

**Datos Generales**

<b>Proyecto</b>	Análisis descriptivo de las potenciales alternativas de negocio para la generación de nuevas empresas en el departamento del Atlántico.		
<b>Estado</b>	INACTIVO		
<b>Semillero</b>	UNIAUTONOMA		
<b>Área del Proyecto</b>	Ciencias Sociales	<b>Subárea del Proyecto</b>	Administración
<b>Tipo de Proyecto</b>	Proyecto de Investigación	<b>Subtipo de Proyecto</b>	Propuesta de Investigación
<b>Grado</b>	IX Semestre	<b>Programa Académico</b>	Administración De Empresas
<b>Email</b>	jpalacio@uac.edu.co	<b>Teléfono</b>	3671247

**Información específica**

**Introducción**

Son numerosas y diversas las apuestas productivas que nos ofrece el departamento del atlántico, lo que lo hace un mercado potencial y competitivo para poder desarrollar ideas de negocios; utilizándolo no solo como proveedor de las futuras empresas, si no como esa ventana que los ayudara a proyectarse a nivel nacional e internacional mostrando todos esos recursos que posee el mismo. Es entonces el análisis de cada una de esas alternativas potenciales que nos ofrece el departamento, para obtener como resultado el proporcionar elementos de juicio, concluyendo con el estudio final de las mismas así escoger la más rentable y productiva obteniendo como fin la creación de una empresa.

**Planteamiento**

¿Cuál es la alternativa potencial de negocio, más rentable y productiva que ofrece el departamento del atlántico que motive a la creación de empresa en el mismo? La escasa credibilidad que se le tiene al departamento del Atlántico y sus recursos, ha traído como consecuencia la pérdida de enfoque, para tener en cuenta sus sectores productivos como alternativas para creación de negocios. Un factor que incide en esto puede ser la mala administración de los ejes de desarrollo que posee la misma. Lo que crea una economía no tan estable una muestra de esto es la baja inversión extranjera directa que disminuyo en un 21% en estos últimos tiempos en el departamento del Atlántico.

**Objetivo General**

Analizar y definir las potenciales alternativas de negocio para la generación de nuevas empresas en el departamento del Atlántico.

**Objetivos Específicos**

\_ Determinar los factores potenciales que lleven a inclinarse a escoger un negocio en concreto. \_ Evaluar los ejes de desarrollo de nuestro departamento por medio de la investigación de tendencias. \_ Identificar las prioridades y necesidades reales de la región y los sectores productivos. \_ Caracterizar los incentivos que faciliten el proceso de instalación de nuevas empresas en la región y fomentar la capacidad local para emprender negocios y crear nuevas empresas.

**Referente**

Al plantearse una idea de negocio es importante tener en cuenta cuales son las alternativas que nos brinda nuestro medio, potencial de crecimiento del sector en que queremos impartir y los riesgos que implica el lanzarnos con una actividad o servicio. Como respuesta a esta situación es importante tener bases teóricas que nos especifiquen cuáles son esas alternativas potenciales y que mejor manera de tomarlas de la información que nos brinda. Con respecto a temáticas de gestión empresarial, se resaltan acciones encaminadas al desarrollo de sistemas de información para toma de decisión, el fortalecimiento de los encadenamientos productivos y el acceso a materias primas, el desarrollo institucional y corporativo, la planeación estratégica del sector y mejorar el acceso Si bien en la construcción de Agenda Interna definir Apuestas consistía fundamentalmente en priorizar sectores productivos; En el departamento del Atlántico, se formularon tres Apuestas de este tipo. La primera de ellas es la atracción de nuevas inversiones. La idea es promover las ventajas de su ubicación geográfica y de su infraestructura portuaria e industrial. Además de misiones y campañas de promoción en el exterior, se busca generar incentivos tributarios que faciliten el proceso de instalación de nuevas empresas en la región. Como apoyo a esta estrategia, existe en el departamento una agencia de promoción de inversiones de carácter privado con el respaldo del sector público (Pro barranquilla).

