

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 1 de 9

16.

FECHA	martes, 7 de diciembre de 2021
--------------	--------------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Seccional Ubatè
TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Contreras Mota	Heidy Katherine	1076660622

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Niño Mendivelso	Alexander

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 2 de 9

TÍTULO DEL DOCUMENTO

Estrategias para fortalecer las capacidades empresariales de los emprendimientos del sector terciario en el municipio de Ubaté.

SUBTÍTULO

(Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

NO APLICA

EXCLUSIVO PARA PUBLICACIÓN DESDE LA DIRECCIÓN INVESTIGACIÓN

INDICADORES	NÚMERO
ISBN	
ISSN	
ISMN	

AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO

07/12/2021

NÚMERO DE PÁGINAS

148

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)

ESPAÑOL	INGLÉS
1. Emprendimiento	Entrepreneurship
2. Educación empresarial	Business education
3. Capacidades empresariales	Business capabilities
4. Fortalecimiento	Strengthening
5. Emprendedores	Entrepreneurs
6. Estrategias	Strategies

FUENTES (Todas las fuentes de su trabajo, en orden alfabético)

Acuerdo municipal 014 de 2015. Villa de San Diego de Ubaté. Obtenido de https://villadesandiegodeubatecundinamarca.micolombiadigital.gov.co/sites/villadesandiegodeubatecundinamarca/content/files/000224/11193_acuerdo-municipal-014-de-2015-pp-juventud.pdf

Banco interamericano de desarrollo BID. Emprender un futuro naranja. Luzardo, Alejandra. Gasca, Leticia. 2018


Banco mundial, D. B. (2020). CCB. Obtenido de www.ccb.org.co/observatorio/Economia/economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Posicionamiento-competitivo/Bogota-en-el-Doing-Business

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca

Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414

www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co

NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 3 de 9

Cámara de Comercio de Bogotá CCB. (2018). Dirección de Gestión y Transformación del Conocimiento. Obtenido de www.ccb.org.co/.

CCB. Causas de liquidación de las empresas en Bogotá 2018. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11520/22862>

CCB. (2018). CCB. Observatorio de la región Bogotá - Cundinamarca. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora>

Crece cultura del emprendimiento en Colombia. Revista portafolio sección empresas. Recuperado el 16 de marzo de 2016 de <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/crece-cultura-emprendimiento-colombia-491736>

Estudio revela los obstáculos que enfrentan los emprendedores en Colombia. El Espectador redacción economía. Recuperado el 7 de noviembre de 2019 de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/estudio-revela-los-obstaculos-que-enfrentan-los-emprendedores-en-colombia/>

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. Estudio de la actividad empresarial. Colombia. 2017. 62 pág.

Giesecke, M. Elaboración y pertinencia de la matriz de consistencia cualitativa para las investigaciones en ciencias sociales. (2020). Desde el Sur, 12(2), pp.397-417


Hernández, S. Roberto. Metodología de la investigación. Mc Grew Hill. 2014. Sexta edición. Pág 736

López, P. Ana, B. Scamper el poder creativo de la pregunta. 2012. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4134689.pdf>

Ministerio de educación, Ley 1014 de 2006 emprendimiento, Recuperado de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1672727>

Pardo, M. Clara, I., Alfonso. William. Análisis de los principales factores del fracaso de los emprendimientos en Colombia. 2015. 77 pág.

Parra A. M. Factores distintivos de emprendimiento que propiciaron el éxito: casos de estudio en empresarios de Ibagué, Tolima. 2017

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 4 de 9

Política nacional de emprendimiento. Documento CONPES 4011. 94 pág. 2020. Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4011.pdf>

Redacción el Tiempo. Colombia un país emprendedor. Periódico El Tiempo. 2015. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16266245>

Samper O.J. Burocracia, la peor traba para los emprendedores en Colombia. Periódico El Tiempo. 2016. Recuperado el 21 de octubre de 2016 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16731230>


Universidad EAN. Quinto congreso en gestión, emprendimiento e innovación. Páez Uribe, Rafael. Colombia. 2013. 225 pág.

Varela, R. Desarrollo de empresarios basado en competencias empresariales: El caso de jóvenes con empresa. 2010. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Rodrigo-Varela-4/publication/46165068_Desarrollo_de_empresarios_basado_en_competencias_empresariales_el_caso_jovenes_con_empresa/links/55cbb86f08aeca747d6c21c7/Desarrollo-de-empresarios-basado-en-competencias-empresariales-el-caso-jovenes-con-empresa.pdf

Varela, R. Educación empresarial un medio para el desarrollo. 1995. Recuperado de https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/publicaciones_icesi/article/download/711/711/0

Varela, R. Modelo conceptual del desarrollo empresarial basado en competencias. 2005. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/36592542/DESARROLLO-EMPRESARIAL>

Varela, R. Moreno, J. Desarrollo, innovación y cultura empresarial: Financiación, desarrollo y educación empresarial. 2017. Recuperado de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/85617/1/varela_financiacion_desarrollo_2017.pdf

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 5 de 9

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

RESUMEN

Los emprendimientos han sido considerados como una alternativa que provee independencia económica y promueve el desarrollo de las economías, de acuerdo a la cámara de comercio de Bogotá (2021) "para el año 2020 en el municipio de Ubaté se crearon 2078 empresas; sin embargo, para el mismo año la liquidación de empresas en la región de Bogotá – Cundinamarca se situó en el 95,40%"(p.81), debido a la deficiencia en factores como la educación empresarial y las capacidades para crear empresas de los emprendedores (CCB, 2018). De lo anterior se plantea diseñar estrategias a fin de fortalecer dichos factores procurando la sostenibilidad en el tiempo de los emprendimientos del sector terciario en el municipio de Ubaté a partir del año 2022.

La propuesta metodológica utilizada para dar respuesta a la problemática planteada se fundamenta en la investigación aplicada de alcance descriptivo y enfoque cualitativo, ya que se busca indagar, identificar y analizar las falencias específicas en educación empresarial y capacidades para crear empresas que poseen los emprendedores del municipio de Ubaté, y cómo estas han influido en el éxito o fracaso de sus emprendimientos.

La población estudio está representada por emprendedores y microempresarios de la zona rural y urbana del municipio de Ubaté dedicados al sector terciario, quienes han ejecutado su idea de negocio por menos de tres años; el tipo de muestreo utilizado es no probabilístico, a fin de realizar una cuidadosa y controlada elección de aquellos individuos que cumplan con las características específicas de la población objeto de estudio.

ABSTRACT

The ventures have been considered as an alternative that provides economic independence and promotes the development of economies, according to the Chamber of Commerce of Bogotá (2021) "by 2020 in the municipality of Ubaté, 2078 companies were created; however, for the same year the liquidation of companies in the region of Bogotá – Cundinamarca stood at 95.40%" (p.81)), due to the deficiency in factors such as business education and the skills to create companies of entrepreneurs (CCB, 2018) From the above, it is proposed to design strategies in order to strengthen these factors by seeking the sustainability over time of the tertiary sector ventures in the municipality of Ubaté from the year 2022.

The methodological proposal with which the problem raised is answered is based on applied research of descriptive scope and qualitative approach, since it seeks to investigate, identify and analyze the specific shortcomings that entrepreneurs in the municipality of Ubaté have, in terms of business education and skills to create companies and how these have influenced the success or failure of their ventures.

The study population is represented by entrepreneurs and microentrepreneurs from the rural and urban areas of the municipality of Ubaté dedicated to the tertiary sector, who have executed their business idea for less than three years; the type of sampling used is non-probabilistic, in order to make a careful and controlled choice of those individuals who meet the specific characteristics of the population under study.

 UDECA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 6 de 9

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN


Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son: Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X	
2. La comunicación pública, masiva por cualquier procedimiento o medio físico, electrónico y digital.	X	
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 7 de 9

autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “*Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores*”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado.

SI NO


En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos) en carta adjunta, expedida por la entidad respectiva, la cual informa sobre tal situación, lo anterior con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 8 de 9

patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).

b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.

c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.

d) El(Los) Autor(es), garantizo (amos) que el documento en cuestión es producto de mi (nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el “Manual del Repositorio Institucional AAAM003”

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 9 de 9



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. Nombre completo del proyecto.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1. Estrategias para fortalecer las capacidades empresariales de los emprendimientos del sector terciario en el municipio de Ubaté.pdf	Texto
2. Anexos.pdf	Texto
3.	
4.	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
Heidy Katherine Contreras Motoa	

21.1-51-20.

**ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES
DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL SECTOR TERCIARIO EN EL MUNICIPIO DE
UBATÉ**

HEIDY KATHERINE CONTRERAS MOTOA

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
UBATÉ
2021**

**ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES
DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL SECTOR TERCIARIO EN EL MUNICIPIO DE
UBATÉ**

HEIDY KATHERINE CONTRERAS MOTOA

Proyecto monográfico tipo investigación

ALEXANDER NIÑO MENDIVELSO

(Asesor)

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SECCIONAL UBATÉ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
UBATÉ
2021**

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a la memoria de mi amigo, amor de mi vida y padre señor Luis Eduardo Contreras Miranda (19/01/1958 – 26/12/2020), te faltó tiempo mi viejo para ver este sueño hecho realidad y aunque no estés acompañándome físicamente en el momento de este logro, siempre estarás en mi corazón y en mi ser. Sé que desde el cielo me diste la fuerza para continuar este camino, para culminar esta etapa y me guiaste como lo hiciste siempre para dar lo mejor de mí. No lo hubiera logrado sin tus consejos, tus mimos, tus sacrificios y todas las cosas buenas que siempre me enseñaste; prometo seguir cumpliendo todos esos planes que alguna vez hicimos, para mí no muere la esperanza de estar de nuevo a tu lado, cuando te alcance en el cielo.

Te amo papá siempre.

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a Dios y a la vida por la oportunidad de finalizar satisfactoriamente esta etapa; por alcanzar este logro, del cual sé que mi padre el señor Luis Eduardo Contreras Miranda estaría orgulloso.

Agradezco infinitamente a mi madre Rosalba Motoa por apoyarme incondicionalmente en cada momento de mi vida, por ser mi motor más grande durante este último año y alentarme a seguir adelante pese a la gran pérdida que vivimos.

Agradezco a mis hermanas y mi hermano su granito de arena para lograr este sueño, las situaciones difíciles son más llevaderas cuando la familia está unida.

Agradezco a los docentes de la Universidad de Cundinamarca por todas las lecciones aprendidas, por los buenos consejos, por el apoyo en momentos difíciles y por motivarme a ser una profesional integral.

Y por último gracias a todos aquellos compañeros, colegas con los que tuve la oportunidad de formar buenos equipos de trabajo, siempre dispuestos a alcanzar los mejores resultados, de todos ellos me llevó grandes aprendizajes.

CONTENIDO

1. ÁREA	11
2. LÍNEA.....	11
3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
4. OBJETIVOS.....	14
4.1. OBJETIVO GENERAL.....	14
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
5. JUSTIFICACIÓN	15
6. MARCOS DE REFERENCIA	17
6.1. MARCO ANTECEDENTE	17
6.2. MARCO TEÓRICO	22
6.2.1. Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias 22	
6.2.2. Educación empresarial.....	24
6.2.3. Competencias empresariales	25
6.3. MARCO GEOGRÁFICO	26
6.4. MARCO INSTITUCIONAL.....	28
6.4.1. Universidad de Cundinamarca	28
6.4.2. Administración municipal Ubaté.....	30
6.5. MARCO LEGAL.....	31
7. DISEÑO METODOLÓGICO	33
7.1. CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO	33
7.1.1. Universo y/o población.....	33
7.1.2. Tipo de muestreo	33
7.2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	34
7.2.1. Técnicas de recolección de información y datos.....	34
7.2.2. Instrumentos de recolección de información.....	34
7.3. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS	35
7.3.1. Matriz de relación de categorías de análisis.	35
7.3.2. Método Scamper	36
8. ESQUEMA TEMÁTICO	38

8.1. CONSOLIDADO PARTICIPANTES DEL ESTUDIO	38
8.2. RESULTADOS MATRIZ DE RELACIÓN DE CATEGORÍAS DE ANÁLISIS.....	40
8.3. CARACTERIZACIÓN DINÁMICA EMPRESARIAL DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR TERCIARIO DEL MUNICIPIO DE UBATÉ.....	49
8.3.1. Características actuales del emprendimiento (CAE).....	49
8.4. NECESIDADES Y CONDICIONES DE EDUCACIÓN EMPRESARIAL Y CAPACIDADES PARA CREAR EMPRESAS	57
8.4.1. Educación empresarial de los emprendedores (EEE)	57
8.4.2. Competencias empresariales de los emprendedores (CEE).....	64
8.5. ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO CAPACIDADES EMPRESARIALES 70	
9. IMPACTO DEL PROYECTO.....	73
9.1.1. Impacto social y económico	73
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
11. BIBLIOGRAFÍA.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Competencias empresariales	25
Tabla 2 Espacios diseñados por la UDEC para el fomento de la cultura emprendedora ..	29
Tabla 3 Políticas de emprendimiento en Colombia	31
Tabla 4 Modelo matriz de relación de categorías de análisis	36
Tabla 5 Consolidado participantes del estudio.....	38
Tabla 6 Resultados Matriz de relación de categorías de análisis	40
Tabla 7 Motivación para emprender.....	50
Tabla 8 Razones por las cuales no se ha legalizado la idea de negocio.....	53
Tabla 9 Servicios prestados por los participantes del estudio	54
Tabla 10 Emprendimientos con áreas administrativas establecidas	55
Tabla 11 Experiencia y conocimientos empresariales	57
Tabla 12 Actividades organizacionales y de mejora en prestación del servicio	59
Tabla 13 Limitantes en educación empresarial, áreas y mejorar y apoyo a la formación emprendedora.....	61
Tabla 14 Creatividad e innovación	65
Tabla 15 Aceptación y propensión al cambio	66
Tabla 16 Actitud positiva.....	67
Tabla 17 Coraje para asumir riesgos.....	67
Tabla 18 Fuerza vital y confianza en sus facultades.....	68
Tabla 19 Estrategias para el fortalecimiento de las capacidades empresariales de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias.....	23
Figura 2 Ubicación del Municipio de Ubaté en la provincia del Valle De Ubaté.....	27

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Empresarios nuevos.....	51
Ilustración 2 Legalidad de la idea de negocio.....	52
Ilustración 3 Número de personas que conforman el emprendimiento	56

1. ÁREA

Emprendimiento y desarrollo empresarial

2. LÍNEA

Emprendimiento y desarrollo empresarial.

PROGRAMA

Administración de empresas

TEMA DE INVESTIGACION

Emprendimiento

3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

A nivel mundial existe la tendencia de promover el emprendimiento, considerado como una alternativa que provee independencia económica y promueve el desarrollo de las economías nacionales, las cuales requieren de personas líderes con iniciativas en gestión de recursos e ideas; de tal forma que se generen emprendimientos que movilicen la economía, desarrollen propuestas innovadoras y sostenibles, y que además se puedan adaptar a las variaciones constantes que presenta el mercado.

En Colombia, “para el año 2019 el porcentaje de empresarios nacientes se situó en el 15% (actividad empresarial por menos de tres meses), solo la mitad de este porcentaje se ubicó en la zona de empresarios nuevos 7% (actividad empresarial hasta 3,5 años), y finalmente un poco más de la mitad de los empresarios nuevos se incluyó en la zona de empresarios establecidos 4,3% (actividad empresarial por más de 3,5 años)”¹; situación que deriva de los cierres empresariales y afecta considerablemente la dinámica empresarial del país.

Por su parte, de acuerdo al observatorio de la región Bogotá- Cundinamarca de la CCB (Cámara de comercio de Bogotá), “para el año 2020 en el municipio de Ubaté se crearon 2078 empresas de las cuales: 1942 corresponden a microempresas, 116 a pequeñas empresas, 19 a medianas empresas y 1 a grandes empresas”²; la liquidación de empresas para el mismo año se situó en un 95,40% para las microempresas de personas naturales y las sociedades por acciones implicadas SAS, al ser consideradas las menos sostenibles en la región Bogotá – Cundinamarca, debido a la presencia de “factores que obstaculizaron la actividad empresarial como lo son: la falta de políticas gubernamentales (29,6%), la falta de apoyo financiero (24,1%), educación empresarial y dinámica del mercado interno

¹ GEM, Global Entrepreneurship Monitor. Dinámica de la actividad empresarial en Colombia. Colombia. 2020. 134 pág.

² CCB. (2018). CCB. Observatorio de la región Bogotá - Cundinamarca. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora>

(6,5%), capacidades para crear empresa (5,6%), y características de la mano de obra (4,6%)”³

Si el panorama de cierre en edad temprana de las empresas y en tan alta proporción se mantiene en el municipio de Ubaté, se prevé un futuro incierto y negativo para la economía del municipio, a causa de la importante reducción de nuevas fuentes de empleo que afectaran considerablemente la calidad de vida de sus habitantes, así como la proyección empresarial en la región. Por lo cual, se propone generar estrategias a través de las cuales se mitiguen los factores que imposibilitan el éxito de los emprendimientos en el municipio de Ubaté.

Para ello se hace necesario investigar, identificar y analizar dichos factores de influencia, y de este modo solventarlos para acompañar a los emprendimientos desde su nacimiento y así fortalecer la cultura emprendedora en el municipio de Ubaté, procurando por la formación de medianas y grandes empresas que logren establecerse en el tiempo.

³ GEM, Global Entrepreneurship Monitor. Dinámica de la actividad empresarial en Colombia. Colombia. 2020. 134 pág.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

- Diseñar estrategias para el fortalecimiento de competencias empresariales que permitan la sostenibilidad en el tiempo de los emprendimientos del sector terciario en el municipio de Ubaté.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar la dinámica empresarial de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté, referente a educación empresarial y capacidades para crear empresa.
- Identificar las necesidades y condiciones de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté, en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresa.
- Estructurar las estrategias requeridas para el fortalecimiento de los emprendimientos del sector terciario generados en el municipio de Ubaté.

5. JUSTIFICACIÓN

En el municipio de Ubaté se desarrollan principalmente actividades del sector primario como lo son: “minería, agricultura, ganadería (12%); y sector terciario: servicios (72%). Ubaté se consolidada como el municipio con mayor número de empresas creadas frente a los demás municipios que conforman la provincia del Valle de Ubaté, el tamaño de las empresas existentes en el municipio hace referencia principalmente a microempresas (93,45%), pymes (6,49%) y en menor proporción a grandes empresas (0,048%)”⁴; esta característica ha contribuido al aumento del número de emprendimientos que se crean en el municipio; pero, así mismo el mayor porcentaje de empresas liquidadas se concentra en las microempresas (95,40%)

Dentro de “las causas que han aportado al cierre de los emprendimientos tenemos: volumen de ventas poco significativo; falta de conocimiento en áreas de mercadeo, producción, finanzas y gestión humana; problemas en las relaciones con socios y empleados, productos y/o servicios sin aceptación en el mercado y bajo nivel de tecnología para el desarrollo de los procesos”⁵; se determina que el momento en el cual se ha propiciado el cierre de las empresas se encuentra en el periodo de 3 meses a 3.5 años; es decir, los emprendimientos creados no logran establecerse en el mercado.

Al presentar las condiciones empresariales nombradas y al ser cabecera de provincia surge la necesidad de realizar el proyecto monográfico tipo investigación en el municipio de Ubaté, con el propósito de diseñar estrategias, a través de las cuales se solventen los factores que dificultan el desarrollo de las ideas de negocio en el municipio, a fin de incrementar las posibilidades de éxito de los emprendimientos, mejorar el nivel y la calidad de la actividad empresarial y propiciar

⁴ CCB. (2018). CCB. Observatorio de la región Bogotá - Cundinamarca. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora>

⁵ *Ibíd.*, P.6

un ambiente óptimo para la creación de empresas que aporten a la economía de la región, aumenten el número de fuentes de empleo formal existentes y mejoren la calidad de vida de los habitantes del municipio y la provincia.

6. MARCOS DE REFERENCIA

6.1. MARCO ANTECEDENTE

De acuerdo a “Global entrepreneurship monitor el emprendimiento se define como cualquier intento de nuevo negocio, la creación de empresas, trabajo por cuenta propia o la expansión de un negocio existente”⁶, en gran medida el emprendimiento también depende de la “cultura empresarial que posee la sociedad para crear nuevos conceptos de negocio e ideas innovadoras que impacten el mercado”⁷; y a su vez generen un impacto positivo en el crecimiento del país.

El país cuenta con características que hacen posible el emprendimiento, “se destaca entre ellas, el tamaño del mercado, la predisposición de los negocios y el ingenio para buscar la generación de las nuevas oportunidades”⁸; lo anterior, permitió que en el año 2016 “Colombia ocupará el cuarto (4) puesto en el listado de países con mayor número de emprendimientos innovadores en fase inicial”⁹, pero con ello no se debe olvidar que el mayor reto sigue siendo impulsar nuevos negocios para aumentar dicho índice.

“GEM distingue entre dos motivaciones principales para emprender, existen los emprendimientos generados por necesidad y aquellos generados por la identificación de oportunidad”¹⁰. Los emprendimientos derivados de la necesidad son los negocios que más se crean en Colombia, debido a que es en momentos de dificultad en donde para las personas surge una idea de negocio; mientras que “los emprendimientos por oportunidad, requieren de implementar un análisis de

⁶ GEM, Global Entrepreneurship Monitor. Estudio de la actividad empresarial. Colombia. 2017. 62 pág.

⁷ Páez Uribe, Rafael. Universidad EAN. Quinto congreso en gestión, emprendimiento e innovación. Colombia. 2013. 225 pág.

⁸ Redacción el Tiempo. Colombia un país emprendedor. Periódico El Tiempo. 2015. Recuperado el 21 de Agosto de 2015 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16266245>

⁹. Revista portafolio sección empresas. Crece cultura del emprendimiento en Colombia. Recuperado el 16 de Marzo de 2016 de <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/crece-cultura-emprendimiento-colombia-491736>

¹⁰ *Ibíd.*, P.8

viabilidad y factibilidad sobre el mercado y el entorno”¹¹ y a partir de los resultados obtenidos definir ideas de negocio; es ahí, donde se hace necesario fomentar el emprendimiento por oportunidad, ya que las empresas que nacen por oportunidad de mercado tienen una probabilidad mayor de crecer y permanecer en el mercado que aquellas que nacen por necesidad.

En Colombia de acuerdo a la CCB, Bogotá es la ciudad más emprendedora y con el mejor ecosistema para los nuevos proyectos empresariales; conforme a la base de registro mercantil entre los años 2014 – 2019, la dinámica de la creación de empresas en Bogotá muestra un incremento año tras año en la apertura de nuevos negocios así como su renovación; en el año 2019 se registró que más de 14 mil emprendimientos nuevos se vincularon a los servicios empresariales de la CCB para la creación de empresa , alcanzando así un total de 78.398 emprendimientos para este año.

Estos índices reflejan que la ciudad de Bogotá es el principal mercado del país, ya que cuenta con zonas que tienen la mayor oferta de servicios públicos y privados, así como calidad del recurso humano; estos factores contribuyen a consolidar las oportunidades de negocio en la ciudad y al funcionamiento de las empresas.

A su vez, “Bogotá tiene una estructura productiva diversa en la que predominan las actividades de servicios, comercio e industria manufacturera; que muestran la mayor participación en la economía de la capital, generando el 76 % del valor agregado”¹²; la ciudad capital se ha convertido en un centro para la dinámica empresarial e innovadora del país, debido a que para el periodo comprendido entre 2016 – 2018, se registra que, en actividades económicas como la minería y los servicios, las empresas realizaron más acciones de innovación aplicando nuevos

¹¹ Ibid,.p.8

¹² DANE. Cuentas departamentales: PIB Bogotá D.C.2018

procesos tecnológicos y/o administrativos al interior de la organización, y/o lanzando nuevos productos o servicios al mercado”¹³.

En cuanto a los factores que determina el éxito de un emprendimiento el primer componente es la financiación, a través de la cual se revisa la disponibilidad de los recursos financieros para crear nuevas empresas, así como las fuentes de financiación que existen para ello. Los emprendedores recurren con frecuencia a fuentes novedosas para financiar sus proyectos (ahorros propios, préstamos de amigos o familiares, adelantos de clientes); ya que “la banca privada aun juega un papel secundario en el financiamiento de la industria creativa y cultural”¹⁴

“La política nacional de emprendimiento del ministerio de industria y comercio colombiano hace referencia a tres pilares fundamentales para la financiación”¹⁵, en donde se cuentan con programas tales como: capital semilla, redes de inversionistas y fondo emprender; no obstante, se hace necesario implementar estrategias de divulgación y comunicación para dar a conocer todos estos planes y proyectos a la comunidad fortaleciendo así la cultura emprendedora del país.

“El segundo elemento concierne a las políticas gubernamentales”¹⁶. Este mide el apoyo de las políticas del gobierno a la creación y consta de dos elementos:

1. Emprendimiento como tema relevante.
2. Impuesto y regulación.

En Colombia el tema del emprendimiento ha tomado más fuerza en los últimos años, se ha incentivado y generado ambientes que permiten la creación de empresas a través de instituciones públicas como privadas, Pese a lo anterior, “la burocracia continúa representando un costo importante para las empresas”¹⁷ y mayor aun para

¹³ CCB. (2018). CCB. Observatorio de la región Bogotá - Cundinamarca. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora>

¹⁴ BID. Gasca Leticia. Emprender un futuro naranja 2018. 65 pág.

¹⁵ *Ibíd.*, P. 8

¹⁶ *Ibíd.*, P.8

¹⁷ Samper O.J (2016). Burocracia, la peor traba para los emprendedores en Colombia. Periódico El Tiempo. Recuperado el 21 de Octubre de 2016 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16731230>

las que están empezando de aquellas que llevan ya tiempo en el mercado, los entes gubernamentales deben ser garantes para los emprendedores y facilitar la creación de empresas, la estabilidad en el mercado, el crecimiento y el desarrollo empresarial de las mismas; la creación de nuevos emprendimientos representa un factor esencial en el establecimiento, transformación y desarrollo de nuevos sectores económicos en el país aportando al progreso social. “De acuerdo con el informe doing business 2019, en Colombia una empresa debía pagar impuestos y contribuciones 11 veces en el año y dedicar 31 días laborales para completar la totalidad de estos pagos”¹⁸.

El tercer componente analiza los programas de gobierno, es decir la existencia y la calidad de programas gubernamentales que orientan la creación de empresas. “En los últimos años en Colombia la formulación e implementación de políticas que incentivan el emprendimiento han afianzado la confianza de los colombianos en sus capacidades para iniciar un negocio”¹⁹, sin embargo, estas políticas requieren de continuidad y de constante evaluación para implementar mejoras en los planes y proyectos que se adoptan y que fomentan el emprendimiento; esto con el fin de generar ambientes más propicios para la creación de empresas y el surgimiento de emprendedores potenciales.

“En Colombia los emprendedores reciben ingresos por debajo de lo que reciben los emprendedores en otros países”²⁰, e incluso se ha evidenciado que, en etapas iniciales de un negocio, los emprendedores apenas consiguen cubrir algunas de las deudas que poseen y generar un salario para él y un empleado más; factor que con el tiempo obliga al cierre del negocio o empresa, ya que no es posible financieramente hablando que el emprendimiento subsista.

Referente a la convicción del emprendedor, en general “los emprendedores han aprendido a hacer negocios sobre la marcha, es decir los empresarios se han

¹⁸ Banco mundial. Doing Business 2019

¹⁹ Ibid., P.8

²⁰ Ibid., P.8

basado en su conocimiento personal para empezar su emprendimiento, sin buscar asesoría o indagar sobre el mercado en el cual estaban incursionando, además muchos de los mismos no consideran que sean personas de negocio”²¹. Estas concepciones han llevado a que muchos emprendimientos no lleguen a prosperar, ya que no se poseen plena certeza de lo que se desea hacer y de cómo se puede lograr, en otras palabras, no existe la convicción de negocio.

A su vez otro factor que incide en que un emprendimiento triunfe o no se refiere a las personas quienes conforman el negocio, “la mayoría de los emprendimientos se encuentran registrados como personas naturales, quienes representan el mayor porcentaje (56 %) de la base empresarial de Bogotá; y/o sociedades por acciones simplificadas SAS que representan el 37 % para esta misma base”²²; las SAS pueden estar constituidas por único socio y en otros casos apenas se alcanzan a los dos empleados; esta característica ha dificultado la gestión de la empresa ya que los emprendimientos no cuentan con suficiente personal que posean las distintas habilidades para crear empresa y educación empresarial para cubrir todos los procesos administrativos y legales, por lo cual el negocio no consigue permanecer.

²¹ *Ibíd.*, P. 11

²² *Ibíd.*, P.10

6.2. MARCO TEÓRICO

6.2.1. Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias

De acuerdo con el autor Rodrigo Varela y el centro de desarrollo del espíritu emprendedor de la Universidad ICESI, “la base de la cultura empresarial se sustenta en la educación empresarial y las competencias empresariales”²³.

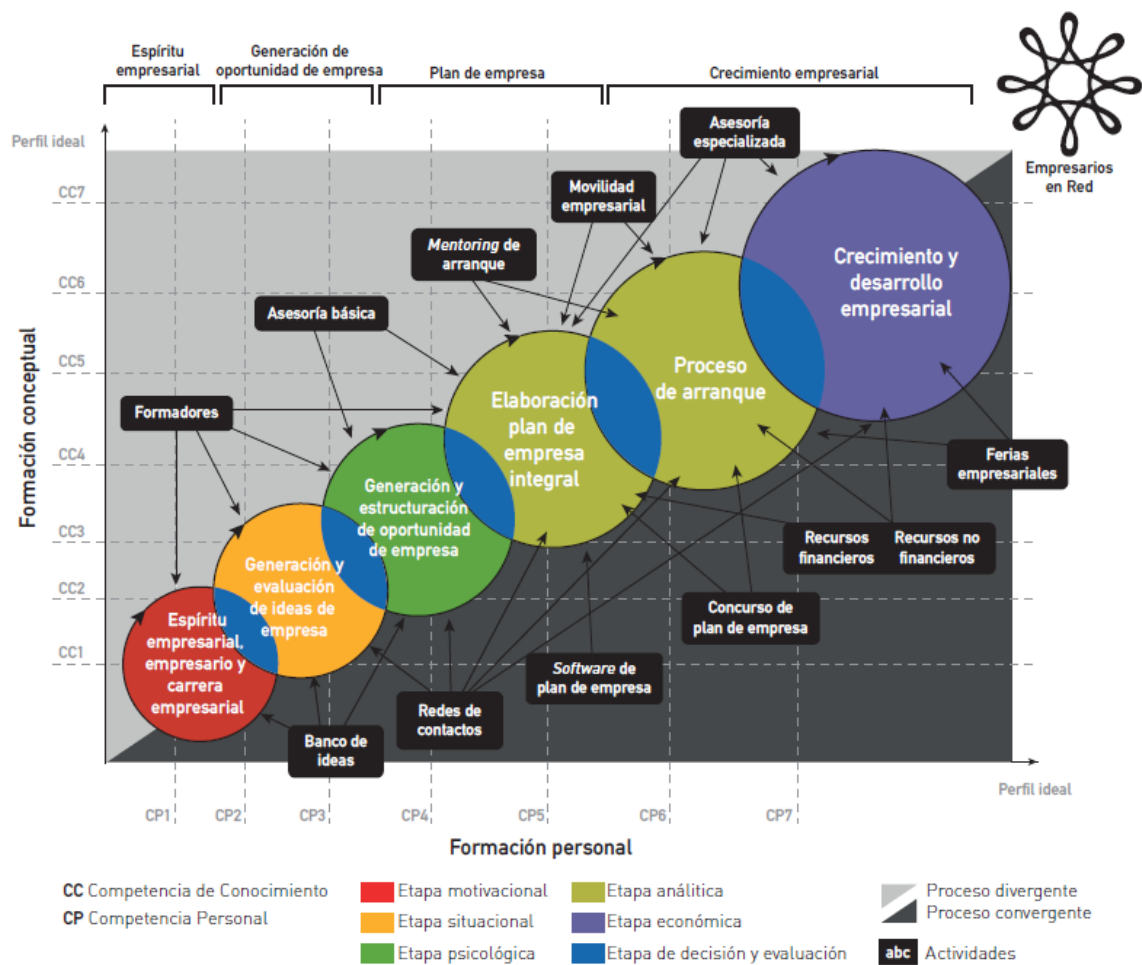
“El modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias comprende dos ejes de desarrollo de competencias: por un lado, el eje vertical que representa las competencias de conocimiento (CC), y que deben de llevar al empresario de unas condiciones iniciales que se definirán al inicio del proyecto a un perfil ideal que le permita tener todos los conocimientos y las experiencias técnicas para operar la organización; por el otro lado, el eje horizontal que nos indica el desarrollo de las competencias personales (CP) en cuanto a habilidades o actitudes que debe desarrollar el empresario para poder liderar adecuadamente el proceso de construcción de su organización.

El tamaño de los círculos trata de indicar el concepto acumulativo de la formación de un empresario y no la importancia de las etapas, ni su duración, ni los requerimientos de recursos. Los desarrollos a lo largo de estos ejes se deben entender bajo la noción de un continuo. Cuando en la *Figura 1* aparece una posición CPx significa que a partir de allí se inicia el desarrollo de una serie particular de competencias y que en las etapas posteriores se realizarán labores de reforzamiento y de complementación de dicho grupo de competencias. Lo mismo ocurre con una posición CCX.²⁴

²³ Varela, R. Modelo conceptual del desarrollo empresarial basado en competencias. 2005.

²⁴ *Ibíd.*, P.16.

Figura 1 Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias



Fuente: Varela, R. Modelo conceptual del desarrollo empresarial basado en competencias. 2005

Para desarrollar el modelo conceptual de desarrollo empresarial Rodrigo Varela menciona que se deben tener en cuenta las siguientes características:

- Definir las competencias que se buscan desarrollar.
- Definir los procesos formativos que son necesarios.
- Definir las etapas de acción y la metodología.
- Definir las etapas de evaluación y decisión.
- Definir recursos de apoyo.
- Llevar a cabo procesos de retroalimentación.

6.2.2. Educación empresarial

“Se refiere a la formación de líderes empresariales capaces de crear y establecer organizaciones que desarrollen cualquier actividad económica, se encuentren bajo cualquier forma jurídica, de cualquier tamaño y con cualquier objetivo.

La educación empresarial no se considera un bien franquiciable, debido a que el contexto social, cultural y las percepciones de las personas suelen ser muy diferentes. A fin de formar un empresario se deben generar procesos que involucren actividades de capacitación, de formación y de apoyo

La educación empresarial tiene que estar orientada a la solución de problemas, a la ejecución de proyectos, a participar en los diversos aspectos de cada área de conocimiento propia al empresario.”²⁵.

Formación del empresario es el proceso en el cual intervienen diversas variables: sociales, culturales, psicológicas y económicas; las cuales aportan al desarrollo de competencias en los emprendedores, a fin de que el mismo tenga altas probabilidades de llegar a ser un empresario exitoso.

²⁵ *Ibíd.*, P.16.

6.2.3. Competencias empresariales

Son el conjunto de atributos, motivaciones, actitudes, valores, conocimientos, habilidades y auto conceptos de una persona que se manifiestan en comportamientos definibles, observables y medibles; los cuales se vinculan a un desempeño superior en la acción empresarial y se denominan como el espíritu emprendedor. En la tabla 1 se describen las competencias empresariales sugeridas por Varela y Bedoya (2006).

Tabla 1 Competencias empresariales

COMPETENCIAS	DESCRIPCIÓN
Fuerza vital	Es la energía, fuerza, coraje, dedicación, emoción, para sacar adelante ideas.
Deseo de superación y progreso	Es el principio de mejoramiento continuo, lleva a los emprendedores a buscar un nivel superior en el desarrollo de sus actividades.
Capacidad de identificar oportunidades	Habilidad para leer el entorno social, económico, político, cultural, comercial, tecnológico; para encontrar nuevas oportunidades
Visión de futuro	Capacidad de percibir tendencias y de prever lo que va a ocurrir.
Creatividad e innovación	Habilidad de encontrar múltiples formas de solución a los problemas.
Aceptación y propensión al cambio	Capacidad de reaccionar de forma flexible, oportuna y acorde con los requerimientos del entorno.
Iniciativa	Capacidad para hacer algo antes de que otros lo hagan.
Autonomía	Habilidad para tomar sus propias decisiones y asumir la responsabilidad de los resultados.
Capacidad de toma de decisiones con información incompleta	Aceptar que el cambio exige tomar decisiones bajo incertidumbre.
Confianza en sus facultades	Actitud que lleva a los emprendedores a creer en sí mismos, en lo que sabe hacer, en sus destrezas, en sus conocimientos y preparación.

Actitud positiva	Optimismo, visión de triunfo, capacidad de ganar y salir adelante.
Compromiso, perseverancia	Se refiere a la dedicación y el esfuerzo continuo hacia el logro de los objetivos.
Coraje para correr riesgos	Habilidad para atreverse, para desempeñarse en escenarios riesgosos
Capacidad de administrar recursos	Habilidad para hacer uso eficiente de los diversos recursos que se dispongan
Inconformismo positivo	Habilidad para entender que lo existente es bueno, pero que es sujeto de mejora; existe el camino de progreso en la idea de negocio.
Soluciones no problemas	Capacidad de dar soluciones rápidas y efectivas a la problemáticas que se puedan presentar

Fuente: Varela y Bedoya (2006)

6.3. MARCO GEOGRÁFICO

El proyecto se ejecuta en el municipio de Ubaté, Cundinamarca; cabecera municipal de la provincia del Valle de Ubaté, “Ubaté es uno de los 116 municipios que conforman el Departamento de Cundinamarca, está localizado en la parte norte de la Sabana de Bogotá, cuenta dentro de su división administrativa con un casco urbano y sector rural conformado por 9 vereda”²⁶. La economía del municipio corresponde a actividades del sector primario (agricultura y ganadería) y terciario (servicios de salud, educación, tecnología de comunicaciones, reparación de vehículos automotores, transporte y comercio de bienes en general).

²⁶ Municipio de Ubaté, Recuperado de <http://www.ubate-cundinamarca.gov.co/municipio/nuestro-municipio>

“El municipio posee una extensión total es de 106 km², se encuentra ubicado a una altura de 2556 msnm, la población del municipio ascendía a 46.911 habitantes para el año 2020”²⁷

- Temperatura media: 13 °C
- Distancia de referencia: 97 Km de distancia a Bogotá.

Figura 2 Ubicación del Municipio de Ubaté en la provincia del Valle De Ubaté



Fuente: Dirección de estudios e investigaciones Cámara de Comercio de Bogotá.

²⁷ Terridata, Recuperado de <https://terridata.dnp.gov.co>

6.4. MARCO INSTITUCIONAL

6.4.1. Universidad de Cundinamarca

La Universidad de Cundinamarca cuenta con el campo de emprendimiento e innovación digital (CITGO DIGITAL), cuyo objetivo es apoyar a estudiantes, egresados, docentes y comunidad en general en el proceso de transformar ideas en emprendimientos viables en el mercado, atendiendo áreas y habilidades para crear empresa, tales como:

- Ecosistema de emprendimiento: Organización y perfilación de roles de acuerdo a una estructura psicológica, sociológica acorde a los factores del talento humano.
- Mercadeo y ventas: Alianzas estratégicas externas con entidades públicas y privadas; consecución de convenios.
- Formulación y evaluación de proyectos: Estructura financiera para la formación y ejecución de los proyectos, herramientas metodológicas de evaluación de proyectos, adecuación a políticas y lineamientos económicos y tributarios.
- Liderazgo: Direccionamiento estratégico para la gestión empresarial en modelos evolutivos de mercados contemporáneos.
- Diseño y desarrollo de producto: Ideación y adecuación de producto/servicio de acuerdo a las demandas de mercado, modelo de marketing y adaptación a los mercados.

CITGO DIGITAL posee un equipo de trabajo interdisciplinar que presta los siguientes servicios:

- Consultoría.
- Mentaría.
- Alianzas estratégicas.
- Capacidad estratégica.

- Asesoría personalizada.

La Universidad de Cundinamarca ha generado espacios en modalidad virtual y presencial en pro del fortalecimiento de la cultura emprendedora dirigidos a estudiantes, egresados, docentes, directivos de la universidad y comunidad en general, en la tabla 2 se hace referencia a algunos de estos espacios:

Tabla 2 Espacios diseñados por la UDEC para el fomento de la cultura emprendedora

EVENTO	TEMÁTICAS	FECHA DE REALIZACIÓN	ÁREA ENCARGADA	MODALIDAD
Ruta de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica el problema y perfil del cliente. • Valida la hipótesis del problema y el cliente. • Conoce los métodos de ideación. • Genera tu propuesta de valor diferencial. • Elevator pitch presenta tu proyecto. • Con modelo de negocios canvas visualiza y prueba tu modelo de negocio. • Prototipado. • Tracción (embudo de ventas). • Ventas por redes sociales. • Fuentes de financiamiento. 	28 de Agosto – 30 de Octubre 2021	Oficina de graduados universidad de Cundinamarca	Virtual
Curso de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología Sprint. • System mapping. • Creatividad. • Biomimesis. 	19 de Octubre al 23 de Octubre 2020	CITGO DIGITAL	Virtual
Feria de transformación empresarial, turística y económica	<ul style="list-style-type: none"> • Emprender el riesgo que hay que tomar. • Crecimiento para la formalización. • Networking. 	26 de Octubre de 2018	Universidad de Cundinamarca seccional Ubaté.	Presencial

Fuente: Convocatorias oficina de graduados, CITGO DIGITAL.

6.4.2. Administración municipal Ubaté

En el municipio de Ubaté fue aprobado el Acuerdo municipal No. 14 de 2015 “Por medio del cual se establece la política pública de juventud 2015- 2025”²⁸. Dicho acuerdo contempla en su artículo 7 como línea estratégica de la política los siguientes puntos en el área de emprendimiento:

- Generar espacios de comercialización, ferias, etc., donde los jóvenes puedan aprender, desarrollar y promocionar productos alternativos, orgánicos, artesanales de su autoría.
- Capacitar mediante seminarios, talleres y cursos para la formación de pymes.

Como responsables participan empresas privadas, SENA, dependencias de casa de la cultura, UMATA, personería y secretaria de gobierno. Se especifica una inversión de \$2'000.000 al año para la realización de estos eventos en el marco de la semana de la juventud.

La actual administración municipal ha realizado actividades en pro del fortalecimiento de los emprendimientos tales como:

- Capacitación en mercadeo digital.
- Apoyo a emprendimientos con enfoque social y medio ambiental.
- Desarrollo de ferias de emprendimiento para personas en estado de discapacidad y personas cuidadoras.

²⁸ Acuerdo municipal 014 de 2015, Villa de San Diego de Ubaté.

6.5. MARCO LEGAL

Para el presente proyecto se tienen en cuenta políticas de emprendimiento en Colombia, expuestas en la tabla 2, las cuales se encuentran vigentes al año 2021.

Tabla 3 Políticas de emprendimiento en Colombia

Tipo de norma/ documento	Número de identificación	Título del documento	Tema específico	Fecha de expedición	Artículos /Títulos	Estado		
						Vigente	Derogado parcial	Derogado total
Ley	1014	De Fomento a la cultura del emprendimiento	Cultura de emprendimiento, redes de emprendimiento	26 de enero de 2006	24	X		
Documento CONPES	4011	Política nacional de emprendimiento	Creación, crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos del país.	30 de noviembre 2020	5	X		
Ley	590	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa	Desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.	10 de julio de 2000	47	X		
Ley	905	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y	Reestructura los organismos y parámetros de emprendimiento en el país establecidos desde la ley 590 de 2000.	2 de agosto de 2004	25	X		

		se dictan otras disposiciones.						
Decreto	525	Por medio del cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000 y demás normas concordantes.	Reglamenta el at. 43 de la Ley 590 de 2000, por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las mipymes y medianas empresa, respecto de los estímulos a la creación de empresas.	23 de febrero de 2009	12	X		
Decreto	1192	Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones.	Señala las condiciones para el funcionamiento de la Red Nacional para el Emprendimiento, indica la forma de integrar las Redes Regionales para el Emprendimiento (RRE), adscritas a las Gobernaciones Departamentales, o quien haga sus veces, así como las disposiciones que las regirán.	3 de abril de 2009	11	X		

Fuente: Consulta realizada gestor normativo función pública gobierno de Colombia.

Fuente: Política nacional de emprendimiento. Documento CONPES 4011. 94 pág. 2020.

7. DISEÑO METODOLÓGICO

El tipo de investigación a ejecutar en este trabajo monográfico será “investigación descriptiva de acción y participación con enfoque cualitativo”²⁹ en modalidad virtual; desarrollada en base a literatura e investigaciones referentes al tema de estudio publicadas por GEM Colombia y la CCB; y experiencias propias de los emprendedores y microempresarios del municipio de Ubaté; a fin de dar respuesta a la problemática planteada; se busca indagar, identificar y analizar las falencias específicas en educación empresarial y capacidades para crear empresas que poseen los emprendedores del municipio de Ubaté, y cómo estas han influido en el éxito o fracaso de sus emprendimientos.

7.1. CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

7.1.1. Universo y/o población

Para esta investigación la población estudio estará representada por emprendedores y microempresarios del área urbana del municipio de Ubaté, quienes han ejecutado su idea de negocio por menos de 3,5 años.

7.1.2. Tipo de muestreo

Se realizó muestreo no probabilístico por cuotas, es decir, para esta investigación se seleccionaron aquellos individuos que cumplieran con las características de la población objeto de estudio y de los cuales se contó con disponibilidad para la investigación, manteniendo una muestra equitativa y proporcional a la población.

²⁹ HERNANDEZ, S. Roberto. Metodología de la investigación. Mc Graw Hill. Sexta edición. Pág 736

7.2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

7.2.1. Técnicas de recolección de información y datos

- **Fuentes primarias:** Entrevista semi estructurada aplicada a los emprendedores dedicados al sector terciario en el municipio de Ubaté.
- **Fuentes secundarias:** Estudios realizados por GEM y CCB para caracterizar la dinámica empresarial en Colombia y en la región Bogotá – Cundinamarca; artículos de investigación y libros digitales relativos al tema de emprendimiento, educación empresarial y capacidades para crear empresas.

7.2.2. Instrumentos de recolección de información

- **Fuentes primarias:** Cuestionario de preguntas semiestructuradas diseñado de acuerdo a los principios del Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. (Ver Anexo 1)
- **Fuentes secundarias:** Recopilación y análisis documental acerca de emprendimiento, educación empresarial y capacidades para crear empresa en Colombia.

7.3. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS

7.3.1. Matriz de relación de categorías de análisis.

Consiste en una herramienta que permite organizar, analizar e interpretar los datos cualitativos, mediante la categorización, codificación y el establecimiento de relaciones entre estos conceptos.

“La categorización de datos permite segmentar fragmentos de texto, imagen, audio u otra herramienta de recolección de datos, de acuerdo a criterios establecidos por el investigador”³⁰; para este proyecto se toma como criterio de categorización la segmentación por temáticas, acorde a los principios del Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias.

A los segmentos que compartan la misma naturaleza, significado o características, se les asigna la misma categoría de análisis; en cuanto a la codificación de los datos, se utiliza la codificación de segundo nivel, la cual permite agrupar los temas en las categorías para compararlos y vincularlos entre sí.

La unidad constante a incluir en la matriz, son las palabras y/o frases que den respuesta a la pregunta planteada en el cuestionario diseñado para la recolección de información y se analiza la información tal y como fue recolectada (lenguaje y expresiones de los participantes).

Los pasos a seguir para la creación de la matriz de relación de categorías de análisis, se describen a continuación:

- Transcribir los datos verbales en texto, tal y como se hayan dado.
- Realizar análisis respecto a la teoría de estudio, a fin de determinar las categorías de análisis.
- En el documento de transcripción de las entrevistas buscar la frase o palabra que da respuesta a la pregunta formulada y subrayar.

³⁰ *Ibíd.*, P. 24

- Diseñar el modelo de matriz de relación de categorías de análisis (ver tabla 4)
- Incluir en la matriz, las respuestas subrayadas en el documento transcrito

Tabla 4 Modelo matriz de relación de categorías de análisis

CATEGORÍA	CATEGORÍA 1	CATEGORÍA 2	CATEGORÍA 3
DESCRIPCIÓN DE LA CATEGORÍA			
PARTICIPANTE 1			
PARTICIPANTE 2			
PARTICIPANTE ...			

Fuente: Hernández, S. Roberto. Metodología de la investigación. Mc Grew Hill. 2014. Sexta edición. Pág 736

7.3.2. Método Scamper

“Es una herramienta utilizada para el mejoramiento de productos, servicios y/o procesos, con este método se persigue definir nuevas ideas a partir de las ya existentes. Scamper toma como guía una serie de preguntas basadas en verbos que forman la palabra Scamper”³¹; estas cuestiones llevan a plantear un cambio y lograr soluciones innovadoras a la problemática actual que se esté estudiando.

Los verbos son:

- Sustituir.
- Combinar.
- Adaptar.
- Modificar / Magnificar.

³¹ López, P. Ana, B. Scamper el poder creativo de la pregunta. 2012

- Permutar / Dar otro uso.
- Eliminar, minimizar.
- Reordenar, reorganizar.

Aplicación del método Scamper:

- Elegir el proceso, situación, producto y/o servicio a mejorar.
- Realizar una pregunta inicial en base a los verbos del Scamper.
- Evaluar las respuestas.
- Identificar las ideas generadas.
- Evaluar las ideas.
- Seleccionar las ideas que dan solución a la problemática planteada.

El método Scamper para este proyecto en específico se utiliza a fin de plantear las estrategias de fortalecimiento a las capacidades empresariales de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté.

8. ESQUEMA TEMÁTICO

8.1. CONSOLIDADO PARTICIPANTES DEL ESTUDIO

El estudio presento limitaciones en cuanto a la disposición de las personas para brindar información y participar en la aplicación del cuestionario diseñado para la recolección de datos. La muestra del estudio está conformada por 16 emprendedores del municipio de Ubaté, quienes desarrollan en sus emprendimientos actividades del sector terciario, en la tabla 5 se relacionan las personas participantes:

Tabla 5 Consolidado participantes del estudio

	Nombre completo	Edad	Nivel educativo	Ocupación o profesión	Teléfono de contacto	Dirección de residencia
Participante 1	Ángela Cristina Busto Pena	35 años	Postgrado	Odontóloga especializada	3142372522	Conjunto residencial Alameda de Albornoz.
Participante 2	John Jairo Mancera Barón	45 años	Bachiller	Técnico en sistemas	3118980076	Carrera 8 No 5 – 11
Participante 3	Diana Raquel Contreras Mota	37 años	Bachiller	Estilista	3204046034	Carrera 8 No 10- 10 piso 2.
Participante 4	Blanca Hilda Parrado Ortiz	39 años	Pregrado	Administradora de empresas, comerciante independiente	3138307746	Carrera 8 No 12 - 42
Participante 5	Carlos Fernando Chacón Santana	26 años	Pregrado	Productor audiovisual	3208751075	Carrera 5 No 3 -155

Participante 6	Leidy Viviana Gómez Sierra	28 años	Pregrado	Administradora de empresas	3157854781	Calle 13C No 3B – 75 El portal
Participante 7	Angie Lizeth Gómez Ruiz	18 años	Bachiller	Independiente	3003908262	Vereda Sucunchoque, sector San Luis
Participante 8	Vanessa Padilla Mendoza	29 años	Pregrado	Contadora publica	311479865	Villa Paula
Participante 9	Yorleny Murcia Rocha	46 años	Técnico	Estilista	3014033163	Carrera 11 No 7- 11
Participante 10	Jorge Eliecer Delgado	44 años	Bachiller	Mecánico automotriz	3115463394	Carrera 11 No 7- 52
Participante 11	José David Oliveros Rodríguez	26 años	Tecnólogo	Estudiante universitario	3138531583	Calle 8 No 5- 20
Participante 12	Danni Alexander Bravo Flechas	32 años	Pregrado	Administrador de empresas	3144234545	Calle 15 No 4B- 35
Participante 13	Miguel Antonio Pulido	29 años	Pregrado	Administrador de bodega	3124600625	Cucunubá sector el Peñón
Participante 14	Erika Daniela Torres Páez	25 años	Pregrado	Administradora de empresas	3164167316	Transversal 22 conjunto Los cedros Zipaquirá
Participante 15	Camilo Bravo Pulga	28 años	Pregrado	Administrador, comerciante independiente	3212215352	Calle 15 No 4A -62
Participante 16	Gabriel Mantilla Gómez	30 años	Pregrado	Diseñador industrial, artista tatuador	3202494949	Calle 8 No 7-49

Fuente propia

8.2. RESULTADOS MATRIZ DE RELACIÓN DE CATEGORÍAS DE ANÁLISIS

La matriz de relación de categorías de análisis permitió categorizar las respuestas de la entrevista aplicada en tres grandes niveles: Características actuales de los emprendimientos, Educación empresarial de los emprendedores y Competencias empresariales de los emprendedores; categorías que fueron determinadas respecto a la teoría Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias; las respuestas que se evidencian surgen de las palabras y frases que dan contestación a la pregunta del cuestionario y que luego se clasificaron en relación a las categorías propuestas, cabe resaltar que una misma respuesta puede pertenecer a más de una categoría, en la tabla 6, se presentan los resultados.

Tabla 6 Resultados Matriz de relación de categorías de análisis

CATEGORÍA	CARACTERÍSTICAS ACTUALES DEL EMPRENDIMIENTO (CAE)	EDUCACIÓN EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDEDORES (EEE)	COMPETENCIAS EMPRESARIALES DE LOS EMPRENDEDORES (CEE)
DESCRIPCIÓN DE LA CATEGORÍA	Se relaciona con el motivo que llevo a la creación del emprendimiento, la edad del emprendimiento, constitución legal, servicios ofrecidos, estructura interna y número de personas que conforman el emprendimiento.	Se refiere a la formación adquirida desde la academia o experiencia que les ha permitido a los emprendedores crear, establecer la organización y desarrollar la actividad económica.	Atributos, motivaciones, actitudes, valores, conocimientos, habilidades y auto conceptos de una persona y que se vinculan a un desempeño superior en su actividad empresarial
PARTICIPANTE 1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Independencia laboral. 2. Un año y medio. 3. Legalmente constituido. 4. Odontología, salud oral y ortodoncia especializada. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia empresarial un año y medio. 2. Conocimientos empresariales empíricos. 3. Formación empresarial en gerencia y administración en salud. 4. Formación profesional en mecánica oral y dental. 5. Formación certificada. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ante los problemas analizó todo el tiempo las posibles soluciones. 2. Planeación estratégica para definir el rumbo del negocio. 3. Acepto el cambio. 4. Algunas veces poseo el coraje para sumir riesgos, dependiendo del nivel de riesgos.

	<ol style="list-style-type: none"> 5. Gerencia, área administrativa y área operativa. 6. Nueve personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 6. Desconozco si existe apoyo local para la formación emprendedora. 7. Mis limitantes en educación empresarial: Legalización y constitución de la idea de negocio, mercadeo y ventas. 8. Desarrollo actividades empresariales como: control de ingresos y egresos mensuales, publicidad en redes sociales y promoción de ventas. 9. Debe mejorarse el manejo y servicio al cliente. 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Desarrollar técnicas de ortodoncia nuevas que aún no han sido implementadas en el municipio. 6. No existe interés en conocer la competencia. 7. Buscamos indagar y promover más servicios.
PARTICIPANTE 2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener empleo y trabajar en el área de sistemas, debido a que me gusta. 2. Tres años y medio 3. Legalmente constituido. 4. Servicios informáticos, mantenimiento y reparación de equipos de cómputo, venta de accesorios para computador. 5. Atención al público, y área operativa. 6. Dos personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en el área 18 años. 2. Conocimientos en manejo de sistemas, informática y contabilidad básica. 3. No he participado en procesos de formación empresarial. 4. Formación empresarial en mantenimiento de computadores, electrónica, sistemas operativos, arquitectura de computadores. 5. Formación certificada. 6. No conozco programas en el municipio que apoyen al emprendedor. 7. Limitantes en formación empresarial: área contable, cumplimiento de obligaciones tributarias. 8. Llevo cuentas ordenadas y pagos al día, hago uso de las redes sociales para dar a conocer y promocionar los servicios que presto. 9. Conozco poco a la competencia. 10. Trato de cubrir necesidades y expectativas de los clientes. 11. Realizó capacitación continua en el área de sistemas para mejorar la prestación del servicio. 12. Organizar la contabilidad. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actitud positiva. 2. Soluciones no problemas. 3. Los riesgos no me gustan. 4. Me gusta pensar y hacer las cosas diferentes a la competencia.
PARTICIPANTE 3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Necesidad de ser independiente. 2. Tres años. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimientos técnicos en belleza integral y bioseguridad. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar continuamente los problemas o situaciones.

