicas y evaluación del evento con el grupo de facilitadores, equipo de la entidad ejecutora, representantes de la FUPAD y otros actores.

El cuadro 7 corresponde a un resumen de los propósitos, metodologías e indicadores correspondientes a la Evaluación Participativa I – Final.

Cuadro 7. Resumen de Propósitos, Metodología e Indicadores de la Evaluación Participativa

Propósitos	Metodología	Indicadores
1. Determinar la representación y participación de la población beneficiaria en el evento	<p>Representatividad Para determinar la representación al evento se compara la participación de los diferentes sectores, municipios o veredas que conforman el proyecto con los asistentes al evento.</p> <p>Herramienta: Presentación</p>	<p>Representatividad de los participantes <i>Alta</i> (3): Más del 70% de las partes, sectores, municipios o veredas de la población beneficiada están representados por los asistentes al evento.</p> <p><i>Media</i> (2): Entre el 40-70%</p>

Cuadro 7. (Continuación)

Propósitos	Metodología	Indicadores
<p>1. Determinar la representación y participación de la población beneficiaria en el evento</p>	<p>visualizada</p> <p>Participación</p> <p>Metodología: La participación se establece con el registro de asistentes comparado con la lista de invitados</p> <p>Herramienta: Control de asistencia</p>	<p>de las partes, sectores, municipios o veredas de la población beneficiada están representados por los asistentes al evento</p> <p><i>Baja</i> (1): Menos del 40% de las partes, sectores, municipios o veredas de la población beneficiada están representados por los asistentes</p> <p>1.2 Participación al evento</p> <p><i>Alta</i> (3): Más del 70% de los beneficiarios invitados asistieron al evento</p> <p><i>Media</i> (2): Entre el 40 y el 70% de los invitados asistieron al evento</p> <p><i>Baja</i> (1): Menos del 40% de los invitados asistieron al evento</p>
<p>2. Evaluar los niveles de ingresos de los beneficiarios</p>	<p>Cuadro de Ingresos</p> <p>Metodología: En grupos focales diligenciar a través de entrevista con cada beneficiario el cuadro de ingresos</p> <p>Herramienta: Cuadro de ingresos</p> <p>Análisis de Costos y rentabilidad</p>	<p>2.1 Beneficiarios que mejoraron sus ingresos con el proyecto</p> <p><i>Alto</i> (3): Más del 70% de los beneficiarios mejoraron los ingresos con el proyecto.</p> <p><i>Medio</i> (2): Entre el 40% y el 70% de los beneficiarios mejoraron los ingresos con el proyecto</p> <p><i>Bajo</i> (1): Menos del 40% de los beneficiarios mejoraron los ingresos con el proyecto</p> <p>2.2 Rentabilidad de la actividad fomentada con el proyecto</p>

Cuadro 7. (Continuación)

Propósitos	Metodología	Indicadores
<p>2. Evaluar los niveles de ingresos de los beneficiarios</p>	<p>Metodología: Para todos proyectos productivos, agropecuarios y agroindustriales elaboración del cuadro de costos y rentabilidad de la actividad escogida, mediante la participación activa de los productores acerca de la experiencia en el proyecto</p> <p>Herramienta: Cuadro de costos y rentabilidad</p>	<p><i>Alta</i> (3): Los beneficiarios desarrollan una actividad que les genera ganancias</p> <p><i>Media</i> (2): Los beneficiarios no obtienen ganancias y los ingresos son cercanos a los costos de producción</p> <p><i>Baja</i> (1): Los beneficiarios pierden con la actividad económica fomentada</p>
<p>3. Identificar el perfil económico de los beneficiarios al momento del desarrollo del evento</p>	<p>Perfil productivo</p> <p>Metodología: Trabajo en plenaria para recoger la expresión de los beneficiarios con respecto de la principal fuente de ingresos en el momento del evento</p> <p>Herramienta: Cuadro perfil productivo</p>	<p>3.1 Correspondencia del perfil económico de los participantes con las actividades generadas por el proyecto</p> <p><i>Alta</i> (3): Más del 70% de las actividades desarrolladas por los beneficiarios han sido fomentadas o fortalecidas con el proyecto</p> <p><i>Media</i> (2): Entre el 40 y el 70% de las actividades desarrolladas por los beneficiarios han sido fomentadas o fortalecidas con el proyecto</p> <p><i>Baja</i> (1): Menos del 40% de las actividades desarrolladas por los beneficiarios han sido fomentadas o fortalecidas con el proyecto</p>
<p>4. Identificar el efecto del proyecto en el desarrollo personal de los beneficiarios y en la comunidad</p>	<p>Desarrollo personal y familiar</p> <p>Metodología: Dibujo en escarapelas de manera individual y en los grupos focales diligenciamiento del cuadro cambios producidos en los individuos por el</p>	<p>4.1 Cambios positivos en el estado anímico o mejoramiento en las condiciones del beneficiario y su familia</p> <p><i>Alto</i> (3): Más del 70% de los beneficiarios expresaron</p>

Cuadro 7. (Continuación)

Propósitos	Metodología	Indicadores
<p>4. Identificar el efecto del proyecto en el desarrollo personal de los beneficiarios y en la comunidad</p>	<p>proyecto - Impacto personal y familiar</p> <p>Herramienta: Escarapelas individuales y cuadro de cambios producidos por el proyecto</p> <p>Desarrollo de la comunidad</p> <p>Metodología: En grupos focales se analiza y se registra el impacto del proyecto en la comunidad</p> <p>Herramienta: Cuadro de impacto en la comunidad</p>	<p>cambios positivos</p> <p><i>Medio</i> (2): Entre el 40 y el 70% de los beneficiarios expresaron cambios positivos</p> <p><i>Bajo</i> (1): Menos del 40% de los beneficiarios expresaron cambios positivos</p> <p>4.2 Aportes positivos a la comunidad</p> <p><i>Alto</i> (3): Más del 70% de los beneficiarios expresan que el proyecto aporta en forma positiva a la comunidad</p> <p><i>Medio</i> (2): Entre el 40% y el 70% de los beneficiarios expresan que el proyecto aporta en forma positiva a la comunidad.</p> <p><i>Bajo</i> (1): Menos del 40% de los beneficiarios expresan que el proyecto aporta en forma positiva a la comunidad</p>
<p>5. Identificar el aporte y la relación de las entidades e instituciones con las comunidades beneficiadas</p>	<p>Metodología: En Grupos focales se plasman las relaciones de la comunidad con las instituciones.</p> <p>Herramienta: Diagrama de Instituciones - Diagrama de Venn</p>	<p>5.1 Compromiso institucional</p> <p><i>Alto</i> (3): Más del 70% de las entidades comprometidas aportan al proyecto</p> <p><i>Medio</i> (2): Entre el 40 y el 70% de las entidades comprometidas aportan al proyecto</p> <p><i>Bajo</i> (1): Menos del 40% de las entidades comprometidas aportan al proyecto</p>

Cuadro 7. (Continuación)

Propósitos	Metodología	Indicadores
<p>5. Identificar el aporte y la relación de las entidades e instituciones con las comunidades beneficiadas</p>		<p>5.2 Relación de las instituciones con las comunidades</p> <p><i>Alta</i> (3): Más del 70% de las entidades tienen buenas relaciones con la comunidad - Relación en doble vía y cercana</p> <p><i>Media</i> (2): Entre el 40% y el 70% de las instituciones se relacionan bien con las comunidades</p> <p><i>Baja</i> (1): Menos del 40% de las instituciones se relacionan bien con las comunidades</p>
<p>6. Identificar dificultades y plantear los ajustes que requiera el proyecto con la participación de los diferentes actores</p>	<p>Metodología: Grupos focales y plenaria con la participación activa de todos los asistentes para elaborar el cuadro de dificultades del proyecto y en plenaria mediante la lluvia de ideas priorizar y plantear soluciones a las dificultades</p> <p>Herramienta: Cuadro de dificultades, prioridad de problemas por votación y matriz de soluciones y compromisos</p>	<p>6.1 Principales dificultades identificadas en el proyecto</p> <p><i>Alto</i> (3) puntaje mayor a 2.5. El proyecto avanza cumpliendo con los objetivos propuestos en los diferentes componentes. Las dificultades se deben revisar y ajustar en un plan de trabajo.</p> <p><i>Medio</i> (2) puntaje entre 2 y 2.5. El proyecto avanza con dificultades y requiere ajustes inmediatos a partir de un plan de trabajo.</p> <p><i>Bajo</i> (1) puntaje menor a 2. El proyecto presenta condición crítica. Las problemáticas identificadas requieren ajustes inmediatos en un plan de trabajo.</p>
<p>7. Identificar logros, factores de éxito y</p>	<p>Metodología: Grupos focales y plenaria con la</p>	<p>7.1 Logros y aprendizajes generados por el</p>

Cuadro 7. (Continuación)

Propósitos	Metodología	Indicadores
aprendizajes generados a partir del proyecto	participación activa de todos los asistentes para elaborar el cuadro de logros del proyecto Herramienta: Cuadro de logros y escarapelas individuales	proyecto1 <i>Alto (3)</i> puntaje superior a 2.5; el proyecto avanza satisfactoriamente en los diferentes componentes. <i>Medio (2)</i> puntaje entre 2 y 2.5; el proyecto tiene logros, pero requiere ajustes en algunos componentes. <i>Bajo (1)</i> puntaje menor a 2. El proyecto presenta condición crítica, requiere ajustes inmediatos.
8. Garantizar que el evento cumpla con los objetivos y contenidos de la evaluación participativa – Evaluar el evento	Metodología: Grupal en reunión con el equipo de la entidad ejecutora Herramienta: Formulario de evaluación del evento	8.1 Calidad del evento en cuatro aspectos: Organización, Metodología, Contenido y Participación <i>Alto (3):</i> El promedio del evento es superior a 3. <i>Medio (2)</i> El promedio del evento esta entre 2 y 3. <i>Bajo (1)</i> El promedio del evento es inferior a 2.

Fuente: FUPAD

El cuadro 8 corresponde al listado de los formatos empleados para la sistematización, los cuales están incluidos en el modelo de informe I correspondiente a la Evaluación I– Final.

Cuadro 8. Guía para la Sistematización Evaluación Participativa

Actividad	Formato de Sistematización
Recibimiento e inscripción	FS01, FS02, FS03
Perfil económico	FS04, FS05, FS06
Análisis de Costos	FS07

Cuadro 8. (Continuación)

Actividad	Formato de Sistematización
Perfil productivo	FS08, FS09
Impacto personal – escarapelas	FS10, FS11
Impacto familiar	FS12, FS13
Impacto en la comunidad	FS14, FS15
Diagrama de instituciones	FS16, FS17, FS18
Diagnóstico: Identificación de logros y dificultades	FS19, FS20, FS21, FS22
Evaluación del evento	FS23
Resumen indicadores del evento	FS24

Fuente: FUPAD

4.7 ORGANIZACIÓN Y CAPACITACIÓN

Este numeral corresponde a la planeación, coordinación, capacitación y disposición de todos los recursos que garanticen el éxito del evento. El plan de trabajo del proyecto desde su inicio debe contemplar la programación de las dos evaluaciones participativas.

4.7.1 Recursos humanos. Se refiere todas las personas requeridas para el desarrollo del evento y la Representación de los beneficiarios como se muestra en la cuadro 9.

Cuadro 9. Número de representantes de la comunidad beneficiada

Número de familias beneficiadas	Asistentes al evento (Tamaño de la muestra)
1-200	54-72
201-500	64-92
501-1000	68-102
1001-2000	70-107
2001-3000	71-109
3001 en adelante	72-111

Fuente: FUPAD

4.7.2 Elaboración del informe. Con el fin de garantizar el análisis de la información así como el seguimiento a la implementación de los ajustes requeridos por el proyecto, es importante que después de realizada la evaluación participativa, la entidad ejecutora realice una juiciosa sistematización de la información recogida de las diferentes actividades.

El informe debe reflejar el análisis y discernimiento del equipo de trabajo con base en las actividades realizadas y los indicadores propuestos en el documento Anexo B del proyecto. El mismo deberá ser entregado al Gerente del proyecto por parte de FUPAD en los quince días calendario siguientes a la realización del evento. La elaboración del informe debe contemplar los siguientes aspectos:

Portada: Logos de las instituciones involucradas en el proyecto (tener en cuenta manual de comunicaciones FUPAD), nombre del proyecto, código, evaluación participativa (I, II,), lugar y fecha de la actividad y una fotografía representativa del evento

Tabla de contenido e índice

Programa

Desarrollo de contenidos acompañado de registros fotográficos

Formato de sistematización y representación gráfica de los indicadores

Plan de trabajo elaborado

Conclusiones con relación al avance del proyecto de acuerdo con los resultados de la evaluación.

Anexos: Registro de asistencia, algunas (5) escarapelas realizadas por los participantes y notas del escribiente.

4.7.3 Plan de trabajo. Surge a partir del análisis que el equipo de la entidad ejecutora realiza posterior a la evaluación, debe contemplar los ajustes requeridos por el proyecto incorporando todos los aspectos que surgieron durante el evento: dificultades, soluciones y compromisos. Este plan debe reflejar con claridad las estrategias, fechas y responsables para garantizar el mejoramiento de los aspectos que se hayan identificado.

En el primer encuentro se realizó un taller teniendo en cuenta esta guía metodología, en el segundo taller se realizó una Evaluación participativa en la jornada de la mañana y en la tarde una feria de exposición de los productos resultado de los planes de negocio puestos en marcha.

También se hizo una invitación a todos los proveedores para que obsequiaran algunos artículos que fueron rifados en la segunda Evaluación Participativa

Como parte del reconocimiento que busca FUPAP, suministraron unos strikese imanes para colocar en cada uno de los electrodomésticos o elementos que hicieron parte de la dotación para implementar los planes de negocio con el siguiente diseño:



5. CONCLUSIONES

- Los proyectos dirigidos hacia la población desplazada no deben buscar solo proveerles recursos sin obtener retribución; deben buscar un cambio en su forma de pensar y brindarles herramientas que les permitan generar sus propios recursos.
- Debido a las características psicosociales propias de la población desplazada existen conflictos que no les permiten trabajar en forma asociativa, situación que se debe tratar de mitigar y tener en cuenta para próximos proyectos.
- Son muchas las personas en situación de desplazamiento en Colombia y en el departamento del Cauca, por lo cual, es necesario desarrollar otros proyectos por parte de entidades gubernamentales y no gubernamentales que impacten este tipo de población y que les generen oportunidades de empleo.
- Las alianzas institucionales y los equipos interdisciplinarios son fundamentales en este tipo de proyectos dirigidos hacia la población vulnerable, puesto que facilitan la obtención de recursos y el desarrollo eficiente de los procesos.
- Los espacios que brinda la academia para poner en práctica los conocimientos adquiridos, evidencian el aprendizaje e impacto que un profesional puede generar en la comunidad.

6. RECOMENDACIONES

Para futuros proyectos de esta naturaleza se hace necesario mejorar el proceso de compra, puesto que los proveedores a pesar de recibir una carta en la que se les informa que están exentos de retenciones al proveer los insumos del proyecto, aumentan los precios de los productos, sin darse cuenta que la persona más perjudicada con esta actuación es el beneficiario quien recibe menos artículos.

En futuros proyectos tener mayor organización y coherencia en las actividades planteadas y los tiempos en que se van a realizar, puesto que se han presentado desfases en el tiempo y ejecución de las actividades.

Suministrar mayor información a las personas beneficiarias del proyecto desde un comercio, haciendo énfasis en el origen de los recursos debido a que muchos desplazados tienden a pensar que estos son recursos gubernamentales a los que todos tienen derecho y critican el mal manejo de los recursos sin tener conocimiento de su origen.

Generar medidas que permitan ser más estrictos en la asistencia a las capacitaciones dirigidas a los beneficiarios, teniendo en cuenta que también ellos deben asumir un compromiso frente a los beneficios otorgados.

BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos. Quinta edición

GARCIA RUEDA, Juan Carlos. Manual para la formación empresarial, creación de empresas, negocios, planes de negocios y proyectos empresariales. Agosto 20-2010

HERNANDES, Roberto. Metodología de la investigación. Editorial McGraw Hill 2000

NIÑO, José Francisco. Coloquio Internacional de Geocrítica I-1999

ANEXOS

ANEXO A. ENCUESTA PARA LA LÍNEA BASE

Programa de Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables																																																																																																																																																																																																																																			
CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN (LINEA DE BASE)	Objetivo de la Encuesta y Confidencialidad																																																																																																																																																																																																																																		
Obtener información para caracterizar algunas variables socioeconómicas de las familias y comunidades beneficiarias del Programa Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables. Esta encuesta es voluntaria y los datos que se solicitan son confidenciales.																																																																																																																																																																																																																																			
<p>IV. INFORMACIÓN FAMILIAR - Composición, educación, empleo, ingresos, gastos, alimentación (C/persona emperando por el encuestado) Leer: "En las siguientes preguntas comenzamos con usted y luego continuamos con los miembros de su hogar".</p> <p>22. Por favor me diga el nombre de los miembros del hogar</p> <p>23. Tiene documento de identidad? 1. SI; 2. No; 3. No registrado (Sin registro civil); 4. No aplica</p> <p>24. No. de Documento de identidad (Ingreso el número)</p> <p>25. Sexo Marcar: 1 - Hombre 2 - Mujer</p> <p>26. ¿Qué relación tiene con el o la Jefe(a) de hogar? (Leer opciones) Marcar: 1- Jefe(a) de hogar 2- Espos(a)/compañero(a) 3- Hijo(a)/hijastra(o) 4- Yerno/nuera 5- Padre/madre 6- Hermano(a) 7- Otro pariente 8- No parente</p> <p>27. ¿A cuál etnia o raza pertenece? (Leer opciones) Marcar: 1- Indígena 2- Afrocolombiano 3- Otro</p> <p>28. ¿Qué edad tiene? Escribir el número correspondiente - para menores de un año 1</p> <p>29. ¿Sabe leer y escribir? Marcar: 1- SI 2- NO</p> <p>30. ¿Cuál es su nivel escolar? (Leer opciones) Marcar: 1- Preescolar 2- Primaria 3- Secundaria 4- Técnico(a)/tecnológica(o) 5- Pregrado 6- Postgrado 7- Ninguno</p> <p>31. ¿Cuál el último grado aprobado? Escribir el número correspondiente al grado entre 6 y 11</p> <p>32. ¿Asiste a la escuela? Marcar: 1- SI 2- NO 3- No sabe/No responde 4- No aplica</p> <p>33. ¿Está en el Régimen Subsidiado? Marcar: 1- SI 2- NO</p> <p>34. ¿Tiene plan de vacunación completo? Marcar: 1- SI 2- NO</p> <p>35. ¿Está en condición de discapacidad? Marcar: 1- SI 2- NO (Si la respuesta es SI formule la pregunta 36)</p> <p>36. Tipo de discapacidad Marcar: 1- Física 2- Cognitiva</p> <p>37. Antes de su desplazamiento, ¿cuál era su situación laboral? Marcar: 1- Permanente 2- Temporal 3- No aplica</p> <p>38. Antes de su desplazamiento, en cual sector económico tenía su ocupación laboral? (Leer opciones) Marcar: 1- Agricultura/ganadería 2- Pesca 3- Minería 4- Industria/producción 5- Comercio 6- Servicios 7- Transporte 8- Construcción 9- Otro 10- No aplica</p> <p>39. Actualmente, ¿Cuál es su situación laboral?? (Leer opciones) Marcar: 1- Permanente 2- Temporal 3- No aplica</p> <p>40. Actualmente, ¿cuál es su ocupación laboral? (Leer opciones) Marcar: 1- Empleado(a)/Obrero(a)/jornalero(a) 2- Independiente 3- Pensionado(a)/jubilado(a) 4- Desempleado(a) 5- Empleado(a) Doméstico(a) 6- Ama de Casa</p> <p>41. Actualmente ¿en que sector se desempeña? Marcar: 1- Agricultura/ganadería 2- Pesca 3- Minería 4- Industria/producción 5- Comercio 6- Servicios 7- Transporte 8- Construcción 9- Otro 10- No aplica</p> <p>42. Actualmente, cuál es su ingreso mensual promedio? Escoja una opción de rango Rangos: 1- <\$100.000; 2- > \$100.000 - <\$250.000; 3- >\$250.000 -<\$400.000; 4- > 400.000 - <\$600.000; 5- >\$600.000</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: x-small;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">22. Nombre</th> <th style="width: 10%;">23. Doc. de identificación</th> <th style="width: 10%;">24. No. de Documento de Identificación</th> <th style="width: 5%;">25. Sexo?</th> <th style="width: 5%;">26. Parentesco?</th> <th style="width: 5%;">27. Etnia?</th> <th style="width: 5%;">28. Edad?</th> <th style="width: 5%;">29. Lee y escribir?</th> <th style="width: 5%;">30. Nivel escolar?</th> <th style="width: 5%;">31. Último grado?</th> <th style="width: 5%;">32. Asiste a la escuela?</th> <th style="width: 5%;">33. Régimen de Salud</th> <th style="width: 5%;">34. Vacunación</th> <th style="width: 5%;">35. Discapacitado</th> <th style="width: 5%;">36. Tipo de discapacidad</th> <th style="width: 5%;">37. Situación laboral anterior</th> <th style="width: 5%;">38. Sector económico de la ocupación laboral anterior</th> <th style="width: 5%;">39. Situación laboral actual</th> <th style="width: 5%;">40. Ocupación laboral actual</th> <th style="width: 5%;">41. Sector económico de la ocupación laboral actual?</th> <th style="width: 5%;">42. Ingreso mensual por su ocupación laboral actual?</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table> <p>43. ¿Cuántos son los gastos mensuales promedio de la familia? (Escribámosle respuesta en \$ pesos) (Colocar el valor numérico - Rangos: Hasta \$100.000; más de \$100.000 - hasta \$250.000; más de \$250.000 hasta \$400.000; más de 400.000 hasta \$600.000; más de \$600.000)</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">Anteriormente</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">43.1</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; text-align: center;">\$</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; text-align: center;">43.2</td> <td style="width: 10%; text-align: left;">Actualmente</td> </tr> </table> <p>44. ¿Cuántos son los ingresos mensuales promedio de la familia? (Escribámosle respuesta en \$ pesos) (Colocar el valor numérico) igual a la pregunta anterior</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">Anteriormente</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">44.1</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; text-align: center;">\$</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; text-align: center;">44.2</td> <td style="width: 10%; text-align: left;">Actualmente</td> </tr> </table> <p>45. ¿Cuántas personas conforman su hogar? (Escribámosle) (Colocar el valor numérico - dicho número debe ser igual o mayor al número de personas listadas anteriormente)</p> <p>46. ¿Cuántas comidas en promedio consumen al día las personas que conforman el hogar? (Escribámosle única respuesta)</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 60%; text-align: right;">Una</td> <td style="width: 5%; border: 1px solid black; text-align: center;">1</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">Do</td> <td style="width: 5%; border: 1px solid black; text-align: center;">2</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Tres o más</td> <td style="width: 10%; border: 1px solid black; text-align: center;">3</td> </tr> </table>		22. Nombre	23. Doc. de identificación	24. No. de Documento de Identificación	25. Sexo?	26. Parentesco?	27. Etnia?	28. Edad?	29. Lee y escribir?	30. Nivel escolar?	31. Último grado?	32. Asiste a la escuela?	33. Régimen de Salud	34. Vacunación	35. Discapacitado	36. Tipo de discapacidad	37. Situación laboral anterior	38. Sector económico de la ocupación laboral anterior	39. Situación laboral actual	40. Ocupación laboral actual	41. Sector económico de la ocupación laboral actual?	42. Ingreso mensual por su ocupación laboral actual?																																																																																																																																																																																														Anteriormente	43.1	\$	43.2	Actualmente	Anteriormente	44.1	\$	44.2	Actualmente	Una	1	Do	2	Tres o más	3
22. Nombre	23. Doc. de identificación	24. No. de Documento de Identificación	25. Sexo?	26. Parentesco?	27. Etnia?	28. Edad?	29. Lee y escribir?	30. Nivel escolar?	31. Último grado?	32. Asiste a la escuela?	33. Régimen de Salud	34. Vacunación	35. Discapacitado	36. Tipo de discapacidad	37. Situación laboral anterior	38. Sector económico de la ocupación laboral anterior	39. Situación laboral actual	40. Ocupación laboral actual	41. Sector económico de la ocupación laboral actual?	42. Ingreso mensual por su ocupación laboral actual?																																																																																																																																																																																																															
Anteriormente	43.1	\$	43.2	Actualmente																																																																																																																																																																																																																															
Anteriormente	44.1	\$	44.2	Actualmente																																																																																																																																																																																																																															
Una	1	Do	2	Tres o más	3																																																																																																																																																																																																																														