**Metodología**

En el proyecto de investigación a realizar, el camino o procedimiento que las investigadoras utilizan es el método deductivo que guarda relación a su vez con tipo descriptivo, ya que esta posibilita a la vez la utilización de investigaciones explicativas, donde el estudio se inicia con un marco teórico. Como técnicas o instrumentos que se van a utilizar como para adquirir la información son las técnicas indirectas a través de consultas en libros, revistas, periódicos, documentos de Internet, archivos de baúl, etc. Y directas que se aplicaran directamente al objeto de estudio como la observación y entrevistas. La investigación se soporta en los paradigmas investigativos cualitativo y cuantitativo. En la investigación se triangulan ideas, fuentes y paradigmas. Precisamente la triangulación es una de las vías de validación de esta investigación.

**Resultados Esperados**

Definir en un documento, las potenciales alternativas de negocio fundamentado en la investigación, como partes esencial del desarrollo económico del departamento del atlántico.

**Conclusiones**

\_ La comprensión del manejo de las acciones estratégicas que debe realizar el país para insertarse con éxito en las corrientes económicas mundiales. \_ Operacionalizar las alternativas productivas definidas por las regiones y las estrategias competitivas establecidas por los sectores que han participado en el proceso, así como las necesidades y acciones asociadas a cada una de ellas. \_ El desglose de esta temática otorga bases para comprender el manejo de las acciones estratégicas que debe realizar el país para insertarse con éxito en las corrientes económicas mundiales. \_ El marco teórico refleja las alternativas productivas definidas por las regiones y las estrategias competitivas establecidas por los sectores que han participado en el proceso, así como las necesidades y acciones asociadas a cada una de ellas. Toda esta información es de gran utilidad para las entidades interesadas en la promoción de la competitividad, pues permite reconocer las prioridades y necesidades reales de las regiones y los sectores productivos.

**Bibliografía**

\_ Business intelligence: estrategias para una implementación exitosa / Cindi Howson ; tr. María José Girault Facha México: McGraw-Hill, 2009. \_ <http://www.crecenegocios.com/alternativas-para-iniciar-un-negocio/> \_ Manual de administración estratégica / Kenneth J. Albert; tr. Roberto Andrés Haas García. México: McGraw-Hill, 1984 \_ Ministerio de Comercio Colombiano. Apuestas regionales y sectoriales de agenda interna. <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/industria/SectorClaseMundialPropuestas.pdf> \_ Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Resultados del proceso y propuestas iniciales. [http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/AI\\_Documentos/Introducción.pdf](http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/AI_Documentos/Introducción.pdf) \_ Adriana Uribe Urán. tres apuestas productivas en el marco del estudio de los efectos del tlc en el sector industria del departamento del atlántico \_ . <http://www.unisimonbolivar.edu.co/rdigital/investigacion/index.php/investigacion/article/viewFile/65/65> \_ <http://www.1000ideasdenegocios.com/2007/08/como-visualizar-alternativas-de.html> \_ <http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090905113749AAeqXCe> \_ <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3574/%C2%BFC%C3%B3mo-elegir-entre-varias-alternativas-de-negocios-que-se-nos-presentan-> \_ [http://www.crear-empresas.com/idea\\_de\\_negocio.htm](http://www.crear-empresas.com/idea_de_negocio.htm)

**Integrantes**

Documento	Tipo	Nombre	Email
1143425089	AUTOR	EGLET HERNÁNDEZ	jpalacio@uac.edu.co
1043003382	AUTOR	SORELIS YÉPEZ	jpalacio@uac.edu.co
1143425089	PONENTE	EGLET HERNÁNDEZ	jpalacio@uac.edu.co
1043003382	PONENTE	SORELIS YÉPEZ	jpalacio@uac.edu.co

**Instituciones**

NIT	Institución
8901025729	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE