

**INFORME FINAL COMO CO-INVESTIGADORA Y COMPILADORA DE LOS
DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EL PRIMER TOMO DEL LIBRO
EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I Y AUXILIAR DE
INVESTIGACION EN LOS MACRO PROYECTOS “XVI ENCUENTRO
REGIONAL DE SEMILLEROS DE INVESTIGACIÓN REDCOLSI – NODO
BOGOTÁ CUNDINAMARCA Y CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA
EN LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA” AÑO 2018**

TATIANA RODRIGUEZ MEJIA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONOMICAS Y CONTABLES

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

GIRARDOT

2018

**INFORME FINAL COMO CO-INVESTIGADORA Y COMPILADORA DE LOS
DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EL PRIMER TOMO DEL LIBRO
EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I Y AUXILIAR DE
INVESTIGACION EN LOS MACRO PROYECTOS “XVI ENCUENTRO
REGIONAL DE SEMILLEROS DE INVESTIGACIÓN REDCOLSI – NODO
BOGOTÁ CUNDINAMARCA Y CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA
EN LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA” AÑO 2018**

TATIANA RODRIGUEZ MEJIA

**Opción de trabajo de grado: Participación en proyectos de investigación
como investigador Auxiliar**

DARÍO BENAVIDES PAVA

**Director Trabajo de Grado- Economista de la universidad autónoma de
Colombia, Magister en Administración y Coordinador del grupo de
investigación los Acacios**

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONOMICAS Y CONTABLES

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

GIRARDOT

2018

Nota de aceptación

Firma presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

DEDICATORIA

**A mis padres por brindarme su incondicional apoyo
en este proceso de formación.**

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por brindarme salud y bendición en esta etapa académica, a mis padres que fueron mis formadores en valores y principios y que siguen siendo mis maestros de vida, gracias a ellos por su amor incondicional.

A mí querida familia por su apoyo en los diferentes procesos de esta etapa académica.

Agradecimientos especiales a mis docentes por entregarme todo su conocimiento y dedicación, a mi director de trabajo de grado Darío Benavides Pava por brindarme cada día una enseñanza, por darme la oportunidad de participar en los diferentes proyectos del programa y de la universidad.

También quiero agradecer a mis amigos y compañeros de universidad que fueron partícipes de este sueño, les deseo muchos éxitos.

CONTENIDO

1. TITULO	10
2. RESUMEN	11
3. INTRODUCCION	12
4. MATERIALES Y METODOS.....	14
4.1 ACTIVIDADES COMO AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DESARROLLADAS EN EL PROYECTO HISTORIA EMPRESARIAL DEL ALTO MAGDALENA, PUBLICACIÓN DEL LIBRO EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I.	14
4.2 ACTIVIDADES COMO AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DESARROLLADAS EN EL PROYECTO ENCUENTRO DE SEMILLEROS REDCOLSI NODO BOGOTÁ.	17
4.3 ACTIVIDADES COMO AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DESARROLLADAS EN EL PROYECTO CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA EN LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	22
5. RESULTADOS.....	25
5.1 PROYECTO HISTORIA EMPRESARIAL DEL ALTO MAGDALENA, PUBLICACIÓN DEL LIBRO EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I.	25
5.1.1 Hernando Lozano Mora.....	25
5.1.2 Francisco Manzanera Henríquez (Paco Manzanera)	37
5.1.3 Alfredo Plata Rueda	41
5.1.4 Entrevista a Gloria y Estela trabajadoras de Alfredo Plata Rueda	51

5.2 PROYECTO ENCUENTRO DE SEMILLEROS REDCOLSI NODO BOGOTÁ.	51
5.3 PROYECTO CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA	52
6. DISCUSION.....	54
7. BIBLIOGRAFIA.....	56
8. ANEXOS.....	56

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Comparativo población de Colombia y Girardot correcciones	15
Tabla 2. Navegación Fluvial en Girardot.....	15
Tabla 3. Propiedades Hernando Lozano Mora antes del secuestro	31
Tabla 4. Reporte de gestión en las encuestas del proyecto Cultura Emprendedora Investigativa	52

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Formato de actualización y reporte de semilleros.	18
Ilustración 2. Formato único de inscripción de proyectos de investigación.....	19
Ilustración 3. Muestra del Stand.	21
Ilustración 4. Cronograma de actividades para la realización de encuestas del proyecto Cultura Emprendedora Investigativa en el programa Administración de Empresas.....	23
Ilustración 5. Cronograma de actividades para la realización de encuestas del proyecto Cultura Emprendedora Investigativa en el programa Tecnología en Gestión Turística y Hotelera.	24
Ilustración 6. Árbol genealógico de Alfredo Plata Rueda	42
Ilustración 7. Certificado como ponente en el Encuentro regional de semilleros. ...	52

1. TITULO

INFORME FINAL COMO CO-INVESTIGADORA Y COMPILADORA DE LOS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EL PRIMER TOMO DEL LIBRO EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I Y AUXILIAR DE INVESTIGACION EN LOS MACRO PROYECTOS “XVI ENCUESTRO REGIONAL DE SEMILLEROS DE INVESTIGACIÓN REDCOLSI – NODO BOGOTÁ CUNDINAMARCA Y CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA EN LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA” AÑO 2018

2. RESUMEN

El presente informe describe las actividades realizadas como auxiliar de investigación en los proyectos: Libro Empresarios Pioneros del Alto Magdalena Tomo I, XVI Encuentro Regional de Semilleros de Investigación RedColsi – Nodo Bogotá Cundinamarca y el macro proyecto institucional Cultura Emprendedora Investigativa en la Universidad de Cundinamarca.

El informe aborda los casos de emprendimiento de los empresarios Francisco Manzanera Hernández, Alfredo Plata Rueda y Hernando Lozano Mora. Se describe la planeación y organización de la ponencia para el encuentro de semilleros. Y se expone la metodología aplicada para la recolección de información del macro proyecto institucional Cultura Emprendedora Investigativa.

El propósito de esta investigación es apoyar la ejecución de los macro proyectos de investigación que vienen desarrollando los líderes investigadores del grupo Los Acacios con el fin de fortalecer la categorización del grupo en COLCIENCIAS año 2018.

La metodología y resultados de la investigación se enmarcan de acuerdo a los indicadores de evaluación de cada proyecto. Estos resultados contribuyen al frente estratégico Ciencia, Tecnología, Investigación e Innovación del Plan estratégico 2016 – 2026 de la Universidad de Cundinamarca¹.

De este informe se concluye que la investigación es una necesidad de la academia para mejorar la calidad de educación que imparte, se debe generar más espacios de producción de investigación por medio de proyectos como los descritos en este informe para crear una cultura de investigación en todos los actores universitarios.

¹ Plan estratégico 2016 – 2026 Universidad de Cundinamarca :
<https://www.ucundinamarca.edu.co/documents/planeacion/disonando-la-u-que-queremos.pdf>

3. INTRODUCCION

La investigación en el programa de Administración de Empresas y en la Universidad de Cundinamarca es una prioridad por los resultados académicos y reconocimientos nacionales que esta otorga, por lo cual aumenta la necesidad de un oportuno desarrollo de las actividades investigativas, motivo que hace necesario el apoyo de pasantes y estudiantes en diferentes procesos y funciones de las mismas.

Por lo anterior, se solicitó el apoyo de un auxiliar de investigación que contribuya con el desarrollo óptimo de las actividades relacionadas con la investigación. Se creó el anteproyecto Co-investigadora compiladora de los documentos necesarios para el primer tomo del libro Empresarios Pioneros del Alto Magdalena y posteriormente se complementó con actividades que apoyan macro proyectos de investigación como: XVI Encuentro Regional de Semilleros de Investigación RedColsi – Nodo Bogotá Cundinamarca y el macro proyecto institucional Cultura Emprendedora Investigativa en la Universidad de Cundinamarca.

Con esta investigación se pretende documentar los aportes a la construcción de sociedad que llevaron a cabo los empresarios pioneros del Alto Magdalena, con el fin de reconocer su experiencia organizacional, estilo de dirección, técnicas de negociación, resolución de conflictos y liderazgo, mediante la edición del documento final con miras a su publicación. En el desarrollo de la investigación se identificaran los procesos institucionales necesarios para llevar a cabo la publicación del libro.

Como segundo frente, esta investigación tiene como objetivo divulgar en eventos académicos los avances de las investigaciones que viene desarrollando el grupo Los Acacios con el fin de validar los hallazgos con investigadores de la comunidad académica y científica.

Además contribuir en la recolección de información del macro proyecto Cultura Emprendedora Investigativa en la seccional de Girardot de la universidad de Cundinamarca con el fin de proponer la política investigativa sustentada en el estudio.

La investigación se llevó a cabo mediante los métodos de entrevista personal, encuesta y planeación de actividades para el desarrollo de cada proyecto. Para el proyecto Empesarios Pioneros del Alto Magdalena tomo I se entrevistaron a los autores, familiares, empresarios contemporáneos, amigos y trabajadores cercanos de las historias de éxito, igualmente se implementaron técnicas documentales para corroborar los testimonios verbales de las personas entrevistadas.

En los macro proyectos institucionales se encuestaron a estudiantes de la seccional Girardot para recolectar la información requerida y se hizo una planeación para desarrollar las actividades propuestas del estudio.

Los resultados obtenidos crean un soporte de enseñanza para la academia y las futuras generaciones, refuerza la cultura investigativa del programa y contribuye al desarrollo de la región.

4. MATERIALES Y METODOS

4.1 ACTIVIDADES COMO AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DESARROLLADAS EN EL PROYECTO HISTORIA EMPRESARIAL DEL ALTO MAGDALENA, PUBLICACIÓN DEL LIBRO EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I.

La Historiografía Empresarial como ciencia dedicada al registro y recopilación de relatos influyentes a nivel organizacional, ha tomado un papel muy importante en los últimos años, las historias de éxito que se registran han sido fuentes de aprendizaje y nuevo conocimiento que se logra a través del análisis de estos personajes. El programa Administración de empresas de la Universidad de Cundinamarca seccional Girardot por medio del grupo de investigación Los Acacios identifico la importancia de esta línea de investigación estableciéndola como uno de sus pilares. Por tal motivo nace la idea de crear un libro recopilando historias de los precursores en el ámbito organización de la región.

El libro Empresarios Pioneros del Alto Magdalena tomo I es un macro proyecto que enriquecerá la línea de investigación de Historia Empresarial del país. Este libro se centra en historias de personajes reconocidos como empresarios exitosos en Girardot y sus alrededores.

Se debe recalcar la importancia nacional de Girardot y el contexto en que se dieron estas historias, se consultaron diferentes autores, textos y revistas que nos proporcionaron toda la información.

A finales de los años 20 Girardot entró en un auge comercial, adquiriendo importancia y renombre en el centro del país, mostrándose como eje de negocios nacionales e internacionales; esto abrió diversos mercados generando

oportunidades de negocios, atrayendo emigrantes y ayudando a personajes natales a despegar en el mundo de los negocios.

Tabla 1. Comparativo población de Colombia y Girardot correcciones

CENSOS AÑO	POBLACION DEL PAIS			POBLACION DE GIRARDOT		
	TOTAL	CRECIMIENTO INTERCENSAL	VARIACION PROM. ANUAL	TOTAL	CRECIMIENTO INTERCENSAL	VARIACION PROM. ANUAL
1870	2.391.000	13.9	1.6	2.163	60.0	5.0
1905	4.355.477	82.1	3.5	5.810	168.6	4.8
1912	5.012.604	15.1	2.2	10.402	79.0	11.3
1918	5.855.077	16.8	2.8	13.412	28.9	4.8
1928	6.791.889	16.0	1.6	23.809	77.5	7.8
1938	8.711.816	28.2	2.8	25.307	6.3	0.6

Fuente: Girardot 1852 – 1930 Informe de trabajo 1998 Banco de la República
Municipio de Girardot.

La tabla 1 nos muestra la relación entre la población del país y la población de Girardot con datos absolutos que permiten evidenciar su evolución, Girardot paso de ser un caserío a convertirse en una de las ciudades más importantes del interior del país por su ubicación estratégica y centro de actividad de producción, comercialización y desarrollo regional.

Tabla 2. Navegación Fluvial en Girardot

AÑO	Nº DE BARCOS	BARCOS	VIAJES	BULTOS
1927	18	1.098	1.517.173	103.273.491 K
1928	28	1.096	1.593.878	112.236.752 K
1929	19	1.175	1.571.021	119.959.006 K
1930	11	275	430.141	31.876.769 K

Fuente: Revista Girardot en MCMXXX

La tabla anterior nos muestra la actividad fluvial de Girardot en transporte de carga, estos datos nos rectifican el desarrollo de la actividad comercial que se dio a mediados del siglo XX, se evidencia que la ciudad era el principal puerto de Cundinamarca sobre el río Magdalena.

En este contexto Girardot era el escenario perfecto para gestar historias empresariales exitosas, como es el caso de Hernando Lozano Mora un empresario Girardoteño que fue considerado como uno de los más ricos de su época, y décadas más atrás también encontramos casos como Francisco Manzanera Hernández y Alfredo Plata Rueda emigrantes que se establecieron como hombres de negocios logrando un total reconocimiento y acogida por la población natal. Por tal razón sus historias fueron escogidas como caso de estudio de esta investigación y posteriormente serán plasmadas en el libro *Empresarios Pioneros del Alto Magdalena* tomo I.

La investigación tiene un enfoque cualitativo, se utilizó el método de entrevista personal para el caso de Hernando Lozano Mora donde conto a detalle la historia de su vida, para el caso de Francisco Manzanera Hernández se entrevistó a su sobrino quien fue fiel testigo de su recorrido empresarial y para el caso de Alfredo Plata Rueda se realizó la entrevista a su hijo y trabajadores más cercanos.

A través del método de entrevista se logró una conversación directa, se conoció a profundidad la historia captando emociones, actitudes y sentimientos. Se construyó el perfil del empresario por medio de estos testimonios con preguntas previamente seleccionadas y adaptadas para cada caso. Finalmente se utilizaron técnicas documentales para corroborar la información recolectada.

Las preguntas de la entrevista encierran los niveles personales, sociales, culturales, económicos y políticos, con base a esto se establecieron las siguientes categorías: Logros y reconocimientos del empresario, origen y procedencia, momentos de oportunidad y despegue, fracasos y momentos de tensión, relaciones sociales y políticas y finalmente el legado.

Se recolecto la información en 3 sesiones para cada caso empresarial, la duración de cada sesión fue de 1 hora. Las sesiones se programaron en la Universidad de Cundinamarca seccional Girardot y en otros espacios acordados con los entrevistados.

4.2 ACTIVIDADES COMO AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DESARROLLADAS EN EL PROYECTO ENCUENTRO DE SEMILLEROS REDCOLSI NODO BOGOTÁ.

RedColsi² es una organización no gubernamental, sin ánimo de lucro, cuyo fin es incentivar la formación científica e investigativa a gran escala en el país, generando espacios para la exploración y experiencia científica a través de encuentros regionales, nacionales e internacionales de semilleros de investigación. Reúne más de 170 universidades y 50 colegios. El nodo Bogotá está conformado por 53 instituciones, agrupando semilleros de investigación en todos los campos del conocimiento³.

La labor que desarrolla RedColsi tiene una gran importancia en la formación académica de los estudiantes ya que con los espacios generados se cultivan y forman los futuros investigadores y científicos del país, convocando y relacionando a jóvenes estudiantes que tienen vocación e interés investigativo en común.

Tras el compromiso que la Ley 30 de 1992⁴, le confiere a las instituciones de educación superior enfatizando que tienen como finalidades fundamentales, realizar investigación científica, tecnológica, artística y humanista para ser catalogadas como Universidades.

² La Red Colombiana de Semilleros de Investigación



³ RedColsi: <http://redcolsi.org/web/index.php?lang=en>

⁴ Ley 30 de 1992: http://www.cna.gov.co/1741/articles-186370_ley_3092.pdf

El programa de Administración de Empresas de la Universidad de Cundinamarca reconoce que la investigación es la base para la construcción de la calidad en la educación, por ello está en un continuo mejoramiento en su producción de investigación a través del grupo de investigación Los Acacios.

La Universidad de Cundinamarca extendió la invitación a todos los semilleros a participar en el XVI Encuentro Regional de Semilleros de Investigación RedColsi – Nodo Bogotá Cundinamarca los días 10 y 11 de marzo del presente año, al cual accedimos a la convocatoria en la Categoría de Ponente y modalidad Proyectos de Emprendimiento Empresarial, se diligenciaron los siguientes formatos:

Ilustración 1. Formato de actualización y reporte de semilleros.