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



FUNDACIÓN PANAMERICANA PARA EL DESARROLLO

Programa de Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables

CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN (LINEA DE BASE)

Objetivo de la Encuesta y Confidencialidad

Obtener información para caracterizar algunas variables socioeconómicas de las familias y comunidades beneficiarias del Programa Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables. Esta encuesta es voluntaria y los datos que se solicitan son confidenciales.

V. ATENCIÓN A LA POBLACION DESPLAZADA

47. ¿Tiene conocimientos sobre las ayudas que brinda el Estado a la población el situación de desplazamiento ?

SI 1 NO 2

48. ¿En relación con las ayudas recibidas indique que entidades y que tipo de ayuda han recibido en el hogar ?

Entidad/Tipo de Atención	Alfabetización	Salud	Educación Formal (primaria y secundaria)	Ate. Humanitaria	Apoyo económico	Empleo (vinculación laboral)	Protección	Generación de Ingresos (Creación/fortalecimiento de vivienda (arriendo o compra))	Capacitación técnica (Artes y oficios)	Capacitación Empresarial/Contabilidad ad. administración, documentación (trámite de registro)	Apoyo Psicosocial
Fupad											
Accion Social/UAO											
Profamilia											
ICBF											
SENA											
PMA											
UMATA											
Organizaciones no Gubernamentales (ONG)											
Hospitales/centros de salud											
Familiares o Amigos											
Autoridades Locales/ gobernacion/alcaldía											
Universidades/colegios/institucion educativa											
Iglesia/pastoral social											
Otras Entidades											

49. ¿Actualmente participa en algún programa ?

SI 1 NO 2

50. (Si la respuesta es SI)

Cual? Red Juntos 1 Familias en Accion 2 Mujeres Ahorradoras 3 Adulto mayor 4 Otro 5 Cual

51. Al desplazarse dejó bienes abandonados ?

SI 1 NO 2

52. Si la respuesta es Si a la anterior pregunta

Marcar: 1-Bienes raíces (tierras, fincas, casas) 2-Vehículos 3-Semovientes 4-Cultivos 5-Otros ¿Cuáles?

V. OBSERVACIONES Y DATOS DEL ENCUESTADOR Y SUPERVISOR

53. Observaciones

54. ¿La encuesta fue realizada en el interior de la vivienda?

SI 1 NO 2

55. Aceptación de la visita: Dejo constancia que fue encuestado el día _____ del mes _____ año _____

Nombre _____ Firma _____ Huella

56. Nombre del encuestador

57. Identificación encuestador

CC 1 TI 2 57.1 Número:

Firma: _____

58. Nombre del supervisor

59. Identificación supervisor

CC 1 TI 2 59.1 Número:

Firma: _____



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



FUNDACIÓN PANAMERICANA PARA EL DESARROLLO

Programa de Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables

CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN (LINEA DE BASE)

Objetivo de la Encuesta y Confidencialidad
Obtener información para caracterizar algunas variables socioeconómicas de las familias y comunidades beneficiarias del Programa Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables. Esta encuesta es voluntaria y los datos que se solicitan son confidenciales.

I. IDENTIFICACIÓN DE ENCUESTAS Y LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

1. No. Formulario 2. Código Proyecto 3. Nombre Entidad Ejecutora 4. Fecha

5. Tipo de Encuesta Inicial Final Exposit 6. Departamento 7. Municipio / Ciudad 8. Zona Urbana Rural

Leer: "Buenos días (o tardes), mi nombre es MENCIONE SU NOMBRE y estoy aquí para hacer una encuesta para el proyecto MENCIONE EL NOMBRE DEL PROYECTO. Este es un procedimiento de FUPAD. Si en algún momento tiene dudas o no entiende bien una pregunta, podemos interrumpir y con mucho gusto solucionaré sus inquietudes. Esta información es para uso exclusivo de FUPAD y se reúne con fines estadísticos, por eso todo lo que usted me diga es confidencial y no será revelado a otras personas. Le voy a hacer unas preguntas generales con una duración de 20 minutos aproximadamente. ¿Podemos hacer la encuesta en su casa?". Si la respuesta es afirmativa, ingrese en la vivienda y realice la encuesta; de lo contrario debe ubicarse en un lugar adecuado y proceder con la encuesta (No olvide mencionar esto en la sección de observaciones).

II. IDENTIFICACIÓN E INFORMACIÓN DEL ENCUESTADO (Debe ser persona mayor de 14 años beneficiario directo del proyecto)

9. Nombre del encuestado:

10. Identificación CC TI NT 10.1 No

11. Dirección o localización

12. ¿Usted está afiliado a algún sistema de salud, como Sisben, ISS, EPS u otro? SI NO Cuál:

13. ¿Usted está en situación de desplazamiento? (Espontánea - única respuesta) (Si la respuesta es SI formule la pregunta 14) SI NO

14. ¿Está usted registrado en alguna de estas entidades? (Espontánea - única respuesta)
Acción Social - SIPOD Pastoral Social - RUT Defensoría del Pueblo Personería Municipal Otro

Lugar de origen:

Leer: "Las siguientes preguntas son para identificar su grupo familiar en términos de vivienda, gastos, educación, empleo e ingresos".

III. INFORMACIÓN DE LA VIVIENDA Y SERVICIOS PÚBLICOS

15. Tipo de vivienda (Observación del encuestador, no debe hacer esta pregunta - única respuesta)
Casa Apartamento Cuarto(s) de inquilinato Albergue Otro (si la respuesta es Casa o Apartamento formule la pregunta 16)

16. ¿La vivienda donde usted habita es? (Leer opciones - única respuesta)
Propia Arrendada De un familiar De un amigo Ocupada de hecho Albergue temporal

16.1 ¿Ubicación de la vivienda? (Leer opciones - única respuesta)
Residencial Invasión Espacio Público Zona de riesgo Otro Cual

17. Incluyendo sala y comedor, ¿de cuántos cuartos o piezas dispone dicha vivienda? (Excluya cocina, baño, garaje y cuartos destinados a negocio)

18. ¿De cuáles de los siguientes servicios consta la vivienda? (Leer opciones y anotar siempre SI ó NO)

18.1 Energía eléctrica SI NO 18.3 Alcantarillado SI NO 18.5 Teléfono fijo con línea SI NO

18.2 Acueducto SI NO 18.4 Gas natural SI NO 18.6 Recolección de basuras SI NO

19. ¿El servicio sanitario es...? (Leer opciones - única respuesta)
Inodoro conectado al alcantarillado Inodoro conectado a pozo séptico Inodoro sin conexión - letrina No tiene servicio sanitario

20. ¿Cuál es el material predominante de las paredes exteriores? (Leer opciones - única respuesta)
Bloque, ladrillo, piedra, madera pulida Tapia pisada, bahareque Madera burda, tabla, tablón Material prefabricado Zinc, tela, cartón, latas, desechos, plásticos Guadua, esterilla, caña, otros vegetales Sin paredes

21. ¿Cuál es el material predominante del piso? (Leer opciones - única respuesta)
Altombra, mármol, parquets, madera pulida Baldosa, vinilo, tableta, lacrillo Madera burda, tabla, tablón Concreto, gravilla Tierra, arena

ANEXO B. CRONOGRAMA

RESULTADO / META	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Sensibilización y acuerdos de trabajo con las familias beneficiarias.	X											
Línea de base social y empresarial para grupo objetivo de familias beneficiarias del proyecto.		X	X									
Desarrollar habilidades empresariales que contribuyan a la sostenibilidad de los emprendimientos fortalecidos y/o establecidos en el proyecto.				X	X	X	X					
Mejoramiento de las capacidades de producción y/o comercialización de las familias desplazadas beneficiarias del proyecto.					X	X	X	X	X			
Estructuración y formalización de la información que surja de los procesos de intervención de las familias desplazadas para facilitar a partir de la práctica, la generación y los intercambios colectivos de conocimientos, entre los actores involucrados.										X	X	X

ANEXO C. FORMATO PARA IMPLEMENTACIÓN DE NEGOCIO



Proyecto: Formación y acompañamiento empresarial a familias desplazadas residentes en el municipio de Popayán para la creación y/o fortalecimiento de proyectos asociativos de generación de ingresos*
FUPAD – CREPIC

INFORMACIÓN BÁSICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

Nombre
Dirección
Telefono

PRODUCTO:

MERCADO:

- Dónde voy a vender? (posible ubicación del local?)

- Quién va a comprar los productos?

- Cómo voy a fijar los precios de los productos que voy a vender?

OPERACIÓN:

- Cómo realiza su proceso productivo (describa con detalle)?

- Relacione las materia primas e insumos que requiere su plan de negocio

PLAN DE COMPRAS:

Insumo	Lugar de la Compra	Cantidad	Precio

COSTOS DE VENTAS:

- Qué gastos tiene por tener abierto el negocio?

INFRAESTRUCTURA:

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

- Cómo es la organización de su negocio? (detalle los cargos)

FINANZAS:

- Cómo reinvierte los ingresos por las ventas?

ANEXO D. FORMATO DE ACTIVIDADES MENSUALES

Abril 2010							<div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: 0.8em;"> <div style="text-align: center;"> Abril 2010 <table border="1" style="border-collapse: collapse; margin: 0 auto;"> <tr><th>D</th><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th></tr> <tr><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td></tr> <tr><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td></tr> <tr><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td></td></tr> </table> </div> <div style="text-align: center;"> Mayo 2010 <table border="1" style="border-collapse: collapse; margin: 0 auto;"> <tr><th>D</th><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th></tr> <tr><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td></tr> <tr><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td></tr> <tr><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td></tr> <tr><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td></tr> <tr><td>30</td><td>31</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> </div> </div>							D	L	M	M	J	V	S	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		D	L	M	M	J	V	S	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					
D	L	M	M	J	V	S																																																																																				
4	5	6	7	8	9	10																																																																																				
11	12	13	14	15	16	17																																																																																				
18	19	20	21	22	23	24																																																																																				
25	26	27	28	29	30																																																																																					
D	L	M	M	J	V	S																																																																																				
2	3	4	5	6	7	8																																																																																				
9	10	11	12	13	14	15																																																																																				
16	17	18	19	20	21	22																																																																																				
23	24	25	26	27	28	29																																																																																				
30	31																																																																																									
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sabado/Domingo																																																																																					
			1 de Abril		2																																																																																					
						3																																																																																				
						4																																																																																				
						5																																																																																				
5		6	7	8	9	10																																																																																				
						11																																																																																				
						12																																																																																				
12		13	14	15	16	17																																																																																				
						18																																																																																				
						19																																																																																				
19		20	21	22	23	24																																																																																				
						25																																																																																				
						26																																																																																				
26		27	28	29	30																																																																																					
						31																																																																																				

Unknown

2

20/04/2010 09:45 a.m.

ANEXO E. FORMATO DE ACTAS DE ENTREGA

FORMATO ACTA DE ENTREGA

ACTA – RECIBIDO A SATISFACCIÓN DE EQUIPOS Y/O MATERIALES DE DOTACIÓN PARA UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O DE NEGOCIOS

UNIDAD PRODUCTIVA: Comercialización de productos agroalimentarios

MUNICIPIO: POPAYAN - CAUCA

El día ____, del mes de _____, del año dos mil diez (2010), se reunieron; los beneficiarios del proyecto de la línea productiva VENTA DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS y el equipo CREPIC quien representa la entidad ejecutora del Proyecto “FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL A FAMILIAS DESPLAZADAS RESIDENTES EN EL MUNICIPIO DE POPAYÁN PARA LA CREACIÓN Y/O FORTALECIMIENTO DE PROYECTOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS en el municipio de Popayán – Cauca, con el propósito de hacer entrega de los equipos y/o materiales asignados por el Proyecto, en el rubro de Apoyo a las Unidades Productivas y/o de Negocios, estos equipos o materiales fueron comprados por El Centro Regional de Productividad e Innovación del Cauca con recursos asignados en el marco del Acuerdo de Cooperación No.PADN-F-035-08-09, por USAID-FUPAD, según facturas que reposan en los archivos del CREPIC.

CLÁUSULA PRIMERA.- CONDICIONAMIENTOS. Ninguna de las herramientas, los muebles y los equipos, cuya entrega se realiza bajo esta acta podrán ser enajenados o cedidos a otra organización o persona natural a título oneroso. El uso de los activos entregados a _____, bajo la presente acta, será exclusiva de ésta, para contribuir y apoyar **ALAGENERACIÓN DE INGRESOS**.

EL BENEFICARIO además se obliga a informar al CREPIC de manera oportuna cualquier cambio de domicilio.

EL BENEFICIARIO debe darle al bien el uso ordinario, dándole un buen cuidado, comprometiéndose al buen manejo y adecuado uso de los bienes en la actividad económica para el cual fue aprobado su plan de negocio.

CLÁUSULA SEGUNDA.-RELACIÓN EQUIPOS Y MATERIALES DE DOTACIÓN ENTREGADOS A UNIDADES PRODUCTIVAS O DE NEGOCIOS:

Descripción	Cantidad

CLAUSULA: LA ENTIDAD EJECUTORA LOCAL (CREPIC) no se hace responsable por el manejo, daño o pérdida que EL BENEFICIARIO haga de los bienes, materiales y suministros entregados, ya que estos estarán bajo responsabilidad del BENEFICIARIO.

CLÁUSULA TERCERA.- INCUMPLIMIENTO. En caso de que el beneficiario utilice los bienes para un propósito distinto al establecido en esta acta y en el plan de negocio, los arriende, permute o los venda deberá rembolsar al CREPIC el 100% del valor relacionado en la Cláusula tercera de esta Acta.

CLÁUSULA CUARTA.- CONSTANCIA DE RECEPCIÓN. El beneficiario manifiesta que conoce los condicionamientos y restricciones y que al firmar esta acta, acusa recibo de la Propiedad y que este mismo servirá como Acta de Recepción y Aceptación, a la vez acuerda tomar todas las precauciones, pasos y gastos necesarios para cuidar la Propiedad, Así mismo,

Se deja constancia que todo se recibe en perfecto estado y a satisfacción de los integrantes de la Unidad Productiva o de Negocio.

Para constancia se firma:

Responsable de la actividad

Beneficiario Del Proyecto

ANEXO F. FORMATO DE SEGUIMIENTO PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



FUNDACIÓN PANAMERICANA PARA EL DESARROLLO

Programa de Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables



FORMATO DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

PROYECTOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS

NOMBRE:
DIRECCIÓN:
TELÉFONO:
NOMBRE DEL PROYECTO:
FECHA DE LA VISITA:

1. ¿Utiliza usted el cuaderno contable para el registro de las ventas de negocio?

Sí.

No

2. ¿Ha tenido alguna dificultad en el manejo del cuaderno contable?

Sí. ¿Cuál(es)? _____

No

3. ¿Cuántas veces ha reinvertido el capital? ¿Y cuánto ha sido el valor de la factura?

1-3 Veces. Valor Total _____

3-6 Veces. Valor Total _____

6-9 Veces. Valor Total _____

4. ¿Cuál es el monto de las ganancias que obtiene por la venta de sus productos mensualmente?

\$1-\$50.000

\$50.001-\$100.000

\$100.001-\$150.000

\$150.001-\$200.000

\$200.001-\$250.000

\$250.001-\$300.000

mas de \$300.001

No se calcular el valor de mis ganancias

5. ¿En cuánto se han incrementado sus ganancias en el último mes?

\$1-\$50.000



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

FUPAD
FUNDACIÓN PANAMERICANA PARA EL DESARROLLO



Programa de Atención a Desplazados y Grupos Vulnerables

- \$50.001-\$100.000
- \$100.001-\$150.000
- \$150.001-\$200.000
- más de \$200.001
- No se si mis ganancias se han incrementado

6. ¿Considera usted que el trabajo desarrollado en con su proyecto le ha permitido una mayor unión familiar?

Si

No

¿Por qué?

7. ¿Las personas de su barrio se han visto beneficiadas por su proyecto o negocio?

Si

No

¿Por qué?

8. ¿Está usted de acuerdo en participar en una estrategia de ahorro común para los beneficiarios que implementaron proyectos similares al suyo?

Si.

No. ¿Por qué?

9. ¿De qué forma usted y sus vecinos llevan a cabo la vigilancia de su barrio y de su negocio en particular?

10. ¿Cómo cree usted que su negocio podría mejorar?, ¿Qué herramientas o productos considera usted pertinentes para el crecimiento de usted negocio?

Funcionario CREPIC
C.C.

Beneficiario
C.C.