 					
FUNDACION RED COLOMBIANA DE SEMILLEROS DE INVESTIGACION NODO BOGOTA CUNDINAMARCA					
FORMATO DE ACTUALIZACION Y REPORTE DE SEMILLEROS					NBC-AR- - - -10
II. DATOS DE LOS SEMILLEROS QUE INTEGRAN LA RED INSTITUCIONAL					
Ciudad y Fecha:	Girardot 22/03/18	País:	Colombia	N° ID NBC	
Nombre Institución:	Universidad de Cundinamarca	Nombre Semillero:		La Chivatara	
Nombre Coordinador:	Dario Benavides Pava	Telefonos:	313235844	Correo Electronico:	dbenavidesp@ucundinamarca.edu.co
Lineas de Investigacion:	Desarrollo Organizacional y Regional				
LISTADO DE INTEGRANTES POR SEMILLERO (1)					
Programa Académico:	Administración de empresas	Campo del Saber:	Ciencias Sociales	Disciplina:	Administración de empresas
Modalidad de Participación	NOMBRES Y APELLIDOS		C.C. / T.I.		email
Proyectos en Cueso	Tatiana Rodriguez Mejia		1070622711		tata_rodriguez_mj@hotmail.com
Misión	Promover el desarrollo de las organizaciones del municipio de Girardot y del Alto Magdalena				
Visión	Ser el semillero soporte del grupo de investigación los Acacios en los temas relacionados con Historia Empresarial, Emprendimientos regionales, Diagnósticos organizacionales, Estudios de Mercado, Planes de desarrollo para instituciones públicas y privadas				
Breve Reseña Histórica	El semillero la Chivatara se creó en el 2014 como soporte a las actividades que venían desarrollando el grupo de investigación los acacios especialmente en los temas relacionados como Historia Empresarial y el Desarrollo de las organizaciones, a la fecha el semillero ha contribuido en los proyectos Estudios de competitividad del subsector turístico del municipio de Girardot, Caracterización del subsector turístico de Cundinamarca Capítulo Alto Magdalena, Estrategias de Estabilización económica para el Alto Magdalena y Estudio sobre Integración digital turística para Girardot.				
Objetivo General	Fortalecer la cultura investigativa del programa mediante el apoyo a los proyectos de investigación del grupo los Acacios a través de la recolección de información, revisión bibliográfica, diseño de instrumentos de recolección y entrevistas				
Objetivos Especificos	Diseñar metodologías de trabajo con los integrantes del semillero que permitan crear protocolos de acción para la intervención de los proyectos de investigación. Fortalecer conceptualmente a los semilleros de investigación con el fin de compartir un discurso conceptual alrededor de la investigación. Promover entre los integrantes del semillero la indagación vezaz para poderla referenciar en los documentos académicos que emita el grupo los Acacios.				
Estrategias de trabajo	Grupos focales, análisis documental, selección de información, lectura dirigida, redacción de documentos académicos.				

Cronograma de trabajo	No	ACTIVIDADES	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4			
			Sem1	Sem2	Sem3	Sem4	Sem1	Sem2	Sem3	Sem4	Sem1	Sem2	Sem3	Sem4	Sem1	Sem2	Sem3	Sem4
	1	Planeación de la actividad investigativa																
	2	Contactar a los editores de las revistas científicas																
	3	Verificar con fuentes oficiales la información																
	4	Hacer una revisión general del documento																
	5	Consultar los protocolos oficiales de la institución para la publicación de documentos académicos																
	6	Identificar pares académicos																
	7	Redacción del documento en archivo plano para envío a pares académicos																
8	Seguimiento del documento final y envío a editores																	
Proyectos en curso	Integración digital turística para Girardot																	
Proyectos terminados	Estudios de competitividad del subsector turístico del municipio de Girardot, Caracterización del subsector turístico de Cundinamarca Capitulo Alto Magdalena, Estrategias de Estabilización económica para el Alto Magdalena																	
Eventos participados de la RedCOLSI																		

Luego de este proceso se diligencio el formato de registro del proyecto, donde me escogieron como ponente del proyecto Integración Turística Digital para Girardot con la plataforma tecnológica Rutag.

Ilustración 2. Formato único de inscripción de proyectos de investigación.

FORMATO UNICO DE INSCRIPCION DE PROYECTOS DE INVESTIGACION (PROPUESTA (POSTER), EN CURSO, TERMINADO)			NBC-PY- - - -10
I. DATOS DEL SEMILLERO			
Ciudad y Fecha:	Girardot	País:	Colombia
Institución:	Universidad de Cundinamarca	Nombre Semillero:	La Chivatera
Campo del saber:	Proyectos en cursos	Disciplina:	Administración de empresas
Programa Académico:	Administración de empresas		
II. DATOS AUTOR (ES)			
NOMBRES Y APELLIDOS DE AUTORES		C.C. / T.I.	email
Dario Benavides Pava		14235844	dbenavidesp@ucundinamarca.edu.co
NOMBRES Y APELLIDOS DE PONENTES (Máximo dos)		C.C. / T.I.	email
Tatiana Rodriguez Mejia		1070622711	tata_rodriquez_mi@hotmail.com
III. DATOS PROYECTO			
CATEGORIA:	Propuesta de Investigacion (Poster)	Inv. En curso	<input checked="" type="checkbox"/> Inv. terminada
Seleccione el área del proyecto de investigación	CIENCIAS AGRARIAS	CIENCIAS DE LA SALUD Y EL DEPORTE	
	CIENCIAS BIOLÓGICAS	CIENCIAS EXACTAS Y DE LA TIERRA	
	CIENCIAS HUMANAS	CIENCIAS SOCIALES	
	INGENIERIAS	LINGÜÍSTICA, LETRAS, ARTES Y GESTIÓN CULTURAL	
	NAVALES Y DE SEGURIDAD		
Subárea:	Desarrollo Organizacional		
Título del Proyecto:	Integración digital turística para Girardot		

Planteamiento del Problema:	El bajo nivel desarrollo de las organizaciones empresariales localizadas en el municipio de Girardot, especialmente las que se dedican a las actividades turísticas, se explica en gran medida, en la deficiente apropiación tecnológica y en el uso inadecuado de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), lo que ha se ha traducido en altos índices de pobreza. De esta manera Girardot, se localiza en el puesto 69 entre 116 municipios, este nivel de ingreso corresponde al poco valor agregado que generan sus organizaciones, que son en un 77,5 % microempresas y 14,6% pequeñas empresas y se dedican en un 84 % a actividades de comercio al por menor y servicios. Las cifras anteriormente mencionadas se traducen en bajo nivel de competitividad de las organizaciones y desaprovechamiento de las oportunidades que ofrece el municipio que tiene una clara vocación turística.
Introducción	<p>adecuado uso de las Tic, como herramientas de apoyo a las iniciativas empresariales que mejoren la calidad de vida de la población; esta situación se traduce en pérdidas de recursos y desaprovechamiento de las oportunidades que ofrecen las ventajas comparativas de las diferentes regiones del país. En el Plan de competitividad de Girardot 2007 – 2019 desarrollado por Centro de investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional; estableció que a Girardot; en fines de semana, arriban entre 65.000 y 300.000 personas, que buscan satisfacer sus necesidades de esparcimiento y diversión, sin embargo, a pesar que Girardot cuenta con un buen número de espacios para el disfrute de las vacaciones de los visitantes, estos no se enteran pues el municipio no cuenta con fuentes de información precisa que oriente a los visitantes en torno a sus requerimientos, de esta manera la oferta de restaurantes, cafeterías, bares y hoteles, centros comerciales, piscinas, entre otros localizados en la región no se aprovechan en toda su magnitud.</p> <p>Se ha podido establecer que, solo se utilizan de manera eventual plataformas de divulgación genéricas; en el mejor de los casos, como: Booking.com, TripAdvisor, entre otras, que se reducen a informar sobre la existencia de operadores sin entrar en los detalles. El grupo de investigación Los Acacios de la Universidad de Cundinamarca, en alianza con la empresa regional Net Master han propuesto el proyecto titulado “Integración turística digital para el municipio de Girardot”, que pretende procesar la información de la oferta y demanda turística en una plataforma digital ágil y amigable que estará al servicio de los interesados; allí, los oferentes de servicios turísticos podrán relacionar; detalladamente, productos, servicios, actividades, y eventos; igualmente la plataforma podrá ser consultada por los demandantes de los servicios del subsector, minimizando la incertidumbre en la toma de decisiones. La recolección de la información se llevará a cabo mediante la aplicación de una encuesta directa a los integrantes de la cadena turística del municipio de Girardot; se espera vincular a la plataforma oferentes y demandantes de bienes y servicios de la ciudad en la primera fase de implementación.</p> <p>Referencias: Plan de Competitividad de Girardot 2007 - 2019, (p. 51) Realizado por Cámara de Comercio de Bogotá (2007).</p>
Objetivos (generales y específicos)	<p>OBJETIVO GENERAL Crear una plataforma tecnológica que suministre información a oferentes y demandantes de los bienes y servicios turísticos que se negocian del municipio de Girardot, con el fin de mejorar el nivel de competitividad del subsector.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar el perfil socioeconómico de oferentes y demandantes de servicios turísticos del municipio de Girardot, con el fin de crear una base de datos que permita el análisis y la interpretación por parte de los interesados 2. Desarrollar la plataforma tecnología para el procesamiento y administración de los datos obtenidos en el estudio, con el propósito que sirva a los oferentes de bienes y servicios turísticos como estrategia publicitaria a sus organizaciones. 3. Registrar en la plataforma tecnológica los usuarios que comercializan bienes y servicios de las diferentes actividades económicas del subsector presentes en el municipio, en donde puedan ofrecer: eventos, bienes, servicios, planes, bienes, festividades.
Marco teórico	<p>De acuerdo con el análisis que llevaron a cabo los realizadores del plan sectorial del turismo para Colombia 2014 -2018, basado en los estudios y pronósticos de la Organización Mundial del Turismo (OMT), establece que “el sector turístico llegó a representar cerca del 9% del PIB mundial y es responsable de 1 de cada 11 puestos de trabajo de muchos países tanto desarrollados, como en vía de desarrollo” (Plan sectorial de turismo , 2014). Además, afirman los mismos estudios que “durante los próximos diez años el sector turístico crecerá un 4,4 % anual frente a un 3,5 % del PIB mundial y generará en 2024 más de 11 billones de dólares y 75 millones de nuevos puestos de trabajo”. Estas cifras positivas dejan ver un sector con evidentes ventajas sobre los demás sectores de la economía, las cuales deben ser aprovechadas en beneficio de todos. El departamento de Cundinamarca arroja tendencias similares, como se comprobará más adelante en las estadísticas que suministra el DANE; de ahí la necesidad de estudiar con mayor detalle las oportunidades que ofrece.</p> <p>En Colombia, en cabeza del Viceministerio de Turismo, se han venido desarrollando diversas estrategias que le apuestan al desarrollo turístico sostenible; por vía de ejemplo, las acciones que desarrolla la Unidad Sectorial de Normalización en Turismo Sostenible creada por la ley 300 de 1996. De igual forma, la apuesta por el Turismo de Naturaleza, busca “...posicionar a Colombia como destino de turismo de naturaleza, reconocido por el desarrollo de productos y servicios altamente competitivos y sostenibles, que permitan preservar los recursos naturales y mejorar la calidad de vida de las comunidades receptoras”, plantea esa responsabilidad del sector frente al uso sostenible de los recursos.</p>
Metodología	<p>La presente propuesta de investigación aplicada, llevará a cabo los siguientes procesos:</p> <p>En Primer lugar, a manera de estado del arte, se identificarán antecedentes y el conocimiento de frontera relacionados con estudios sectoriales; de manera simultánea, se convocará un panel de expertos a manera de staff, que permitirá direccionar la investigación. Entre los expertos antes mencionados, se cuenta con el director del programa Gestión turística y hotelera; Oscar Carrillo, adscrito a la Universidad de Cundinamarca en la seccional de Girardot, quien cuenta con una formación en Administración Hotelera y además es especialista en turismo, el gerente del Hotel Tocarema; Gustavo Patiño Administrador Hotelero, el docente investigador Dario Benavides Pava Economista magister en administración de Negocios Internacionales, Juan Sebastian Cruz Perdomo; ingeniero de sistemas DESARROLLADOR BACK-END.</p> <p>El propósito del panel es conocer de primera mano las tendencias contemporáneas en los servicios turísticos y el uso de las herramientas informáticas en el subsector, a este panel serán invitados; además, de los operadores turísticos del municipio, representantes de Alcaldía, Cámara de comercio, y los diferentes operadores turísticos. El panel servirá como mecanismo de difusión del proyecto buscando despertar el interés de los asistentes en participar de manera efectiva de la aplicación.</p> <p>Respecto al levantamiento de la información; del lado de los consumidores de bienes y servicios turísticos, se ha considerado aplicar encuestas personalizadas; En fines de semana con puente festivo, además, que coincidan con fines de mes o quincenas, y los fines de semana sin puentes festivos y fines de semana sin coincidir con pagos quincenales. Igualmente se recolectará información en eventos que coincidan con el periodo de ejecución del proyecto</p>
Resultados esperados y/o alcanzados	Mejoramiento del nivel competitivo de las organizaciones que comercializan bienes y servicios del subsector turístico del municipio Girardot y aprovechamiento de las potencialidades de negocios existentes, mediante el uso público de la plataforma tecnológica robusta y ágil que suministre información a oferentes y demandantes del subsector

Resultados esperados y/o alcanzados	Mejoramiento del nivel competitivo de las organizaciones que comercializan bienes y servicios del subsector turístico del municipio Girardot y aprovechamiento de las potencialidades de negocios existentes, mediante el uso público de la plataforma tecnológica robusta y ágil que suministre información a oferentes y demandantes del subsector
Conclusiones	Girardot se encuentra localizado a 87 kilómetros de Bogotá D. C., a este municipio se llega por una autopista de dos carriles, tiene una temperatura promedio 30 centígrados la mayor parte del año, su localización junto con el Río Magdalena y su intenso calor son los recursos naturales con los cuales ha sido dotado el municipio y a su vez su principal causa de desarrollo. Su perfecta localización sirve de paso obligado entre el occidente colombiano con Bogotá D.C. y viceversa, además su relativa cercanía con la capital colombiana le ha valido el sobrenombre "Barrio caliente de Bogotá", evidentemente al municipio los fines de semana arriba una población que oscila entre 60.000 y 300.000 visitantes; dependiendo de la coincidencia con los pagos que reciben los empleados. El Río Magdalena otro recurso natural del municipio y su complemento el ferrocarril de Girardot, sirvió de puerto de embarque y desembarque de mercancías que entraban y salían del centro del país, gracias a esta dinámica comercial; multinacionales y empresas colombianas de primer orden se instalaron en el municipio, a principios del siglo XX, generaron desarrollo y bienestar para la población: Gracias a ello Girardot tiene una rica historia empresarial que el grupo los Acacios viene investigando desde hace varios años con el fin de darlas a conocer como ejemplo para las nuevas generaciones. El intenso calor que soporta el municipio durante casi todo el año le valido la fama de saludable para los adultos mayores y personas a quienes la altura les afecta negativamente su salud, razón suficiente para que se piense en el (Girardot) como lugar para establecer su segundo hogar, como se hace evidente en el presente estudio.
Bibliografía	Airbnb. (27 de 09 de 2016). Obtenido de https://www.airbnb.com.co Airbnb. (27 de 09 de 2016). Obtenido de https://www.airbnb.com.co/about/about-us Booking.Com. (27 de 09 de 2016). Obtenido de http://www.booking.com/ Compes. (28 de 11 de 2005). Recuperado el 27 de 09 de 2016, de http://www.fontuc.com.co/aym_document/aym_normatividad/2005/CONPES_3397_.pdf TripAdvisor. (27 de 09 de 2016). Obtenido de https://www.tripadvisor.co
Ayudas necesarias para la exposición	Video bean y sonido

Los resultados de la convocatoria fueron publicados el 6 de abril del presente año, nuestro resultado fue positivo clasificando en la convocatoria como Ponentes.

La ponencia se hizo con base al Estudio socioeconómico para el subsector turístico del Municipio de Girardot en el marco del proyecto: "integración turística digital de Girardot"⁵ teniendo en cuenta indicadores de evaluación como: Introducción, Planteamiento del problema, Justificación, Objetivos, Referente teórico, Metodología, Avances de los resultados y Bibliografía.

Fuimos programados el primer día del Encuentro, nos asignaron un stand donde adecuamos nuestro material para la Ponencia.

Ilustración 3. Muestra del Stand.

- Un espacio de 2.00 m * 2.00 m
- Una mesa
- Dos sillas
- Una toma corriente.



⁵Estudio socioeconómico:

<https://www.rutag.co/files/ESTUDIO%20SOCIOENOMICO%20DEL%20SUBSECTOR%20TURISTICO%20DEL%20MUNICIPIO%20DE%20GIRARDOT.pdf>

Posteriormente nos evaluó un Par teniendo en cuenta indicadores como: Dominio temático, Manejo del público y material utilizado.

4.3 ACTIVIDADES COMO AUXILIAR DE INVESTIGACIÓN DESARROLLADAS EN EL PROYECTO CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA EN LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA


La Universidad de Cundinamarca reitera su compromiso con la investigación en los Art 10 del Acuerdo 010 de 2002 “Estatuto General”, el Art 6 del Acuerdo 013 de 1996 “Estatuto Orgánico” y el Acuerdo 002 del 10 de marzo de 2008. En cada sede y seccional se reconoce la importancia de la investigación en la formación de profesionales, es por esto que la Universidad de Cundinamarca decide crear el Macro Proyecto Cultura Emprendedora Investigativa.

Las Facultades y la Dirección de Investigación buscan a través de este proyecto analizar la cultura emprendedora investigativa de los estudiantes y docentes de las sedes y seccionales de la Universidad de Cundinamarca. Y con los resultados de la investigación plantear alternativas de intervención para mejorar la producción investigativa pertinente a cada contexto.

Para recolectar la información de este proyecto se escogió el método de encuesta con 71 preguntas determinadas por los líderes del proyecto. Por medio de esta encuesta se busca caracterizar el estado actual de la cultura emprendedora investigativa de los actores universitarios en las sedes y extensiones de la Ucundinamarca, luego se procederá a comparar los perfiles de cultura emprendedora investigativa de estudiantes y docentes y con este resultado formular propuestas de intervención en cada sede para orientar el crecimiento de la producción investigativa pertinente y su visibilidad.

En este proyecto me fue asignado el trabajo de campo en la seccional Girardot, se formaron grupos de trabajos con pasantes y semilleristas para lograr una mayor eficiencia en la recolección de información. Se estableció un cronograma de intervención para cada semestre de Administración de empresas y lograr la totalidad de estudiantes en ese programa.

Ilustración 4. Cronograma de actividades para la realización de encuestas del proyecto Cultura Emprendedora Investigativa en el programa Administración de Empresas.

CRONOGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA EL PROYECTO "CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA EN LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA"						
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS						
SECCIONAL GIRARDOT						
Semestre	Jornada	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
1	Diurna	7:00-9:00 Soraya Diaz 301 (8:30-9:00)				
	Nocturna					6:00 - 9:00 Diego Quiroga 301 (6:00-6:30)
2	Diurna	9:00-12:00 Olga Ballesteros 302 (9:00 - 9:30)				
	Nocturna	6:00 - 8:00 Marlene Deyanira 302 (8:00-8:30)				
3	Diurna		2:00 - 5:00 Guiovanni Quijano 303 (4:30-5:00)			
	Nocturna		6:00 - 9:00 Guivanni Quijano 303 (6:00-6:30)			
4	Diurna					7:00 - 10:00 German Hoyos 316 (9:30-10:00)
	Nocturna			6:00 - 9:00 Diego Quiroga 303 (6:00-6:30)		
5	Diurna		9:00-12:00 Patricia Diaz 118 (11:30-12:00)			
	Nocturna		6:00 - 8:00 Hernando Prada 305 (7:30-8:00)			
6	Diurna	8:00 - 11:00 Alvaro Cabrera 305 (10:30-11:00)				
	Nocturna		7:00 - 10:00 Alvaro Cabrera 118 (7:00-7:30)			
7	Diurna			10:00 - 1:00 Ricardo Torres 306 (10:00-10:30)		
	Nocturna		6:00 - 9:00 Fredy Velez 307 (8:30-9:00)			
8	Diurna					9:00 - 11:00 Orlando Carvajal 307 (10:30-11:00)
	Nocturna	6:00 - 9:00 Darío Benavides 315 (8:30-9:00)				
9	Diurna		7:00 - 10:00 Jenny Paramo 319 (9:30-10:00)			
	Nocturna	6:00 - 8:00 Wadith Kure 316 (7:30-8:00)				
10	Diurna					
	Nocturna			7:00 - 10:00 Collete 320 (7:00-7:30)		

En la figura anterior se muestra la coordinación de todos los elementos necesarios para realizar las encuestas, se especifica el día, la hora, el profesor encargado y salón asignado para realizar la encuesta, se puede visualizar un planeación eficiente de los tiempos y espacios.

Se realizó otro cronograma definiendo las intervenciones al programa Tecnología en Gestión Turística y Hotelera.

Ilustración 5. Cronograma de actividades para la realización de encuestas del proyecto Cultura Emprendedora Investigativa en el programa Tecnología en Gestión Turística y Hotelera.

CRONOGRAMA PROYECTO CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA DIURNO					
Semestre	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
1		6:00 - 9:00 Víctor Pinzon 201 (6:00-6:30)x			
2		5:00 - 9:00 Francisco Torres (5:00-5:30)			
3	6:00-8:00 William Villaiba (7:30-8:00)				
4					6:00 - 9:00 Carlos Amilkar (8:30-9:00)
5	6:00 - 9:00 Maria Elcy Briñez (8:30-9:00) jm				
6					6:00 - 9:00 Adriana Rodriguez (6:30-7:00)

Para la recolección de información en los programas de Enfermería, Ingeniería Ambiental y Licenciatura en Educación Básica con Énfasis en Humanidades: Lengua Castellana e inglés se escogió otra estrategia. El grupo de trabajo se dividió en dos salas captando la mayor cantidad de estudiantes que iban transitando por los pasillos de la universidad.

De esta manera se recopiló toda la información de los estudiantes de la seccional Girardot y como efecto adicional de la metodología implementada se recolectó encuestas de docentes que acompañaban a los estudiantes.

5. RESULTADOS

5.1 PROYECTO HISTORIA EMPRESARIAL DEL ALTO MAGDALENA, PUBLICACIÓN DEL LIBRO EMPRESARIOS PIONEROS DEL ALTO MAGDALENA TOMO I.

Los resultados son la narración de la serie de acontecimientos que condujeron a la creación, evolución y desarrollo de la vida organizacional de los empresarios. Se intercalan entre testimonios literales de los autores y narraciones terciarias de la conclusión del ejercicio.

Estos resultados se enmarcan en las siguientes categorías: Logros y reconocimientos del empresario, origen y procedencia, momentos de oportunidad y despegue, fracasos y momentos de tensión, relaciones sociales y políticas y finalmente el legado.

5.1.1 Hernando Lozano Mora

A finales de los años 20 José Antonio padre de Hernando vivía en Ricaurte, en esa época era como un barrio de Girardot, se desempeñaba como mayordomo de una de las grandes fincas de Ricaurte, sabía leer y escribir.

La señora Inés Mora madre de Hernando nació en Anapoima pero a sus 6 años comenzó a vivir en Tocáima, a raíz de la pérdida de su padre decidió irse a vivir a Girardot con su madre.

El señor José fue empleado público y uno de los pocos Godos de Girardot, en ese tiempo ser godo en la ciudad roja de Colombia (Girardot) era un pecado, cada mes lo botaban por ser conservador, en Girardot no habían ni 50 conservadores en ese tiempo, le tocaba hablar a Bogotá para que lo volvieran a contratar.

El señor José con Inés tuvieron 11 hijos, 4 hombres, 7 mujeres, vivos solo 4, Hernando es el 6 hermano. Uno de los hermanos de Hernando fue trabajador del banco de Bogotá, otro hermano (Eduardo) trabajo en la Colombiana de Trabajo cuando vendían el piel Roja.

Hernando Lozano Mora nació el 20 de agosto de 1934 estudio hasta segundo año de bachillerato, fue el que más estudio de sus hermanos porque el hermano mayor Eduardo le pago el estudio en el Colegio Instituto Girardot, entro en 1942. En ese tiempo se hacían los 4 años de primaria y luego un año de complementaria. En ese tiempo entraba a estudiar a los 8 años

-¿Cómo era su rendimiento académico? “Yo nunca fui un alumno destacado pero no era malo, charlatán inquieto pero muy bueno”. “Eduardo me pago el estudio hasta el año 48, ese año mi mama fue a recibir la libreta y bien todo aprobado, llegamos a donde mi hermano y mi mamá le conto que aprobé que pasaba a tercero, pero mi hermano le dice: mamá me da pena pero hasta aquí llego el rio, ya entran mis muchachitos a estudiar y no puedo seguir pagándole el estudio a Hernando. Eduardo era un empleado raso común y corriente y no podía seguir con mi gasto”.

-¿Que hechos importantes en Girardot recuerda en ese año?

“La noticia fue la muerte de Gaitán, se había terminado la guerra mundial y había escasez, no de comida,| porque en ese tiempo la gente no era rica pero no aguantaba hambre por una razón el río Bogotá que era muy limpio, el río más cristalino. El río Bogotá venia agua fresca y le agradaba al pescado y todo el tiempo había, nosotros vivíamos cerca al río Bogotá e iba a bañarme”.

Hernando tenía 15 años cuando dejo de estudiar, usaba todavía pantalones cortos. Luego de que su hermano dijera que no podía seguir pagándole el estudio, un familiar de la esposa de él que trabajaba como jefe de ventas en Fernando Lozano una Ferretería le dijo: “chino donde yo trabajo están necesitando a alguien,

pues vaya mañana pero no vaya irse en pantalones cortos porque allá el viejo es muy serio, yo voy y hablo con él, este allá a las 8 de la mañana. En esa época solo había dos ferreterías grandes la de él y la de Lázaro Silva”.

“Mi mama me llamo a las 5 de la mañana porque me toca ir a pie, eran como 15 o 20 minutos de camino. Ese día llegue allá y no estaba don Fernando el dueño si no el administrador que era cuñado de él, me dijeron que necesitaban un chino que barriera, le dije “yo puedo, enséñame y deje que yo le barra y le limpie y si le sirve me deja”. Yo era muy activo empecé a limpiar y dijo que al medio día me decía como me fue. Cuando nos vimos me dijo: le fue muy bien es un verraco, dure 2 meses en la empresa, en ese tiempo todo era importado, llegaban los alambres dulces por barco”.

“Le dije a Aristóbulo que quería hablar con el administrador porque todos venían por alambre de libra y aquí no se les puede vender así entonces le quiero proponer que yo entro a las 6 de la mañana. Cuando me reuní con él le dije: “nosotros estamos perdiendo ventas por no tener el alambre por libras y la solución que le quiero proponer es que yo puedo entrar más temprano y lo peso por libras. El administrador me pregunto cuanto tiempo tenia de estar trabajando y dije mes y medio y se asombró porque estaba proponiendo soluciones en tan poco tiempo”.

Hernando comenzó a trabajar y hacia un quintal diario, le iban a pagar un peso por cada quintal. Ya iban dos quincenas y no le habían dado nada. Hernando le dijo a Aristóbulo “ya tengo 40 chipas arregladas”, entonces fueron a hablar con el administrador y el pregunto cuando era, le contestaron que 40 pesos, y no le pagaron el dinero porque era demasiado.

“Me fui para la casa y le dije a mi mama no me levante que no voy a trabajar mañana. En la mañana llego Aristóbulo y me dijo que me estaban esperando para trabajar y le respondí que no iba a volver, aunque era consciente de que estaba necesitando dinero no accedí a ir a trabajar. Se fue Aristóbulo y luego volvió con la

razón de que me pagarían a 50 centavos el kilo, pero seguí en mi posición de no ir a trabajar. Al rato llegó Aristóbulo y me dijo: vaya que le van a pagar toda la plata pero respondí “no, es que no vuelvo por allá”. Nos fuimos los dos para el centro al camellón de comercio y me quede donde mi hermano Eduardo que trabaja en Peláez hermanos y le conté lo sucedido en el trabajo, ese día el gerente de Peláez hermanos estaba en el almacén, entro Eduardo a la oficina del gerente y le dijeron que estaban necesitando un mensajero y respondió que tenía a alguien y me hizo seguir, desde ese día comencé a trabajar a 40 pesos al mes”.

Peláez hermanos vendía todas las partes eléctricas, baterías Huila, baterías Varta, en todo el país había Peláez hermanos.

“Yo barría, trapeaba, lavaba y me iba para el taller donde armaban las baterías y les ayudaba (16 años) al poco tiempo ya sabía desempeñarme como ayudante de baterías, el que estaba de jefe de baterías se abrió y puso un negocio de baterías entonces el chino que estaba ahí de ayudante y lo ascendieron, entonces hable con Horacio el gerente para que me pasara a ayudante de batería, el gerente me dijo que para que si era el mismo sueldo. “Yo aprendí a hacer de todo eso en Peláez hermanos”.

A los 5 años de estar en Peláez Hermanos ya era el jefe de ventas en los años 49 al 54 esto nos muestra que a los 20 años ya era jefe de ventas. Hernando estuvo trabajando ahí hasta el año 1959.

“Luego comencé a pensar “Ya se trabajar, aquí no hay almacén de esto, me abro” un cuñado me presto 2.000 pesos para comenzar, por ahí cerca a los rueda en la Cr: 10 entre 18-19 en la placa 18-34 abrí el negocio que se llamaba Automotora Girardot. Vendía lo mismo de Peláez hermanos pero tenía la clientela que eran los mecánicos amigos míos. Les dije que iba a abrir un negocio y todos dijeron claro “eso fue así, un volador hacia arriba” eso fue en marzo cuando yo me salí, ahí tengo la carta donde me retiran, eso es un documento, don Raúl dio la orden que no me vendieran nada en Peláez hermanos”.

Hernando compraba en los almacenes de Bogotá “eso era la locura” expresa él.

-¿Qué hacía usted de diferente para que le compraran?

“No era complicado para venderles porque yo iba a los talleres de los mecánicos y les hablaba y les vendía las cosas. Llegue con un conocimiento muy amplio en distribución de productos pero también sabía reparar, todo el proceso desde el taller a vender los productos”.

En 1959 estaba disparado el negocio, “ya comenzó a haber producción, importaciones de mercancías, ya era un comercio verraco”. Tenía mucha influencia la reactivación económica del país, porque el país duro adormecido casi 20 años después del 1930 después de la guerra y vuelve a exportar café, vuelve a haber plata en el país, porque en ese entonces lo que falta era plata, había mucho trabajo, había comida pero no había plata.

“En Diciembre me llama mi hermano y me dice venga que Raúl el gerente de Peláez hermanos quiere hablar con usted, fui y hablamos, me pregunto cómo me estaba yendo y respondí excelente, muy bien, en 6 meses me he ganado 61 mil pesos “toda la plata del mundo” me dijo: “Hernando lo felicito yo venía a ofrecerle la gerencia de Peláez hermanos porque este año perdimos plata, pero siga allá” “eso era toneladas de plata”.

Automotora Girardot atendía a todas las regiones. Girardot era un centro comercial, llegaba toda la mercancía del centro del país en barco.

-¿De dónde saco la cifra de cuanto había ganado en esos 6 meses? ¿Le gustaban los números?

“Tenía una memoria espectacular, en ese tiempo no tenía como pagar un contador, llevar un inventario, entonces “tenía el don de comprar tal cosa a tal precio y saber que había una, que con la que me había llegado eran dos, vendía una y descontaba” “yo tenía el inventario acá en la cabeza, lo cierto es que

sumando lo que tenía en ese tiempo ya tenía 30 mil pesos en repuesto y de resto en plata y no debía nada”.

-¿Es iniciativa suya o alguien le comento entrar a ese mercado?

“Todos ustedes fueron a la escuela y les enseñaron a leer, mi escuela fue la empresa Peláez Hermanos y allá me enseñaron el negocio, yo me enamore de la profesión y me entregue a la profesión. Lo importante es cuando uno quiere y anhela algo tiene que entregarse verdaderamente”.

-¿Qué es lo que más daba plata en ese momento?

“La importación, Girardot era el centro de todo menos de repuestos, un señor Trujillo con el señor Rafael Charry montaron una rectificadora y empezó a llegar gente del Guamo, de Saldaña de todas partes a traer los motores para repararlos. Yo era amigo de Trujillo hablamos y le dije que me pidiera a mí los repuestos de motores y yo se los traía, respondió que sí. En ese tiempo llegaban 6, 7, 8 motores diarios, eso era una mina de plata, de toda la región llegaban motores”.

Luego de sus primeros años de éxito, Hernando empieza a importar mercancía, repuestos nuevos y accesorios para vehículos automotores, después motores a gasolina y cajas usadas, los traía de Estados Unidos, costaban 60 dólares. En ese tiempo en Estados Unidos cuando se varaba un carro le quitaban las placas y lo dejaban en la carretera, alguien le dio por empezar a recoger esos motores y a exportarlos a Colombia, Hernando no fue uno de los primeros, pero cuando él fue eso era la locura, ya tenía un local de 2.000 m² y lo lleno de motores, tenía 800 motores a gasolina.

El negocio era que allá costaban 60 dólares 240 mil pesos y se vendían a 2 millones de pesos. En ese tiempo uno presentaba el registro de importación y autorizaban pero ahora está muy controlado.

-¿Quién le conto del negocio de la importación?

“Me hice amigo de Gustavo García y me dijo un día que se iba a estados unidos porque un amigo Gonzalo Cabra que era un colombiano que vivía en estados unidos le averiguo en cuanto vendían los motores y Gustavo me dijo que iba a viajar. Fue hizo unos negocios y trajo unos motores que en Bogotá yo los compraba a millón y medio y en estados unidos 60 dólares. Le pregunte cuando volvía ir, me dijo que en 15 días, le dije me lleva? Y respondió que sí. Fuimos a estados unidos y me traje esa ves como 200 motores. Luego comencé a ir cada 2 o 3 meses, el gringo me llamaba a decirme: “tengo 200 motores y yo le decía ya voy”.

Del 1959 al 1968 no solo lo enriqueció la empresa, también obtenía ingresos por diferentes actividades “estaba metido en todo, en juntas de empresas, tenía presidencias. Ese periodo de vacas gordas me duro hasta que me secuestraron, hasta el 1992”.

Tabla 3. Propiedades Hernando Lozano Mora antes del secuestro

PROPIEDAD	CIUDAD	AREA MTS	ESCRITURA	FECHA
CRA 7C # 31-25	GIRARDOT	647	1587157	12- FEBRERO-69
CALLE 25 # 8A -65 301	GIRARDOT	50	2104	26 AGOSTO
CALLE 25 # 8A -65 306	GIRARDOT	50	1255	07-JUNIO-88
CALLE 25 CRA 10	GIRARDOT	2150	1202	11-MAYO-90
CRA 10 # 24-28 / 32	GIRARDOT	423	689	3- JUNIO-74
CALLE 25 # 8A - 37	GIRARDOT	218	270	2- ABRIL-08
CRA 4 # 8-32	ESPINAL		1211	22 – SEPTIEMBRE-08
CRA 4 # 8 – 20 AL 28	ESPINAL		1443	12- JULIO-90
CRA 4 # 8-04 AL 18	ESPINAL		1193	13-MAYO-92
COMPANIA				
CALLE 25 # 8 ^a – 12	GIRARDOT	225	271	2 ABRIL-08
CRA 10 # 24-72	GIRARDOT	538		2 MARZO-83
CALLE 25 # 8 ^a -53 L1	GIRARDOT	190		
CALLE 25 # 8 ^a – 65 APTO 101	GIRARDOT	109	2686	12- DICIEMBRE 83
APTO 201	GIRARDOT	125		
APTO 202	GIRARDOT	100		
APTO 203	GIRARDOT	158		
APTO204	GIRARDOT	179		
APTO302	GIRARDOT	46		
APTO 303	GIRARDOT	48		

APTO 305	GIRARDOT	50		
APTO 307	GIRARDOT	50		
APTO 308	GIRARDOT	39		
APTO 310	GIRARDOT	45		
LT C 9 M C MI FUTURO	GIRARDOT	73	2350	13 – DICIEMBRE-00
AN LT U 54 BELLO	GIRARDOT	96	1299	08-JULIO -00
CALLE 11 # 22-63 LAS MERCEDES	GIRARDOT	114		

“Yo manejaba todo primero a gasolina porque el diesel no era tan comercial, eran todos los carros a gasolina y como estaba tan barata se tenía a gasolina. El negocio se acaba en el 96 cuando en el gobierno del señor Samper a la gasolina le suben casi un cero, de costar 320 quedo en 3200 y eso acabo con todo el transporte a gasolina y todo el mundo trato de pasar a Diesel. Muchas personas tuvieron la inteligencia de cambiarse a diesel, yo seguí con mi gasolina y eso fue fatal para mí porque se perdió mínimo el 70% del comercio. Como tenía más de mil millones de pesos en repuestos que solo lo tenía yo en Girardot, después toda esa mercancía toco venderla por chatarra. A pesar que muchos me habían dicho que me cambiara al diesel pero estaba como Shakira siego sordo mudo, porque yo después del secuestro que fue el 25 de junio de 1992 deje de ser Hernando Lozano mora para convertirme en nada. Estuve secuestrado 2 meses pero no es el tiempo porque muchas personas han durado más, pero a mí me afecto mucho. Muchos me aconsejaron irme de Girardot como lo habían hecho otros pero no quise. Cuando pude vender las cosas a un muy buen precio que aún no estaban embargadas pensé si esto lo hice en 20 años yo vuelvo y me recupero, mentira, cuando uno va para abajo nadie lo detiene, eso son cosas delicadas. Yo deje de ser una persona activa, deje muchas presidencias, solo me quedo con la caja de compensación. Me decían: lo van a embargar y yo decía que me embarguen porque sabía que podía pagar porque debía alrededor de 500 millones de pesos que fue lo acordado con la guerrilla y a mí venían a comprarme un local en 2.500 millones de pesos, yo decía porque voy a vender si yo trabajo y pago esto, pero mentira. Lo peor no fue el secuestro a los 8 días que me soltaron me llama el

Negro Antonio me dice que el precio con que arreglamos quedo muy bajito y que lo tenía que doblar, le dije pero comandante aún no he terminado de pagar las deudas en los bancos, me dice no señor, usted queda pagando una cuota de 25 millones mensuales durante 2 o 3 años. Me apendeje, le daba concejos a amigos que estaban pasando por un crisis financiera y les decía que vendieran pero yo no aplicaba eso. Ahora analizo y digo que me paso a mi yo que fui tan sagas”.

-¿Que deporte hacia?

“Me gustaba el fútbol, ni bueno ni malo pero siempre estaba en el equipo del salón”.

-¿Era buen bailarín?

“Buen bailarín no, pero me gustaba brincar, en ese tiempo se bailaba, me gustaba la música de lucho Bermúdez, pacho galán, los melódicos. Era muy normal en la casa materna hacer paseo de olla, al rio. Los diciembres de niño en la casa”.

“Yo era juguetón con las damas, por lo regular iba a Cartagena 2 veces al mes y nunca iba a solo”.

Una anécdota que nos contó cuando tenía 50 años “Ya grande, bien, hombre de bien con dinero, llegue una vez a mi casa, yo hice una casa casi una mansión, llegue como a las 3 de la tarde y mi mama estaba reunida como con unas 8 o 10 nietas, llegue y le dijo ¿qué hace doña Inés? Y me dijo enseñándoles a mis nietas a hacer muñecas y a los niños enseñándoles a hacer otras cosas, Hernando le dijo “mama pero usted que va a enseñar si usted no sabe hacer esas cosas” y ella le dijo “pregunte quien era la que hacia las muñecas de navidad de sus hijas, quien hacia los carritos, lo que le aparecía en sus cabeceras en navidad lo hacía yo”. Ese era las navidades porque no había más”.

-¿Por qué nunca fue miembro del Club Unión?

“En primer medida no tenía como llegar allá, no era de dedito parado, el club era muy elitista, tenía que ser hijo de pepito y pepita, cuando ya empecé a ser concejal y ser importante comencé a hacer socio del club campestre que era más popular. Como era Don Hernando Lozano Mora al poco tiempo ya era miembro de la junta, luego era el presidente del club”.

-¿Que pasaba a nivel político cuanto tenía 30 años?

“Estaba dedicado a hacer plata, en el 64 había conocido al doctor David Aljure Ramírez el jefe del partido liberal de Girardot, jefe del partido liberal en Cundinamarca y miembro del partido a nivel nacional, a mí la política poco me gustaba, si no que había hecho una gran amistad con un señor que se llamó Luis Enrique Torres López que era chispas, en Girardot era la persona que revoluciono el deporte en la ciudad de Girardot él fue el dueño del equipo Jaumeria López que fue el equipo más glorioso e importante que ha tenido Girardot, lo conocí estudiando en el colegio, me llevaba 3 años, él era más amigo de mi hermano José Antonio que era mayor. Cuando me entro a trabajar en Peláez hermanos el termina el bachillerato y en ese tiempo salían de contadores era un bachillerato comercial técnico comercial, él era hijo de los duelos de jabonerías López el siguió trabajando ahí y fue el contador, después comenzamos a conocernos y me da una idea. Alguien le dijo que en barranquilla iba a haber un congreso de futbol e iban a nombrar una ciudad para que realizara el primer campeonato nacional de futbol juvenil en Colombia. Enrique hablo con el alcalde que era Pedro Rojas Gutiérrez y con el secretario de obras públicas. El alcalde no sabía ni que era el futbol, en ese tiempo no había ni estadio. Yo ya tenía mi negocio y un jeep y enrique trabajaba a una cuadra y pasaba muchas veces y nos saludamos, y yo le hacia el favor de llevarlo a hacer sus vueltas y con solo ese gesto de llevar a enrique, ese campeonato fue de las cosas más importantes que han sucedido en Colombia, se ganó mucha plata y salió muchas estrellas importantes del futbol de Colombia. Como enrique era amigo de David Aljure entonces se vincularon políticamente entonces yo empiezo a meterme con enrique con el doctor David. Comencé a

andar con David y me decía que lo acompañara, entonces yo le decía “lo acompaño porque quiero acompañarlo no porque me guste la política ni se hablar”.

En el año 1966 para el concejo nombraban gente prestante de la época. Al siguiente periodo en el años 1968 Hernando se había metido a las cosas deportivas, era muy amigo con David Aljure, Abelardo Góngora, Luis Alberto Pérez, Excelino Rodríguez Junior. “Estábamos en parranda, David me dijo: lo necesito en el concejo. En ese tiempo el que hacia la lista era el director del partido liberal del departamento entonces el sacaba a 6 a 7 concejales. Le respondí métame ahí pero de relleno, pero hice cosas muy importantes, yo siempre fui un hombre de iniciativas. En Girardot acabaron la gente cibica que ponía de su bolsillo para hacer las obras, ahora se politizo todo. Mi misión era servir. Todo se acabó cuando la política se metió en todo y acabo con todas las instituciones. Yo hacia una política de servicio, la política de ellos era por puesto, por plata, por poder”.

- ¿En qué año se casó? “En el año 1954”.

-¿Cuántos hijos tuvo?

“6 hijos, 2 mujeres, 4 hombres. Ahora son comerciantes, el único que estudio fue Raúl que se graduó del Externado de Colombia. Ellos no tuvieron un buen padre porque no le di a los hijos míos lo que un hijo quiere, amor, cariño, tiempo, enseñanza, consagración, me dedique a hacer plata, yo les di plata toda la que quisieran. Hoy en día trabajan, tarde pero aprendieron a trabajar. Mal crie a mi hijos, les pagaba apartamentos grades con dos muchachas de servicio. Fue tanta riqueza que yo me olvide de mi familia. Por el afán de conseguir dinero descuide a mi familia”.

“Mi esposa se murió a los 31 años en 1971, con ella empezamos a hacer una familia un hogar, cuando ella murió todo se acabó porque quien hace el hogar es la señora”.

“Fui muy prepotente, autoritario porque en todo me iba bien, pero era muy humanitario, me gustaba hacer obras sociales. Tenía poder político. Antes de que me secuestrara la guerrilla yo tenía 28 propiedades, era una de las personas más ricas de Girardot. Tenía una finca que se llamaba la Furatena de 120 hectáreas que la compre en 24 millones la vendí en 38 y en 2 años la vendieron en 360 millones. Yo era un Midas, donde ponía las manos se volvía oro”.

-¿Porque tenía tanto éxito?

“No sé, eso fue un don que me dio Dios y no lo supe aprovechar, yo era muy vivo para los negocios, con los únicos que no supe ser vivo fue con la guerrilla porque cuando ellos me secuestraron yo me acabe en el 92.Me secuestro las Farc el frente 22 y después el 44 con sede en Viota que lo dirigía el negro Antonio. Me toco pagar muchísima plata. El éxito mío fue que yo me supe rodear, de amigos y de miembros de junta”.

Una anécdota del ejercicio de ser parte de una junta fue: “Formamos un equipo con personas importantes y nos adueñamos del club campestre, de la caja de compensación y de Fenalco. Reunido con mis amigos me dijeron: Oiga Hernando coja usted la presidencia de Fenalco y yo les dije que sí pero con una condición, que yo escojo quien me acompaña en la junta directiva, lo aceptaron y nombre a Jorge Borge gerente de Babarúa, German Arellano gerente de Postobon, Luis Enrique Jaramillo gerente de Gaseosas Sol, Rosita de Ruiz que era gerente de banco, el más insignificante era yo. A veces yo metía las patas prometiendo cosas que yo no podía hacer pero como tenía una junta que me respaldaba entonces yo los metía en la verraquera. Pasábamos por un tiempo de mucha inseguridad en Girardot llamaron al presidente de la cámara y a mí como presidente de Fenalco y nos reunimos, el mayor de la policía me dijo Hernando presida usted la junta de

seguridad en Girardot, dije bueno, que hay que hacer? no, usted proponga entonces dije bueno, Fenalco regala 10 motos, el mayor respondió: que bueno, con eso mejoraran mucho las cosas, acabamos la reunión y salimos a las 8pm y me fui pensando cómo voy hacer para dar 10 motos, entonces llame a María Eugenia que era la directora y le dije que me citara a la junta al otro día a las 8am diga que es urgente. Al otro día cuando llegue les dije: hermanos ustedes se metieron en la verraca, todos preguntaron ¿por qué? Y les respondí que de jetón me puse a prometer 10 motos, entonces Ernesto Manzanera me dice yo le regalo una moto, El doctor Jorge Bonet yo le regalo una moto, la señora Rosita de Ruiz me dijo que me regalaba otra moto y ese día se juntaron 7 motos y luego se completaron las 10 sin tener necesidad de poner ni un solo peso, yo no regale nada. Es la forma de como uno está rodeado”.

-¿El éxito lo obligo a tener secretos?

“No, yo siempre fui geti suelto, no he sido egoísta porque creo que las personas egoístas no triunfan. Si uno es inquieto le va bien, uno no tiene que ser intermitente en las cosas”.

-¿Cómo era usted con los empleados?

“Yo nunca he despedido a alguien en mi empresa y si lo bote una o dos veces fue por ratero. Todos los años yo le hacía a los empleados una fiesta. Yo era un poco de mal genio, prepotente pero generalmente considero que fui un buen jefe. Yo les pagaba seguro social a todos mis empleados pero nunca me pague a mí porque uno cree que hoy está aquí mañana también. Yo cambiaba de carro cada dos años. Yo nunca he sabido la plata que tengo y la que cargo en el bolsillo”.

5.1.2 Francisco Manzanera Henríquez (Paco Manzanera)

Los nexos de la familia Henríquez con Colombia se remontan hacia el año 1908. Esta familia de procedencia Judía llega a Colombia por el exilio de judíos de la

península ibérica escapando de la persecución y en busca de la libertad religiosa. La familia Henríquez venía de Curazao y entraron por Santa Marta a Colombia. Luego de meses asimilando la sociedad colombiana se radicaron en Barranquilla y allí establecieron lazos sociales con familias nativas como los Galofre y los Manzanera. Muchos de estos judíos se casaban con mujeres u hombres locales y tenían que abandonar o disminuir su identidad judía, este fue el caso de las hijas de los Henríquez, tuvieron que jurar y apostatar al judaísmo para casarse con los Galofre y Manzanera y educar a sus hijos en la religión católica.

Desde muy temprana edad Francisco Manzanera comenzó su actividad comercial, trabajo en el Banco Francés e Italiano de Barranquilla el cual tenía sede solo en Bogotá y Medellín para la América del Sur, hoy en día transformado en el Banco Sudameris.

Los primeros en llegar a Girardot fueron los primos Alberto y Raúl Galofre Henríquez (1920) gente comerciante y de negocios que fueron atraídos por las actividades de producción, comercialización y desarrollo regional de Girardot. Heredaron de su padre la empresa Alberto Galofre compañía, al morir su padre cambian el nombre de la empresa a A&R Galofre Sucesores y nuevamente cambian su nombre a A&R Galofre Limitada. Con este nombre Crean la única Agencia COLTEJER (Compañía Colombiana de Tejidos) en Girardot, empresa pionera textil de Latinoamérica. Tal merito otorgaba estatus a los dueños de las agencias y exclusividad por su método de venta, para ese entonces COLTEJER solo vendía sus telas a través de las agencias edificadas en ciudades importantes del país las cuales vendían al por mayor. Con el tiempo los hermanos Galofre se convirtieron en una de las familias más prestantes y adineradas de Girardot; logran expandirse comercialmente y abren un nuevo negocio en Bogotá, los Galofre requieren un traslado a la capital del país para estar enfrente del negocio, así que se traen para Girardot a Paco Manzanera para que trabaje para ellos. Paco llega en 1930 a trabajar en la empresa de sus primos tenía entre 15 a 20

años, lo preparan para hacerse cargo del almacén Agencia de COLTEJER A&R Galofre ubicada en la Cr 16 enseguida de la actual DIAN.

Paco Manzanera conoce la familia Jiménez provenientes del Tolima, dueños de la tipografía Colon, eran 8 hermanos, Paco se casa con una de las hermanas Mercedes Jiménez Trujillo, tuvieron 3 hijos, la mayor Marta, el segundo Pacho y el menor Ernesto.

En ese tiempo era la única agencia de COLTEJER en Girardot, años después nacen otras agencias de telas como Fabricato de Maclovio Alvira & Cia., Tejicondor de los Carvajal.

Como Gerente de la empresa empieza a posicionarse como empresario y a involucrarse en el tema social, se hace miembro del círculo social de la gente más prestante de Girardot, tenían un buen sueldo, ya no como empleado si no con participaciones en las empresas.

Paco se trae a sus hermanos de Barranquilla, primero a Rafael en el año 1936 y lo pone en frente de algunas representaciones como Westinghouse de electrodomésticos americanos.

Un día Juan de Dios Giraldo un hombre con mucho dinero y buen amigo de Paco, le hace una propuesta de montar una Agencia COLTEJER y hacerles competencia a sus primos porque en realidad eso es lo que don Paco sabía hacer. Paco no cumplía con las dos condiciones para tener la agencia que era ser paisa y tener el capital suficiente para respaldar el crédito que da COLTEJER, pero Juan de Dios si, entonces acordaron ser socios, crearon una empresa que se llamó Francisco Manzanera y Compañía Limitada.

Luego don Paco independientemente monta la empresa Francisco Manzanera Henríquez que era una empresa de representaciones de mantecas, aceitas, dulces, sal.

A lo largo de su vida don Paco se inventó muchos negocios, Elías Cano su sobrino recuerda: “Se inventó Aceite de Aguacate para peinarse, luego se inventó una joda que era insecticida, tuvo fábrica de camisas”.

Girardot tenía una fuerte tendencia confeccionista, habían muchas fábricas de ropa, las empresas les vendía a los almacenes de tela, a los grandes confeccionistas que compraban por rollos y adicional a esto tenían un grupo de vendedores que salían a visitar la región y a vender.

Con algunos amigos compran la Piscina Girardot a Luis Camacho y luego hacen el hotel Bachue, en su época tuvo los más altos índices de ocupación hotelera del país, el movimiento de ocupación era de lunes a viernes por los agentes viajeros, pilotos de fumigación de la región.

Crea el club Unión, inicialmente sin sede así que por iniciativa de don Paco arranca la campaña para construirla, socialmente las personas prestantes requerían un lugar en donde reunirse. Se inaugura en 1946, sus socios fundadores fueron 8 Girardoteños todo fue construido con dinero de los socios, se convirtió un club exclusivo, si no eran socios del club no ponían entrar ni ser invitados, las mujeres no podían ser socias.

En la década de los 60 fue el comerciante más importante de la ciudad a pesar de que no fue rico. Tenía un carisma impresionante, querido y apreciado por la gente, como buen costeño tenía un tono de voz fuerte, gruesa y potente.

Jugaba mucho tenis en la única cancha que había en la ciudad en el hotel Tocarema, nadar en la Piscina Girardot y se reunirse religiosamente todos los viernes en el Club Unión a jugar Dado Corrido. Don Paco siempre hizo la labor de llevar a la gente al club, se inventaba cuanta cosa podía para que la gente asistiera, por eso se acabó el club porque cuando se murió don Paco no hubo quien siguiera esa labor.

Cuando muere don Paco la familia se fue enterando de todas las acciones cívicas que el hacía, le pagaba el colegio y la universidad a los muchachos de las veredas.

Políticamente tenían una filiación liberal, jamás se dejó vincular con ninguna actividad política, fue un hombre cívico, no ejerció la política, si influyo mucho porque tenía una cosa muy importante, un gran poder de convocatoria, esa fue una de las razones por las que fue muchos años presidente del club unión, era muy escuchado, sus opiniones eran muy tenidas en cuenta.

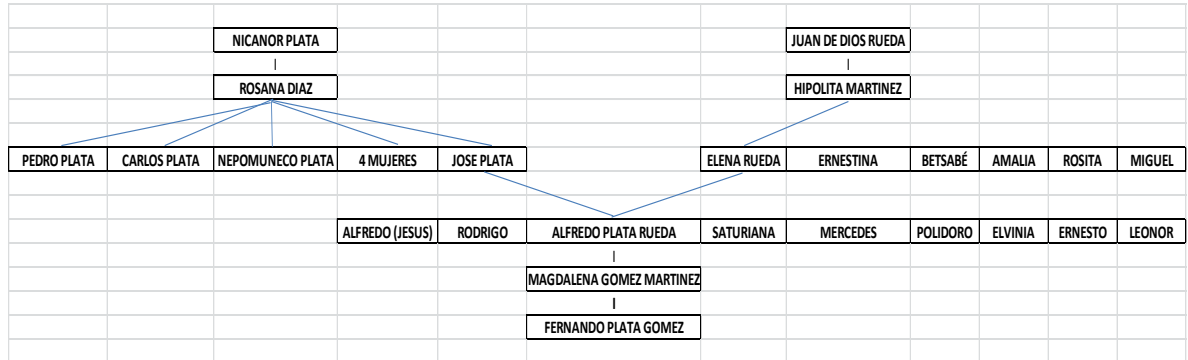
Mazanera alcanzo a sentir la crisis del textil. Muere en 1976, lo cogió un infarto en el banco central hipotecario, el segundo infarto. En sus años de vida nunca experimento el fracaso de ninguna de sus empresas. Luego de su muerte sus hijos quebraron y perdieron todo, los hijos tenían un afán de gigantismo, abrieron COLTEJER en Neiva, Cartago y Bogotá, todo estaba enfocado a la industria de la confección, el confeccionista trabajaba a crédito, así que tenían que venderles a crédito, por lo tanto requerían un capital de trabajo grande. Estando en este boom de las ventas vino la destorcida de los confeccionistas por el contrabando, las bajas de aranceles y por la confección de los países asiáticos, el 90% de las fábricas quiebran, entre esos los hijos de don Paco, perdieron todo, solo quedaron con una casa. Hoy en día no subsiste ninguna empresa de nuestros ancestros.

Los dos hijos de don Paco siguieron su línea empresarial, Ernesto fue político lleugo a ser Representante a la cámara, fue contralor de Cundinamarca.

5.1.3 Alfredo Plata Rueda

En Zapatoca municipio de Santander vivían Los Plata, una familia numerosa, fruto de la unión de José Plata y Elena Rueda; tuvieron 9 hijos, 5 hombres y 4 mujeres, a los cuales no les falto nada, una buena crianza y mucho amor consideraban lo suficiente; el tercero de ellos se llamaba Alfredo un futuro empresario que acogería la ciudad de Girardot por muchos años. Nació el 26 de abril de 1913.

Ilustración 6. Árbol genealógico de Alfredo Plata Rueda



Don José plata hombre de poco estudio pero lleno de decisión y carácter, daba sustento a su familia con una posada para mulas y bestias que traían los viajeros y representantes de las empresas, donde les proporcionaban alimento y estadía. Luego se radican en el Socorro Santander y Alfredo ya en primero de bachillerato a sus 15 años se empleó en el importante almacén de los Márquez, un almacén que expendía tejidos de la textilera de Samaca, una de las primeras de su género en Colombia, trabajaba como vendedor de mostrador.

A su corta edad Alfredo era simpatizante con la política y las labores cívicas, salía a caballo a hacer proselitismo por las veredas, era un hombre dado a los eventos sociales y se placía en los juegos de billar. Extendía su servicio por medio de labores cívicas, tratando de devolverle a la comunidad todo lo que le ha dado, este fue un principio que lo acompañó hasta la muerte y se acogió como legado en su generación.

Dice su hijo Fernando Plata “civilmente y socialmente cada uno en su tierra hemos tratado de devolverle como principio a la comunidad todo lo que la comunidad nos ha brindado”.

Lo describe su tía Mercedes en su libro Añoranzas: “Su vocación de servicio fue su distintivo, participaba en todo lo que fuera cívico, esto, unido a su simpatía lo hizo querer de todos y todas”.

(1926) Estando trabajando en el almacén de los Márquez lo conoce un viajero de la casa importadora Breuer Moeller & Co. compañía que importaba alambión, lamina y muchas cosas más desde Alemania a Barranquilla, al conocer a Alfredo lo atrajo su habilidad como vendedor y su perfil comercial y le propuso vincularse a la compañía. La propuesta fue consultada en casa y aceptada, considerando que era un paso importante para el porvenir de la familia. Faltaba cumplir solo un requerimiento del viajero de la Breuer Moeller & Co. saber escribir a máquina, en el momento que le ofrecieron el trabajo a Alfredo, resaltaron que era una condición crucial para acceder al trabajo, él es su astucia contesta que sabía perfectamente escribir a máquina, sin conocer si quiera una, claramente sin tener la más mínima idea de cómo hacerlo. Quedaron en reunirse con el viajero en un mes para hacer las pruebas requeridas, en ese mes Alfredo desde que salía del almacén de los Marquez hasta la 1 o 2 de la mañana practicaba máquina con un método llamada Remington rand. La mamá Elena tenía que aplicarle vaselina y ungüentos porque no resistía el dolor en los brazos por estar escribiendo, gracias a esta dedicación aprendió a escribir a máquina y logra vincularse con la empresa.

Alfredo se enfrentaba a un cambio radical en su vida, con poca experiencia laboral y contando solamente con segundo de bachillerato, y por cierto el ultimo grado que culminaría académicamente. Se sentía un poco inseguro, no era fácil, dejar la familia, los amigos, y lo más importante, la novia, aunque ninguna de estas razones fue suficiente para no correr el riesgo.

Viaja desde el Socorro vía rio Magdalena bajando a Barrancabermeja y luego a Barranquilla. Al llegar allí fue muy bien recibido por Eneida González quien era la dueña de la residencia donde se instaló, igualmente el grupo de empleados de la Breuer Moeller & Co. lo recibió con mucha cordialidad. Se adaptó rápidamente a

las costumbres de la cultura costeña y al trabajo en ventas en la compañía. En muy poco tiempo, gracias a su excelente rendimiento fue puesto en un cargo muy apetecido, lo nombraron Agente Viajero, por su experiencia y buen trato con la clientela. Su medio de transporte era el Río, también tenía una mula o dos para transportar las telas y promover los productos que comercializaba. Así recorre todo el Magdalena, solía relatar sus aventuras por esas ciudades como Montería, Mompo, Sincelejo, Corozal, El Banco, Calamar, etc. cargado de muestrarios y de ilusiones.

Fernando nos contaba esta experiencia de su padre “Una de esas anécdotas es llegar a El Banco Magdalena donde ya sabía que el anterior representante o agente viajero que se llamaba en esos tiempos, él llegó y existía una señora Libanesa nunca le quiso comprar al anterior agente, él la conoce y trata de venderle y ella lo rechaza respectivamente, él llega después de una inundación muy grande donde toda su mercancía quedó totalmente inundada, todo mojado las telas, tuvo que pedir permiso a la alcaldía de que le permitiera extender todas las telas en el parque para que se secase la señora que estaba en ese parque lo vio tratando de rescatar y salvar las cosas, le llamó la atención. La única forma en que pudo llegar fue que se dio cuenta que la única niña que tenía de 5 años se entusiasmó con ese circo que se estaba armando en el parque telas, hojas, libros, con esos colores, él se encariña con ella, todavía soltero, le da a la niña un buen trato y se dirige a la señora (sabiendo que era la cliente que lo había rechazado) y le dice que si le permite tomar una foto a las dos y como pudo consiguió un fotógrafo que estaba en otro pueblo cercano y le lleva la foto y se la regala, después de esa situación que vivió con esta señora se convirtió en el primer cliente de él de toda la zona que él manejaba, para él fue una ganancia de simplemente haber sido amable con ella. Así es para marcar lo que era Alfredo plata en todas sus relaciones con toda la comunidad y personas que lo rodearon.

De todos los recorridos pasa por Girardot, él decía que la gente de Girardot en esos tiempos especialmente con que hizo amistad fue con José Aljure, paco

Manzanera y Carlos Jiménez, le pareció una gente muy querida, además Girardot era la puerta de entrada de todo lo que llegaba a Bogotá, dijo esta es la ciudad icono desarrollo del País 1935.

Estando en barranquilla alquila la casa de Julio Mario Santo Domingo y se trae toda la familia a vivir a Barranquilla en (1937), los menores siguieron sus estudios y los otros se ocuparon en buenos trabajos.

Alfredo se retira de trabajar de la compañía Alemana para ser independiente y montar su propio negocio. Tomó algunas representaciones de productos nacionales, previendo la situación de la segunda guerra mundial, que provocó la suspensión de actividades de todas las firmas Alemanas, en ese entonces EE.UU. obstaculizó los negocios e inversiones de los Alemanes residentes en Colombia.

Una anécdota, cuando el entra a trabajar a Brother Molier despiden a un trabajador le dan una plata por haberlo despedido, pero cuando Alfredo se retira no le dan ni un peso “pero un momentico yo he estado trabajando 4 o 5 años y a fulano de tal que lo despidieron si le dieron plata” le contestaron “ es que a usted si lo necesitamos a él no, como usted es una persona excelente y buena y en algún momento me puede pedir que vuelve, en cambio al que eche le tengo que decir que se vaya y no lo quiero volver a ver, usted deja las puertas abiertas”.

Alfredo viajo al Socorro, se vio nuevamente con su novia Magdalena Gómez Martínez una joven de Simacota una población cercana a Zapatoca, y que luego se radicaron en el Socorro como la familia Plata Díaz. Ella trabajo con una ferretería comercializadora en el Socorro después manejo la asistencia de la gerencia de un comerciante Santandereano muy importante. Dice su hermana Mercedes en su libro Añoranzas pg 34: “Rompieron el dicho de que el amor pasado por agua no perdura. Paso por agua sí, pero el Magdalena de por medio no rompió su fidelidad y regresó a casarse.”

Se casa en 1941 y resuelven radicarse en Girardot, se hospedan en la casa de Parmelio Tobón en la Cr: 12 era casa de habitación frente al pasaje real. A sus 27 años de edad era independiente, comercializaba inicialmente Lamina, Alambrón y pesas, teniendo los contactos que había logrado como agente viajero.

La familia resolvió irse para Bogotá, Alfredo y Rodrigo constituyeron la firma Plata R. Hnos y abrieron un almacén en Bogotá de productos y hierros y acero, aprovechando las conexiones de Polidrolo en Barranquilla, les mandaba los productos y los comercializaban en Bogotá. No eran importadores directos si no representantes.

1945 En esa creatividad Alfredo plata monta El Norte el primer concepto de supermercado a dos cuadras de la 53 con 13 en Bogotá eso lo monto con los recursos que hacia Alfredo comercializando. El Norte era el segundo supermercado en Bogotá después de Carulla.

Ellos vivían en el 2 piso de la casa y abajo era el almacén, ya con su único hijo de pocos días de nacido, el 9 abril del 1948 luego del asesinato de Gaitán cogieron a piedra la casa porque la gente creía que los conservadores habían matado a Gaitán, no lograron entrar por las rejas de metal instaladas pocos días antes. Alberto Lleras Camargo vivía cerca y era cliente del almacén, logro hablar con la policía para que colocaran un batallón y alejar la gente. El Norte era tal vez la única parte donde se podía conseguir de todo sin alterar los precios, cerca de 3.000 personas entraron al almacén en una sola mañana.

En el año 1949 adquiere una granja casi que autosuficiente producía, curaba, pera, hortalizas, flores, patos, gallinas y ahí vivían y seguía con el almacén.

Los negocios de comercio se hacían generalmente en la calle 13 con 8 en los sótanos, la gente tomaba tinto y se hacían los negocios, ahí Alfredo conoció a un paraguayo jugador de futbol de Millonarios, comenzó a hablarle bellezas de Paraguay y lo entusiasma con la republica de Paraguay. Alfredo vende todo lo que

tenía, vende la finca, liquida El Norte y se van, con su hijo de 4 años de edad. Viajaron vía Panamá- Buenos Aires- Asunción en Avión.

Llegan los 3 solos al Paraguay (Alfredo su esposa e hijo) el cambio de moneda fue benéfico, compro un terreno en Fernando de la Mora a 15 minutos de Asunción, monto 20 hectáreas de ganadería lechera no procesaban la leche y después adquirió otras propiedades.

En Paraguay ya estaban socialmente integrados, no tenían muchos recursos, Alfredo era un trabajador muy verraco y gozaba lo que hacía y del trabajo que ofrecía, nunca le importa el dinero. Se categorizaba en clase Media o media para abajo.

Duraron 2 años y medio en el Paraguay, su hijo Fernando comenzó a enfermarse, la esposa añoraba a su madre a su familia, resolvió vender y se devolvió a Colombia exactamente a Girardot por los recuerdos que él tiene de la gente querida, el comercio y desarrollo de la ciudad.

Llegan a Girardot en 1955 estaba de presidente Gustavo Rojas Pinilla, llegan a vivir a la calle bajando por el Tocarema, llego con una base de dinero de lo que vendió en el Paraguay, se hospedaron en la calle 19 # 10-58 en arriendo.

Girardot conservaba el empuje y desarrollo comercial, en el comercio de telas, café, cacao, plátano, pescado, la plaza de mercad de muy abundante.

Encontró una oportunidad de negocio en la construcción de las carreteras melgar-Girardot y Espinal-Girardot, monta la distribución de arena, gravilla y recebo, todo fue con sus recursos propios, comenzó con una volqueta, luego dos y tres hasta 6 volquetas. El sacaba arena fina del rio magdalena y del rio Sumapaz.

Simultáneamente con este proyecto resuelve alquilar la esquina de la Octava con 22 un lote de 2.000 mts², donde almacenaba parte de la arena y a producir

celosía de cemento (año 59 a 60) tenía 4 trabajadores, haciendo diseños de diferentes figuras y se vendía por metro cuadrado.

Se le ocurre vender postes en cemento, rectos para cerca y otros con ángulos para divisiones de cerca, introdujo un concepto nuevo en la estructura interna para facilitar el manejo.

Dice su hijo Fernando: Su atención y servicio de calidad le fue dando fama de una persona cumplidora y honesta.

Abrió una sucursal en Espinal de venta de postes, allá tenía 2 personas que hacían los postes, no duro mucho esa sucursal, la cerró y se dedicó en el punto de Girardot

Crea Fincas para venta y alquiler de Finca Raíz, con el tiempo se lo vendió José Aljure. Independiente a esto comenzó a comprar casas las habitaba y luego de que se valorizaban las vendía y de ahí fue adquiriendo un patrimonio.

En 1958 le dan la distribución de Pavco, cambia la producción de postes y tubos de cemento por la distribución de estos productos, de cemento, ladrillos, motobombas. Así fue como empezó la empresa Alfredo Plata Rueda, vende el lote donde tenía la fabricación y compra un lote cerca endeudándose en el banco para comprar el almacén donde están ubicados actualmente en la Calle 22 # 7a- 25 barrio Granada, luego compra en frente una bodega.

Era muy visionario, un hombre de mucho sentido común, leía y escribía muy bien. El éxito de su negocio fue la persistencia, sus buenas relaciones

Actualmente la empresa ofrece 16 líneas de productos de empresas de reconocida calidad como Pavco, Arseg, Alfa, Astralpool, Colempaques, Gricol, Aguacol, entre otras. Entregan sus productos a domicilio para garantizar un rápido y eficiente servicio.

Misión: Disponer de una amplia gama de productos para el sector de la construcción y atender en forma eficiente y profesional las necesidades de nuestros clientes. Respetar las políticas comerciales de nuestros proveedores y desarrollar en forma entusiasta sus estrategias de mercadeo.

Visión: Estar a la vanguardia en la atención de los clientes, suministro diverso y oportuno de productos y en la implementación de procesos novedosos de mercadeo, que nos distinga como el mejor establecimiento de comercio de productos para el manejo eficiente del agua, piscina, jacuzzi y alquiler de andamios en la región.

Alfredo figura entre los socios honorarios del club unión, frecuentaba basares, bingos para recoger recursos para obras de caridad. En tres ocasiones le ofrecieron la alcaldía de Girardot, nunca lo aceptó. Fue fundador del club rotario de Girardot.

Alfredo termina siendo gerente de las empresas públicas de Girardot, arreglo la plaza de mercado, e hizo el acueducto de Girardot, trajo la maquinaria y todo lo necesario para la construcción.

Relata su hermana Mercedes en su libro: “Ha ocupado todos los cargos que son gratis: Síndico del Hogar de Ancianos San Antonio, Presidente del Rotario, del Club Unión, de la Cámara de Comercio. En una ocasión lo buscaron para que se hiciera cargo de la gerencia del Acueducto. Girardot, a orillas del río Magdalena en donde todavía no es alcantarilla, tenía limitado servicio, por falta de instalarle más tubería. Había un lote de tubos arrumados en los patios del acueducto, pero nadie emprendía el trabajo de instalarlas. Él se propuso a lograrlo. Para ello había que suspender el servicio por sectores y el Concejo le hizo un debate para protestar por los cortes. En dicho debate alguien dijo: Es que el señor Plata le quita el agua es a los liberales, a lo que Alfredo contestó: Si no se la quitó a los liberales entonces a quine, si aquí el único godo soy yo.”

El señor Alfredo Plata muere en 2006, él se enferma y le pide al hijo que le diera una mano en el negocio, el hijo se dio cuenta que era un jefe, dejaba hacer, terco en algunas cosas pero en la mayoría de sus enfoques y razonamiento bastante proactivo, creativo y emprendedor. Tenía unos conceptos de negocio, vida, de manejo y relacionamiento que yo no lo había visto en las empresas donde anteriormente había trabajado.

Alfredo nunca proyectó ni manifestó una expansión, seguramente pensaba pero nunca lo manifestó.

Legado a su hijo: “cuando estaba a cargo de la empresa intentaron extorsionarme con llamadas desde la cárcel de Picalañas, se descubrió toda la red, en esa época del comandante de la policía era mi primo y me puso todo el grupo del Gaula la sijin, guardias, escolta, esa época duro un año”.

“Cuando yo llegue en el año 1998 como Gerente comercial de la empresa, empecé a cambiar los procedimientos, a buscar descripciones de cargos, a establecer estadísticas, mi padre era enemigo de sistematizar el negocio. Estuve hasta el año 2001, Girardot estaba enfrentando una crisis en el mercado de la construcción y la empresa se vio afectada, no daba para los gastos que familiar y personal tenía, así que tomamos la decisión de que yo volvía a Bogotá a emplearme. Trabaje 6 años, después de muerto papá trabaje dos años más esperando mi jubilación. Me pensiono en el 2008 y tomo la decisión de venirme para Girardot y ponerme en frente de la empresa de papá. La empresa pasa de ser Unipersonal a ser una Sociedad Anónima para darle formalismo a la empresa”.

-¿Cómo proyectan la empresa?

“La veo expandida hacia el Tolima, hacia el sur occidente de Cundinamarca. Ya empezamos hace un mes en Ibagué, estamos atendiendo 17 municipios, tenemos 18 proveedores”.

5.1.4 Entrevista a Gloria y Estela trabajadoras de Alfredo Plata Rueda

¿Cómo hacía el proceso de selección de personal?

“Pedía algunas referencias, pero se basaba mucho en una percepción, él tenía un ojo clínico para eso, se daba cuenta quien le servía con solo mirar la persona. Como jefe daba una estabilidad laboral, la mayoría de los trabajadores salían pensionados de la empresa. Manejaba sueldos por encima del mínimo, los pagos eran muy cumplidos, con todas las prestaciones. Al momento de corregir a sus empleados los llamaba a solas y se lo decía solo a él, no se ponía a pelear ni a gritar para que todos se dieran cuenta. Era un hombre muy humano, era una persona tranquila, en momentos de crisis o problemas en la empresa solucionaba todo por medio del dialogo”.

“Los empleados tenían un gran sentido de pertenencia y eso lo recompensaba don Alfredo Plata. Alfredo hacía integraciones cada año, él se encargaba de organizar a final de año una actividad para todos los trabajadores en casa de un gran amigo que tenía piscina. Igualmente en fechas especiales como amor y amistad y cumpleaños”.

5.2 PROYECTO ENCUENTRO DE SEMILLEROS REDCOLSI NODO BOGOTÁ.

El resultado de este proyecto fue la recolección de experiencia y nuevo conocimiento generado de la interacción con otros semilleristas, y el intercambio de saberes en los diferentes campos de conocimiento.

Se obtuvo la certificación como ponente del encuentro. Todavía no se publican los resultados oficiales de la evaluación de la ponencia. Algunas recomendaciones que hizo el Par en la ponencia fue reafirmar los referentes teóricos y mostrar más la metodología aplicada.

Ilustración 7. Certificado como ponente en el Encuentro regional de semilleros.



Estos eventos refuerzan la producción de investigación en la academia e incentivan cada esfuerzo. La participación en este proyecto nos dejó una gran experiencia con respecto a la organización de este tipo de eventos, la gestión de la Universidad y el método de evaluación y presentación de las ponencias.

5.3 PROYECTO CULTURA EMPRENDEDORA INVESTIGATIVA

A través de las actividades programadas para la recolección de información se lograron los resultados descritos en la tabla 4. La labor de recolección fue exaltada sobre las demás sedes y seccionales por su máximo cumplimiento.

Tabla 4. Reporte de gestión en las encuestas del proyecto Cultura Emprendedora Investigativa

CLASIFICACION DE ROL	TOTAL
No vinculado a Ucundinamarca	1
Docente Ocasional tiempo completo	4
Egresados	151
Estudiante Diurno	405
Estudiante Nocturno	215

Directivo	1
Funcionario	0
Docente Administrativo	0
Docente Ocasional cátedra	7
Asesor Académico	0
Estudiante todo el día	0
Total General	784

Con la recolección de información culmina el proceso de encuestas, se da paso a la creación de tablas y gráficas y análisis de la información.

6. DISCUSION

La Universidad de Cundinamarca, Seccional Girardot, está comprometida con el desarrollo económico, político y social de la región, por esta razón se crean proyectos de investigación con base a sus necesidades, trabajando desde diferentes escenarios académicos para aportarle a este deber.

Las regiones más prósperas y dinámicas se explican por la existencia de empresarios innovadores que tienen la capacidad de poner en marcha una serie de cambios que conducen a un crecimiento económico de toda la región. Por tal razón este proyecto busca destacar la historia de los Empresarios Pioneros del Alto Magdalena que fueron la base fundamental para el desarrollo y crecimiento del interior del país, historias que necesitan ser contadas y plasmadas para generar nuevos conocimientos para la academia y las futuras generaciones, provocando una cultura de emprendimiento en los jóvenes con determinación dispuestos a lanzarse a la aventura de sus sueños, proyectos e ideas de sus propios negocios.

Empresarios Pioneros del Alto Magdalena tomo I será la primera publicación que narra hechos históricos de empresas y empresarios que han contribuido a la consolidación de la provincia del Alto Magdalena como una región vital para el desarrollo del centro del país. En el presente trabajo se relacionaran tres experiencias empresariales, el caso Hernando Lozano Mora, Francisco Manzanera Hernández y Alfredo Plata Rueda y se incluirá un capítulo introductorio que pretende contextualizar la línea de investigación que da origen al presente proyecto académico como ejemplo para los futuros investigadores.

La academia debe hacer del estudiante un investigador, crítico, autogestor, generador de desarrollo, capaz de interactuar en equipo con personas de otros

saberes y proponer alternativas con argumentación y espíritu de ayuda hacia el ser humano y el entorno.

Un profesional debe involucrarse con la investigación de forma permanente, transformando y aportando conocimiento en su rol. Es importante entender que no es posible adquirir conocimientos con solo leer los mejores libros o escuchando las explicaciones de los docentes en el aula, sino mediante una cultura investigativa.

7. BIBLIOGRAFIA

Betancourt, Mauricio; Martínez, Marco Aurelio, (1998). Girardot 1852-1930, informe de trabajo 1998 banco de la republica municipio de Girardot.

Espinosa Niño, Jose J. (1952). Monografía Histórica de Girardot, segunda edición.

Estevez-Breton, Enrique, (1993). Revista Girardot en MCMXXX.

Dávila, Carlos, (2000). Esquema Conceptual para el Análisis de un empresario. Facultad de Administración, Universidad de los Andes, 2000.

Aguirre Rojas, Carlos, (2004). La historiografía en el siglo XX. Historia e historiadores entre 1848 y 2025. España: Montesinos.

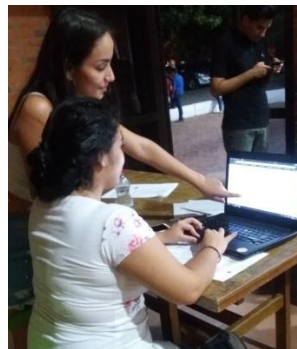
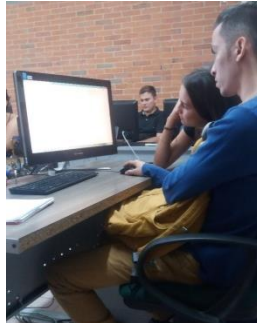
Sandoval Lozano, Andrés Mauricio; Rincón Hernández, Alirio Alejandro, (2015). Aporte primer capítulo del libro empresarios y pioneros del alto magdalena- caso Hernando Lozano Mora, un empresario con historia, trabajo de grado.

Universidad de Cundinamarca, (2017). Estudio socioeconómico para el subsector turístico del municipio de Girardot en el marco del proyecto: “Integración Turística digital de Girardot”.

López Rodríguez, Yuly Andrea, (2017). Co – investigación en los proyectos “Integración Turística Digital para el municipio de Girardot y el proyecto Estrategias de Estabilización Económica para la provincia del Alto magdalena”, trabajo de grado.

8. ANEXOS

Anexo 1. Encuesta a docentes y estudiantes del macro proyecto institucional Cultura Emprendedora Investigativa



**Anexo 3. Registro de encuestas para el macro proyecto Cultutra
Emprendedora Investigativa**

MACROPROCESO REGIONAL		CODIGO MUNICIPIO							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		VERSION 2							
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 de 1							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitación Macro Proyecto Cultura Emprendedora Investi.		FECHA: 17-08-18							
NOMBRE DEL DOCENTE: Dario Benavides Rojas		HORARIO: 08.30 PM							
TITULO DE IDENTIFICACION (CC, CE, MP, NUP):		NOMBRE DE LA OCURRENCIA O MÓDULO: Licenciatura							
N°	OCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1		X		Juan Pablo Rincón Cañellas	1070695654	Lic	rinconjuanpablo@hotmail.com		<i>Juan Pablo</i>
2		X		Luisa Fernanda Sánchez Reyes	1105689990	Lic	luisaferrari@gmail.com		<i>Luisa</i>
3		X		Luis Alejandra Torres Jila	962056029	Lic	alejandra.torres@unl.edu.co		<i>Luisa</i>
4		X		Yessica Alejandra Morales Barona	1.009.361.638	Lic	yalejandra.morales@gmail.com		<i>Yessica</i>
5		X		Diego Antón Gutiérrez	1.108.895216	Lic	diegoanton.gutierrez@gmail.com		<i>Diego</i>
6		X		Diana Milena Sierra	1070697529	Lic	mandrinderech@hotmail.com		<i>Diana</i>
7		X		ERISA VIVIANA QUINTANA	1106309365	LIC	erisaviviana@hotmail.com		<i>ERISA</i>
8		X		Sebastián Camilo Ramírez M.	1.070.822.658	Lic	matellana.sebastian@gmail.com		<i>Sebastian</i>
9		X		Valentina Ortiz Labrador	1.010.626.98	Lic	valentinaortizlabrador@gmail.com		<i>Valentina</i>
10		X		Cristian Rojas Sánchez	1070628255	Lic	cristianrojas127@gmail.com		<i>Cristian Rojas</i>


MACROPROCESO REGIONAL		CODIGO MUNICIPIO							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		VERSION 2							
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 de 1							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitación Macro Proyecto Cultura Investigativa		FECHA: 17-08-18							
NOMBRE DEL DOCENTE: Dario Benavides Rojas		HORARIO: 08.30 PM							
TITULO DE IDENTIFICACION (CC, CE, MP, NUP):		NOMBRE DE LA OCURRENCIA O MÓDULO: Ingeniería / Licenciatura							
N°	OCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1		X		Carole Lynn Lora	1070659995	U. Cundinamarca	carole231@gmail.com	3123268677	<i>Carole</i>
2		X		Astrid Jureth Valdés	1070.621520	U. Cundi	Astridjug@gmail.com	3225328847	<i>Astrid</i>
3		X		David Cortegara Ortiz	185693242	"	Davidcortegara@gmail.com	3272757896	<i>David</i>
4		X		Luis Daniel Reyes Rincón	107778997	"	luisdanielreyesr@gmail.com	320811606	<i>Daniel R.</i>
5		X		Jonathan Suárez V	1003530955	U. Cundinamarca	jonathan.suarez71330@gmail.com	31007867464	<i>Jonathan</i>
6		X		Flordelis Fajardo Cepeda	1073629614	U. Cundinamarca	flordelis.fajardo@gmail.com	3213549712	<i>Flordelis</i>
7		X		Diana Carolina Alencastro	1070623860	U. Cundinamarca	dianacarolina.alencastro@gmail.com	3270152783	<i>Diana</i>


MACROPROCESO REGIONAL		CODIGO MUNICIPIO							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		SECCION							
CONTROL DE ASISTENCIA		PUNTAJE							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitacion Proyecto Cultura Emprendedora Inc		FECHA: 18-08-18							
NOMBRE DEL ORGANIZADOR: Danilo Benavides		JORNADA: AM 25 PM							
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, CE, MP, NUP)		NOMBRE DE LA EXPERIENCIA O MODELO: Estudiantes UENEGADO							
N°	OCUPACION			NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMAS		
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X			David E. Cutler Ruiz	1071988597	UDEC	cutlerd906@otmail.com	8342752	David E. Cutler
2	X			Carolina Brice	1106900239	UDEC	caroline280@outlook.es	3148022501	Carolina Brice
3	X			Juan Ortiz	10895671	UDEC	juanortiz220@gmail.com	516781058	Juan Ortiz
4	X			Daniel Felipe Pineda Amador	130615079	UDEC	danielandres2011@hotmail.com	320157248	Daniel Felipe
5	X			Andrea Camarero	1109266038	UDEC	cam.ermengostd@gmail.com	310356874	Andrea Camarero
6	X			Giseth Rodriguez	1103415212	UDEC	deangiseth@hotmail.com	3180610856	Giseth Rodriguez
7	X			Fernanda Torres	1030959087	UDEC	fernandaferrnanda90@gmail.com	3203727926	Fernanda Torres
8	X			Alexandra Cortés	103624117	UDEC	roterasantoniamadri@gmail.com	3112159047	Alexandra Cortés
9	X			YEMMY MORE	104178494	UDEC	moreyallulca.yemmy@bim.com	314345572	Yemmy More
10	X			Laura Namique	1090610061	UDEC	laura.namique@bim.com	314345572	Laura Namique
11	X			Camila Maldonado	1102505107	UDEC	lula.ateja@bim.com	3120993013	Camila Maldonado
12	X			Wendy Charly Dujardin	1075627418	UDEC		3144022785	Wendy Charly Dujardin



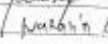
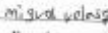
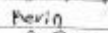

MACROPROCESO REGIONAL		CODIGO MUNICIPIO							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		SECCION							
CONTROL DE ASISTENCIA		PUNTAJE							
NOMBRE DEL EVENTO: enfermeria 7 semestre Capacitacion Cultura Emprendedora		FECHA: 20-08-18							
NOMBRE DEL ORGANIZADOR: Danilo Benavides		JORNADA: AM 25 PM							
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, CE, MP, NUP)		NOMBRE DE LA EXPERIENCIA O MODELO: Estudiantes Enfermeria							
N°	OCUPACION			NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMAS		
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X			Daniela Figueroa Jello	109906020	UDEC	danielafigueroa0000@gmail.com	3046044789	Daniela Figueroa
2	X			Maria Fernanda Guavara y	1100699338	UDEC	marifer98@gmail.com	9016329126	Maria Fernanda Guavara y
3	X			Jefferson Cantor Vargas	109716304	UDEC	jeffcantor@gmail.com	312749445	Jefferson C
4	X			Jose Manuel Oro Garcia	110600910	UDEC	joemmanuelorogarcia@gmail.com	303002060	Jose Manuel Oro Garcia
5	X			Olga Alejandra Barrios Barrios	107915097	UDEC	olgaalejandra1106@gmail.com	3222891234	Olga Alejandra Barrios Barrios
6	X			Lizeth Daniela Bejón Zamora	1007978107	UDEC	lizethbejon3@gmail.com	3153190434	Lizeth Daniela Bejón Zamora
7	X			Laura Vanessa Caramia Yate	1003508154	UDEC	lauravanesa000@gmail.com	230985524	Laura Vanessa Caramia Yate
8	X			Shirley Johana Alvarez Castiblanco	1032817416	UDEC	shirleyjohana0103@gmail.com	3144872841	Shirley Johana Alvarez Castiblanco
9	X			Lady Vanessa Ruiz Celis	1007063495	UDEC	lvanee2404@outlook.com	3052629049	Lady Vanessa Ruiz Celis



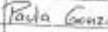
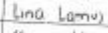
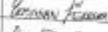
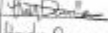


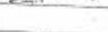
MACROPROCESO REGIONAL		CONTROL DE ASISTENCIA							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		VERSION 2							
PAGINA 1 de 1									
NOMBRE DEL EVENTO:									
NOMBRE DEL DOCENTE:									
FECHA: JORNADA: AM / PM									
NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODULO: Estudiantes Empresas									
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, CE, NP, NUP)		NUMERO DE IDENTIFICACION							
Nº	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X	X		Juan Carlos Gale P.	1176617658	UDEC	Juan.carlos.gale@unsa.com	512467111	Juan Carlos Gale
2	X	X		José Alejandro Jara Contreras	1007705716	UDEC	alejandrojara@gmail.com	7007369088	José Alejandro Jara
3	X	X		José A. Jara	1070800333	UDEC	josera@unsa.com	3178854217	José A. Jara
4	X	X		Juan Carlos Cepeda Izquierdo	1070618829	UDEC	carlosizquierdo@gmail.com	322343528	Juan Carlos Cepeda
5	X	X		Ornar Cava Quintero	1069925750	UDEC	1069925750@gmail.com	3223473202	Ornar Cava Quintero
6	X	X		Tatiana Nieto	1070622178	UDEC	Tatiana.nieto@unsa.edu.co	3192622714	Tatiana Nieto
7		X		Steffy Carolina Labrador	1070622279	UDEC	SteffyCarolina-MLabrador@gmail.com	3195822764	Steffy Carolina Labrador
8		X		Viviana Wilson Osorio	105046469	UDEC	Viviana.wilson@unsa.edu.co	3217650752	Viviana Wilson
9	X	X		Juan Pablo Mule	1070622338	UDEC	jpablo130@gmail.com	701801076	Juan Pablo Mule
10									
11									
12									

MACROPROCESO REGIONAL		CONTROL DE ASISTENCIA							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		VERSION 2							
PAGINA 1 de 1									
NOMBRE DEL EVENTO:									
NOMBRE DEL DOCENTE:									
FECHA: JORNADA: AM / PM									
NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODULO: Empresas									
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, CE, NP, NUP)		NUMERO DE IDENTIFICACION							
Nº	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1				Gerardine Yvonne Geron Icaz	1102455280	U Condor	Gerardine.yvonne.geronica@gmail.com	8133577994	Gerardine Yvonne Geron Icaz
2				Karina Andrea Lopez Toranzo	101588057	U Condor	karinabl300@hotmail.com	3102630521	Karina Andrea Lopez
3				Geidy Mayeli Alvarez Fernandez	1049647304	U Condor	geidyalvarez11@gmail.com	3102157838	Geidy Mayeli
4				Mayerly Gutierrez Abril	1106308682	U Condor	mgutierrezabril@gmail.com	3203433483	Mayerly Gutierrez
5				Juan Manuel Beltrán Sánchez	1020483790	U Condor	beltranjim26@gmail.com	8058151715	Juan Manuel Beltrán
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

		MACROPROCESO BRONIAL					CODIGO MUNICI		
		PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA					JORNADA 2		
		CONTROL DE ASISTENCIA					PAGINA 1 de 1		
NOMBRE DEL EVENTO:							FECHA:		
NOMBRE DEL DOCENTE:							JORNADA: AM / PM		
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, CL, NP, NUP)					NUMERO DE IDENTIFICACION		NOMBRE DE LA COMERCIALIZADORA:		
Empresas									
N°	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1				MARIA PIEDRA BAQUERO	1010610300	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	mbdbaq210@gmail.com	343492823	
2				Edwin Gutierrez Puentes	407562005	UDEC	edwin8110@hotmail.com	3004610435	<i>[Signature]</i>
3				Carlos Dantes Gomez Perez	8032673915	UDEC	carlosdantes30@hotmail.com	3252271991	<i>[Signature]</i>
4				WELIS CORPUA	140672012	UDEC	weliscorpu@gmail.com	3125761057	<i>[Signature]</i>
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

		MACROPROCESO BRONIAL					CODIGO MUNICI		
		PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA					JORNADA 1		
		CONTROL DE ASISTENCIA					PAGINA 1 de 1		
NOMBRE DEL EVENTO:							FECHA:		
NOMBRE DEL DOCENTE:							JORNADA: AM / PM		
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, CL, NP, NUP)					NUMERO DE IDENTIFICACION		NOMBRE DE LA COMERCIALIZADORA:		
Empresas									
N°	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X			Bleith Uctonera Foran	1108435423	Sodimac	Uctonamara55@gmail.com	320282074	
2	X			Leonardo Martinez	11227352	Lagunas Jarama	lejarama202@hotmail.com	524466335	<i>[Signature]</i>
3		X		Francis Garcia	110560068	UDEC	francisgarcia@gmail.com	3127021637	<i>[Signature]</i>
4		X		Margarita Natalia Pando	1070513708	UDEC	MargaritaNataliaPando@gmail.com	3023220123	<i>[Signature]</i>
5	X	X		Dayron Gutierrez Gomez	089779948	UDEC	dayrongutierrez@gmail.com	3104801051	<i>[Signature]</i>
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

		MACROPROCESO REGIONAL					CODIGO REGIONAL		
		PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA					PERIODO		
		CONTROLES DE ASISTENCIA					PAGINA		
NOMBRE DEL EVENTO:						FECHA:			
NOMBRE DEL CENTRO:						JORNADA: AM - PM			
TIPO DE IDENTIFICACION (C.C., C.E., N.P., N.U.P.):						NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODULO:			
						Administración			
N°	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLAZADO	EMBAJADOR	ESTUDIANTE						
1		X		Lynette Rosa Monroy S	391502269	UdeC	Lynette.monroy@yahoo.com	3124077689	
2		X		Natalia Barbo R	1108459410	U de C	natalia.1998@hotmail.com	31281457630	
3		X		Miguel Antonio Velasquez	2003633983	U de C	mvelasquez2003@gmail.com	3132258316	
4		X		Kevin Dumbo Obila	2007650682	U de C	KevinDumbo@hotmail.com	320479843	
5		X		Carlos Valero Corcedo	1070618616	UdeC	carlosvalero@ymail.com	3203109122	
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

		MACROPROCESO REGIONAL					CODIGO REGIONAL		
		PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA					PERIODO		
		CONTROLES DE ASISTENCIA					PAGINA		
NOMBRE DEL EVENTO:						FECHA:			
NOMBRE DEL CENTRO:						JORNADA: AM - PM			
TIPO DE IDENTIFICACION (C.C., C.E., N.P., N.U.P.):						NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODULO:			
Enfermería 7 semestre Capacitación Cultura Emprendedora						Estudiantes Enfermería			
Dura Bases de Rincón									
N°	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLAZADO	EMBAJADOR	ESTUDIANTE						
1		X		Nicolai Javier Anjo Cortes	20032485672	UDEC	Nicolasajoydalt@hotmail.com	3506505752	
2		X		Paula Andrea Gonzalez Leiva	2003559195	UDEC	andrea2003@gmail.com	3284937590	
3		X		Lina Alejandra Lamu Perez	2007443490	UDEC	linadiazanellamuperez@gmail.com	3182410396	
4		X		Kevin Javier Torres Lopez	157128782	UDEC	Kevinjavierlopez@gmail.com	3108594405	
5		X		Laura Daniela Gomez Quimbato	2001587750	UDEC	lauradanielagomez@gmail.com	3119888169	
6		X		Heddy Yuliana Piragorda Toribio	1501116262	UDEC	hedytoribio@gmail.com	3012430278	
7		X		Georgeta Hernandez	200345002	UDEC	georgetahernandez@gmail.com	3159779781	
8		X		Maria Alejandra Anzuelo Sandoval	1005722772	UDEC	alejandra.ansuelo@gmail.com	3218457597	
9									
10									
11									
12									

MACROPROCESO PERSONAL		FORMA 1040							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		VERSION 1							
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 DE 1							
NOMBRE DEL EVENTO: <u>enfermeria 2 semestres Cultura Emprendedora I y II</u>									
NOMBRE DEL ORGANIZADOR: <u>Dania Rosquides Pardo</u>		FECHA: <u>25-08-18</u>							
TIPO DE IDENTIFICACION (C.C., N.I., N.U.):		NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODULO: <u>Estudiantes Enfermeria</u>							
NOMBRE DE IDENTIFICACION									
Nº	OCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPRESARIO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1		X		Karl Vivara Alvarez Rojas	1007184228	UDEC	Karlviv-raj@gmail.com	3106020248	Karl A.V.
2		X		Fabi Andres Garcia Santaluz	1004500270	UDEC	fabiandres1208@gmail.com	3124106206	Fabi G.
3		X		Yenny Villana Calderon	1007802775	UDEC	yennyvillanacalderon@gmail.com	3222628901	Yenny C.
4		X		Andres Loraioza Calderon	1003505401	UDEC	andres121974@gmail.com	3195629008	Andres L.
5		X		Paula Andrea Villos	1004908302	UDEC	andresvillanacalderon@gmail.com	3127291661	Paula A.
6		X		Karen Eliana Suarez Pardo	10043597700	UDEC	suarezkar08@hotmail.com	3069599721	Karen Suarez
7		X		Laura Valentina Gonzalez	1006970558	UDEC	valentinagonzalez10@gmail.com	3015733363	Valentina G.
8									
9									
10									
11									
12									

MACROPROCESO PERSONAL		FORMA 1040							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		VERSION 1							
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 DE 1							
NOMBRE DEL EVENTO: <u>Copondacion Cultura Emprendedora Investigativa</u>									
NOMBRE DEL ORGANIZADOR: <u>Dania Rosquides Pardo</u>		FECHA: <u>25-08-18</u>							
TIPO DE IDENTIFICACION (C.C., N.I., N.U.):		NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODULO: <u>Enfermeria 4º</u>							
NOMBRE DE IDENTIFICACION									
Nº	OCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPRESARIO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1		X		Maria Patricia Figueiredo M	1015469546	Universidad de Cundinamarca	mpf198@hotmail.com	3102755504	Maria Patricia F.
2		X		Maria Ines Belancurt Rincon	1006899177	UPEL	mariainesbelancurt@hotmail.com	3223580336	Maria Ines B.
3		X		Xenia Inchausti Lopez Loraioza	1004315247	UPEL	xeniainchausti@hotmail.com	3155581074	Xenia L.
4		X		Jessica Cortes G	1004760536	UPEL	jessicacortesg@gmail.com	3229318661	Jessica G.
5		X		Dania Santoyo Gallo A	1007171252	UPEL	daniagallo1985@gmail.com	3102764059	Dania G.
6		X		Sara Prieto Gonzalez	1004932975	Universidad de Cundinamarca	galegandria1990@hotmail.com	3008218771	Sara Prieto G.
7		X		Dania Alejandra Rios	1110528394	UDEC	daniarrios1986@hotmail.com	3127808834	Dania Rios
8		X		Karen Marcel Gonzalez C	1005391150	UDEC	karangelgonzalez1986@hotmail.com	3192405980	Karen Gonzalez
9		X		Laura Tatiana Rojas Rodriguez	1071431420	UDEC	lauratatarojas@hotmail.com	3103385050	Laura Rojas
10		X		Mariana Marcela Fajal	1006620028	UDEC	marianafajal1987@hotmail.com	3102359600	Mariana F.
11		X		Mariana Carvajal Morales	10564926	UDEC	marianacarvajal1987@hotmail.com	3102600890	Mariana M.
12		X		Laura Fabiana Gonzalez N	1004760536	UDEC	laurafabianagonzalez22@hotmail.com	3104143359	Laura Fabiana G.

MACROPROCESO MEDICAL		CONTROL DE ASISTENCIA		PÁGINA 1 de 1			
NOMBRE DEL CENTRO: Enfermería 4 Capacitación Cultura Emprendedora IV		FECHA: 30-08-18		JORNADA: AM			
NOMBRE DEL DOCENTE: Carla Benavides Rojas		NOMBRE DE LA COMPAÑÍA O INSTITUCIÓN: Estudiantes Enfermería					
TIPO DE IDENTIFICACIÓN: DOC. DE MI. ALUM.		NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN					
- OBLIGACIÓN		NOMBRE ASISTENTE	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCIÓN	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
#	EMPLEADO EMPRESARIO ESTUDIANTE						
1	X	Daniela Calderón	1105697796	UDEC	daniela.calderonv@un18@gmail.com	322581632	<i>[Firma]</i>
2	X	Jander Larissa Costaneda M	102527509	UDEC	jandercostaneda@gmail.com	3277160084	<i>[Firma]</i>
3	X	Gerardine Savino Gonzalez	1102697583	UDEC	gese90@hotmail.com	3144902307	<i>[Firma]</i>
4	X	Melany Julieth Méndez	1003516421	UDEC	mendez2812013@hotmail.com	3272701307	<i>[Firma]</i>
5	X	Erika Juliana Gotome M.	106765777	UDEC	gotomemaria@hotmail.com	3203539877	<i>[Firma]</i>
6	X	Daniella León García	100763277	UDEC	leonleod30@hotmail.com	3208722107	<i>[Firma]</i>
7	X	Lecly Daniela Sánchez Pardo	100763270	UDEC	leclid2291daniel@gmail.com	3209812035	<i>[Firma]</i>
8	X	Natalia Arlyza Rivera Lara	1002600145	UDEC	natalia0220@hotmail.com	3182013248	<i>[Firma]</i>
9	X	Felipe Pinzon Arce	1071045752	UDEC	celentpinzon@hotmail.com	3141596113	<i>[Firma]</i>
10	X	Johan Nicolas Morales	1007765402	UDEC	jnicolasmorales224@gmail.com	3149912201	<i>[Firma]</i>

MACROPROCESO MEDICAL		CONTROL DE ASISTENCIA		PÁGINA 1 de 1			
NOMBRE DEL CENTRO: Capacitación Cultura Emprendedora Investigativa		FECHA: 30-08-18		JORNADA: AM			
NOMBRE DEL DOCENTE: Carla Benavides Rojas		NOMBRE DE LA COMPAÑÍA O INSTITUCIÓN: Estudiantes Enfermería					
TIPO DE IDENTIFICACIÓN: DOC. DE MI. ALUM.		NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN					
- OBLIGACIÓN		NOMBRE ASISTENTE	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCIÓN	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
#	EMPLEADO EMPRESARIO ESTUDIANTE						
1	X	Tatiana Merchán G.	1003652397	UDEC	tatmerchanchaves@gmail.com	3133701598	<i>[Firma]</i>
2	X	Anton Camilo Montañez	1070682285	UDEC	ccms06@hotmail.com	3172705425	<i>[Firma]</i>
3	X	Faren Michele Jerez S.	1070021504	UDEC	farenmichelejerez@gmail.com	3055312596	<i>[Firma]</i>
4	X	Natalina Pinzón Rojas	110620188F	UDEC	natpinzon1229@gmail.com	3138223319	<i>[Firma]</i>

MACROPROCESO REGIONAL		CODIGO MUNICI						
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		SECCION						
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 DE 1						
NOMBRE DEL EVENTO: Enfermería 6 semestre (18 Estudiantes)		FECHA: 3-9-18						
NOMBRE DEL DOCENTE: Doris Benavides Pava		JORNADA: AM						
TIPO DE IDENTIFICACION (C.C., C.E., N.P., N.U.P.):		NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODELO: Cultura Emprendedora						
NOMBRE DE IDENTIFICACION (C.C., C.E., N.P., N.U.P.):		NOMBRE DE IDENTIFICACION:						
OCURRANCIA			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
DEFINICION	OPORTUNIDAD	ESTUDIANTE						
		X	Daniela Cortes Ospina	10404235	UDEC	danielacortes519@gmail.com	-	Daniela
		X	Luisa Montero Romero	1040623669	UDEC	luisa.montero@gmail.com	-	Luisa
		X	Jennifer Guzman Ferrnandez	1006418809	UDEC	jennifer.guzman@gmail.com	-	Jennifer
		X	DANIEL ANTONIO SUAZ	1013658943	UDEC			Daniel
		X	Ingólauro Hurtado López	107023447	UDEC			Ingólauro
		X	Yessica Carolina Rodríguez	1023904945	UDEC			Yessica
		X	Olivero A. García J.	1030224255	UDEC			Olivero
		X	Diana Marcela Jirera Caba	1009735318	UDEC			Diana
		X	Cecilia Alberto Reina Santa	1101693025	UDEC			Cecilia
		X	Maria Juliana Maldonado	1013080379	UDEC			Maria
		X	Katherine Pochillo Hincin	1103290936	UDEC			Katherine

Enfermería

MACROPROCESO REGIONAL		CODIGO MUNICI						
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		SECCION						
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 DE 1						
NOMBRE DEL EVENTO: Cultura Emprendedora Investigativa		FECHA: 3-09-18						
NOMBRE DEL DOCENTE: Doris Benavides Pava		JORNADA: AM						
TIPO DE IDENTIFICACION (C.C., C.E., N.P., N.U.P.):		NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODELO: Estudiantes Enfermería						
NOMBRE DE IDENTIFICACION (C.C., C.E., N.P., N.U.P.):		NOMBRE DE IDENTIFICACION:						
OCURRANCIA			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
DEFINICION	OPORTUNIDAD	ESTUDIANTE						
		X	Miry Escobar Lara	101025408	UDEC	miryescobar9@gmail.com	322445295	Miry
		X	Karel Zaira Rodríguez Sandoz	1106281318	UDEC	karelzaira27@hotmail.com	311243570	Karel
		X	Harold Dávila	1061778727	UDEC	harold28@hotmail.com	315660408	Harold
		X	Camila Salazar C.	1070623864	UDEC	camila2014@hotmail.com	31255641257	Camila
		X	Stephanía Kattuz Paredes	100942007	UDEC	stephania.kattuz@gmail.com	3168320644	Stephanía
		X	Ronald S. Gómbiz Gómbiz	1067929164	UDEC	ronaldgombiz03@gmail.com	3013973698	Ronald
		X	Angie Vanessa Torres Guerra	1108937324	UDEC	angie.torresg@gmail.com	3212117286	Angie
		X	Jennifer Susana Gómez	1007451727	UDEC	jensusan21@gmail.com	3133929918	Jennifer
		X	Luisa Fernanda Moreno Calderón	1007725923	UDEC	luisafernanda226@hotmail.com	300135366	Luisa
		X	Maria Paula Rojas	1005775632	UDEC	Paularojas374@gmail.com	3212088594	Maria
		X	Juan Felipe Gómez García	1105986803	UDEC	juanfelipegomez@hotmail.com	3222353919	Juan
		X	David Luis Padua Pava	1069179179	UDEC	luispadua336@gmail.com	3403608240	David

MACROPROCESO REGIONAL		COORD. MUNICI							
PROCESO GESTIÓN EXTENSIÓN UNIVERSITARIA		VERSIÓN 2							
CONTROL DE ASISTENCIA		PÁGINA 1 de 1							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitación Cultura Emprendedora		FECHA: 21-09-18							
NOMBRE DEL COORDINADOR: Carina Barrios Pava		JORNADA: AM - PM							
TIPO DE IDENTIFICACIÓN (C.C., C.E., N.P., N.A.P.):		NOMBRE DE LA COMPAÑÍA O MODELO: Enfermería							
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:									
Nº	VOCACIÓN			NOMBRE ASISTENTE	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCIÓN	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X			Andrés M. Durán C.	10245651	UDEC	andresduranc@hotmail.com	314386465	Andrés Durán
2	X			Alfonso Gutiérrez P.	0015944591	UDEC		319331705	Alfonso
3	X			Van Jose Mendila C.	110588235	UDEC		3041844805	Van Jose
4	X			Angir Deigado	110568948	UDEC		310283238	Angir
5	X			Janelo A. Arzola J.	102061360	UDEC		312511385	Janelo
6	X			Camila Andrés Pulido J.	1023944694	UDEC		327710474	Camila P.
7	X			Paula Zárate Sabinal	7002363783	UDEC		3228520164	Paula
8	X			Samuel Santiago Prieto	1110540679	UDEC		3000866584	Samuel
9	X			Jacón Andrés Torcoso	1234611954	UDEC		3009119150	Jacón
10	X			Olga M. V. C.	2027522875	UDEC		317361305	Olga
11	X			Lina Rodr. Quez	070624393	UDEC			Lina
12	X			Anderson Merchán López	1022400692	UDEC			Anderson

MACROPROCESO REGIONAL		COORD. MUNICI							
PROCESO GESTIÓN EXTENSIÓN UNIVERSITARIA		VERSIÓN 2							
CONTROL DE ASISTENCIA		PÁGINA 1 de 1							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitación Cultura Emprendedora Investigativa		FECHA: 22-09-18							
NOMBRE DEL COORDINADOR: Carina Barrios Pava		JORNADA: AM - PM							
TIPO DE IDENTIFICACIÓN (C.C., C.E., N.P., N.A.P.):		NOMBRE DE LA COMPAÑÍA O MODELO: Ingeniería 1							
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:									
Nº	OCCUPACIÓN			NOMBRE ASISTENTE	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCIÓN	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1		X		Carla Enrique Rodríguez Bonacci	1192792267	U. Cundinamarca	carlarodriguezbonacci@hotmail.com	322220681	Carla Rodríguez
2		X		William Alexander González	110485001	U. Cundinamarca	dic110485001@gmail.com	3144583823	William
3		X		Diana Esteban Vera Bonilla	103250776	U. Cundinamarca	estebanvera@hotmail.es	316801905	Diana
4		X		Lina Santiago Ruiz Pazán	103607496	U. Cundinamarca	ruizpazanlina@gmail.com	3118024697	Lina
5		X		María Estiven Sánchez	106802069	U. Cundinamarca	mariaestiven@gmail.com	3222492323	María
6		X		Valentina Williams	1003618893	U. Cundinamarca	valentiniawilliams@gmail.com	3175457880	Valentina Williams
7		X		Leidy H. Muñoz F.	1003044648	U. Cundinamarca	leidyhmuozf@hotmail.com	3124054544	Leidy
8		X		Carolina Andrea León González	1007113332	U. Cundinamarca	carle11@gmail.com	3112769460	Carolina León
9		X		Valentina Rodríguez González	1110597602	U. Cundinamarca	valentiniarodriguezgonzalez@gmail.com	3203770891	Valentina
10		X		Wendy Nayeli Hernández Pérez	1001159006	U. Cundinamarca	wendynayeliherandezperez@gmail.com	3125153815	Wendy
11		X		Maria Isabel Gómez González	117089202	U. Cundinamarca	isabelgomezgonzalez@gmail.com	3213069313	Maria Isabel Gómez
12		X		Carlos Alberto López Villanueva	110591564	U. Cundinamarca	carloslvillanueva@hotmail.com	3132228778	Carlos López

MACROPROCESO MEDIANE		CODIGO MEDIANE							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		CODIGO E							
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 de 1							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitacion Cultura Emprendedora Investigativa		FECHA: 04/07/2018							
NOMBRE DEL SOCIO: Dario Barandas Ruiz		LUGAR: AS - PMA							
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, C.E., N.I., N.E.):		NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODELO: Ingenieria 2^a							
NOMBRE DE IDENTIFICACION		NOMBRE DE IDENTIFICACION							
Nº	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X			Erica Espinal Condens Camila	460770208		ericacondens@outlook.com	3421112373	Erica Condens
2	X			Miriam Samanta Moran Toranzo	100039629		miriamtoranzo@gmail.com	31151973	Miriam Moran
3	X			Marcelo Mario Brena	1005112798			3024105183	Marcelo Brena
4	X			Catalina Diaz Vega	1105690849		" " "	" " "	Catalina Diaz Vega
5	X			Geielle Morales Claudio	1001283633		claudio@gmail.com	3613230204	Geielle Morales
6	X			Stephania Lopez B.	1007401743		stephania@outlook.com	364918 (8980000)	Stephania Lopez
7	X			Juan Camilo Rojas	1007687407		JuanCamiloRojas@hotmail.com	3162648240	Juan Rojas
8	X			Marta Salas Morales	1069788089		martasalas@gmail.com	3000081008	Marta Salas Morales
9	X			Valentina Castañeda Herrera	1003567202		valentina.castaneda30@gmail.com	3102016321	Valentina Castañeda
10	X			Ricardo Andres Obispo Castro	119126501		andresobispo@outlook.com	3001163768	Ricardo Obispo
11	X			Diego Esteban Silva Barona	1007761152		diegoesteban@outlook.com	3118194324	Diego Esteban Silva Barona
12	X			Marta Ojeda Murcia	1072432445		marta.ojeda@gmail.com	3113182473	Marta Ojeda

MACROPROCESO MEDIANE		CODIGO MEDIANE							
PROCESO GESTION EXTENSION UNIVERSITARIA		CODIGO E							
CONTROL DE ASISTENCIA		PAGINA 1 de 1							
NOMBRE DEL EVENTO: Capacitacion Cultura Emprendedora Investigativa		FECHA: 04/07/2018							
NOMBRE DEL SOCIO: Dario Barandas Ruiz		LUGAR: AS - PMA							
TIPO DE IDENTIFICACION (CC, C.E., N.I., N.E.):		NOMBRE DE LA CONFERENCIA O MODELO: Ingenieria Semestre 9^a							
NOMBRE DE IDENTIFICACION		NOMBRE DE IDENTIFICACION							
Nº	OCCUPACION			NOMBRE ASISTENTE	NUMERO DE IDENTIFICACION	NOMBRE DE SU EMPRESA O INSTITUCION	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
	EMPLEADO	EMPRESARIO	ESTUDIANTE						
1	X			Vivian Zayas Vera Ruiz	1000138607	Universidad de la Guajira	vivian.zayas.ve@gmail.com	3101678930	Vivian Zayas
2	X			Daniel Felipe Beltrán Meléndez	1005388146	Universidad de la Guajira	beltrandmel33@gmail.com	313313362	Daniel Felipe Beltrán Meléndez
3	X			Emilia Esquivel Carablanco	1070229454	WDEC	emiliacarablanco@gmail.com	3095292588	Emilia Esquivel
4	X			Paula Camila Quiroz B.	1020207440	WDEC	pquiroz@outlook.com	31947085	Paula Camila Quiroz
5	X			Juan Camilo Matamoros	1092186100	WDEC	juanmatamoros@hotmail.com	3219918023	Juan Camilo Matamoros
6	X			Camila Padrones Carr	1106989000	WDEC	camilapadrones@hotmail.com	3203449785	Camila Padrones
7	X			Mareli Sabro Rivera	110571446	WDEC	mareli2003@hotmail.com	3100025065	Mareli Sabro
8	X			Bryan Jair Gutierrez	106303240	WDEC	bryanjair@gmail.com	3125566491	Bryan Gutierrez
9	X			Juan Alejandro Acevedo	100795710	WDEC	juanalejandro.acevedo@gmail.com	3048182461	Juan Alejandro Acevedo
10	X			Wilson D. Sanchez C	105681034	WDEC	wilsond.sanchezc@hotmail.com	3125873078	Wilson D. Sanchez
11	X			Aljondis Masera Montalvo	110550065	WDEC	aljondismasera@hotmail.com	310859288	Aljondis Masera
12	X			Juan Sebastian Ojeda	1234635691	WDEC	juansebastianojeda@gmail.com	327176652	Juan Sebastian Ojeda