	<ol style="list-style-type: none"> 3. No está legalmente constituida. 4. Servicios todo lo relacionado con belleza. 5. Solo lo conformo yo. 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Experiencia de 13 años trabajando en el sector de la belleza. 3. Formación empresarial para la apertura del negocio y servicio al cliente. 4. Formación en el área en protocolos de bioseguridad, técnicas de belleza integral. 5. Formación certificada. 6. Actualmente no existe apoyo a la formación emprendedora en el municipio. 7. Mis limitantes en formación empresarial son varios, ya que los conocimientos son escasos. 8. Llevo notas de contabilidad básica en un cuaderno, control de proveedores para garantizar la calidad de los productos que utilizo. 9. Para prestar un mejor servicio realizó atención domiciliaria y actualizaciones en el área. Legalizar el negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Utilizar eficientemente los recursos disponibles. 3. Me adapto a los cambios. 4. Asumo riesgos, me ha permitido crecer como profesional. 5. Actualizo y renuevo las técnicas y servicios. 6. No me intereso en la competencia, debido a la calidad de mi trabajo, cuento con un mercado estable y clientes fidelizados. 7. Busco ofrecer las últimas tendencias y estilos en belleza.
PARTICIPANTE 4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Independencia laboral. 2. Tres años y medio. 3. Legalmente constituido. 4. Comercio de víveres y productos de aseo al por menor. 5. Sin áreas definidas. 6. Yo me encargo del manejo completo del negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimientos administrativos, financieros, mercadeo y servicio al cliente. 2. Formación empresarial, programa mujer emprendedora. 3. Curso anual de manipulación de alimentos. 4. Formación certificada. 5. No sé de la existencia de programas que apoyen la actividad emprendedora en el municipio. 6. Mis limitantes son frente al conocimiento del mercado, y en el área financiera. 7. Llevo contabilidad básica. 8. Conocer mi competencia me permite medirme frente a esta. 9. Manejo un variado y completo catálogo para satisfacer la demanda de los clientes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar todo el tiempo las situaciones que se me presentan. 2. Si, debido a mi trayectoria en este tipo de negocios. 3. Me adapto fácilmente a los cambios. 4. Asumo riesgos. 5. Expandir el negocio en cuanto a la oferta de productos.

		<p>10. Para prestar un mejor servicio tengo horario extendido de atención al público, desde muy temprano hasta muy tarde.</p> <p>11. Debo mejorar el área de mercadeo.</p>	
PARTICIPANTE 5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener un negocio propio donde pudiera desarrollar mi profesión. 2. Un año. 3. No está legalmente constituida, falta el interés para hacerlo y desconocemos completamente todos los trámites requeridos. 4. Estudio de grabación audiovisual. 5. Tres personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia empresarial es mi primer intento. 2. Los conocimientos se refieren solo a habilidades técnicas, a nivel empresarial hemos aprendido sobre la marcha. 3. No poseo formación empresarial. 4. En el área que desarrollamos todos somos profesionales. 5. Formación profesional certificada. 6. No sé de programas que apoyen la formación emprendedora en Ubaté. 7. Las falencias que tenemos son grandísimas, somos buenos en el área, pero empresarialmente estamos aprendiendo. 8. No desarrollamos ningún tipo de actividad administrativa. 9. Mejoramos el servicio manejando tiempos y disponibilidad de acuerdo al cliente. 10. Debemos implementar toda la parte administrativa del negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser muy ordenados y planear la ejecución de las actividades. 2. Siempre nos acomodamos al cliente, hay que ser rápidos. 3. Trabajamos con todo tipo de artistas y hemos aprendido a manejar todo tipo de situaciones. 4. No asumimos riesgos, lo pensamos muy bien ya que somos conscientes de nuestros limitantes. 5. Nuestro proyecto es único en el municipio. 6. Ya que no hay competencia en el sector, nos guiamos por los perfiles de estudios en Bogotá. 7. Apoyamos conscientemente a los clientes.
PARTICIPANTE 6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener un negocio propio y crear empresa. 2. Tres años. 3. Legalmente constituido. 4. Agencia de viajes. 5. Área comercial, internamente se maneja la estructura del negocio. 6. Dos personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en el área 5 años, 3 años desarrollando la idea de negocio. 2. Poseo los conocimientos para desarrollar la idea de negocio. 3. Formación empresarial en desarrollo del producto turístico, servicio al cliente y marketing digital. 4. Formación como operadores turísticos. 5. En turismo la administración municipal y el SENA apoyan el área turística. 6. Los limitantes son la optimización digital del negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actitud positiva ante las situaciones. 2. Si, en pandemia fortalecimos el comercio electrónico. 3. Asumimos el cambio ya que el mercado lo exige. 4. Asumimos riesgos. 5. Realizamos alianzas. 6. Conocer factores diferenciadores frente a la competencia. 7. Hablamos mucho con los clientes para explicarles y ofrecerles el mejor servicio.

		<ol style="list-style-type: none"> 7. Llevamos control de ingresos y egresos mensuales, publicitamos los servicios en redes sociales. 8. Realizamos encuestas y de las sugerencias recibidas ajustamos parámetros del servicio. 9. Mejorar publicidad, mercadeo y ampliar el portafolio de servicios. 	
PARTICIPANTE 7	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oportunidad. 2. Siete meses. 3. No está legalmente constituido, ya que es un proyecto personal y no cuento con apoyo financiero para cubrir todos los trámites, entonces la idea es que el emprendimiento crezca un poco más. 4. Elaboración y venta de detalles personalizados. 5. Dos personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia empresarial 7 meses. 2. Conocimientos en manejo de técnicas artísticas. 3. No tengo formación empresarial. 4. Formación para fortalecer técnicas artísticas. 5. Formación certificada. 6. Mi limitante es el manejo financiero del negocio. 7. Llevamos control de ingresos y egresos, publicidad a través de redes sociales. 8. Nuestra prioridad son los clientes, brindarles la facilidad para adquirir sus detalles. 9. Ofrecemos servicios a domicilio sin costo adicional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar los inconvenientes y buscar solución. 2. Encuentro soluciones rápidas y eficaces ya que soy muy creativa. 3. Me adapto a los cambios todos los días. 4. Casi no asumimos riesgos, analizamos si nos conviene. 5. Soy creativa y me gusta ofrecer algo único. 6. Aprender de la competencia. 7. Mejorar el manejo de comunicación entre las personas que conformamos la idea de negocio.
PARTICIPANTE 8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oportunidad. 2. Cuatro meses. 3. No está legalmente constituida, debido a que empezó más como una idea para mejorar mi bienestar físico y salud, y hasta ahora estoy empezando. 4. Comercio de productos saludables. 5. Adquisición y comercialización del producto. 6. Trabajo sola. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en el sector comercial varios años, en la idea de negocio 4 meses. 2. Formación en manejo de alimentación saludable. 3. Formación no certificada. 4. Desconozco si existen programas que apoyen la actividad emprendedora en el municipio. 5. Mi limitante es el área de mercadeo. 6. Realizo actividades de planeación, logística para la adquisición de los productos, control de ingresos y egresos. 7. Me gusta conocer a los clientes y sus problemas de salud para así orientarlos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizo muy bien la situación que se esté presentando. 2. Las soluciones rápidas y eficaces dependen de mis limitantes. 3. Me gusta analizar la situación para generar un cambio. 4. Después del interés que mostro la gente por mi estilo de vida saludable me arriesgue a montar el negocio. 5. Me preocupo por conocer los productos y además yo soy mi propio testimonio.

		<ol style="list-style-type: none"> 8. Para mejorar el servicio, poseo una alianza con un médico que diseña los planes de alimentación. 9. Fortalecer el mercadeo y promoción de ventas. 	
PARTICIPANTE 9	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estabilidad económica. 2. Dos años. 3. Legalmente constituida. 4. Belleza integral. 5. No se manejan áreas específicas. 6. Tres personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia de 12 años realizando la actividad. 2. Ningún conocimiento en administración. 3. No tengo formación empresarial. 4. Técnica en belleza integral. 5. No es común encontrar programas para la formación emprendedora en el municipio. 6. Me limita el tiempo y la economía para acceder a cursos en formación empresarial. 7. Anotar en un cuaderno lo que hacemos en el mes y descontar los gastos. 8. Brindar un servicio profesional y disponibilidad de tiempo para atender al cliente cuando lo necesite. 9. Mejoramos los servicios actualizando las técnicas de belleza. 10. Mejorar la publicidad y el manejo de las finanzas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incentivar al cliente con mejores servicios. 2. Prestar un servicio ágil. 3. Por necesidad cuando se requiere. 4. Asumo riesgo cuando vea que existe un beneficio mayor. 5. Innovación enfocada al cliente. 6. No por tiempo no visitamos otras estilistas.
PARTICIPANTE 10	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con una fuente de ingresos. 2. Tres años. 3. Legalmente constituido. 4. Labores de mecánica automotriz. 5. No existen áreas específicas. 6. Lo conformo solo yo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Veinte años de experiencia en la labor. 2. Mis conocimientos empresariales es lo que aprendo día a día. 3. No cuento con formación empresarial. 4. Mi formación en el área ha sido aprendida a través de la experiencia. 5. El SENA en el municipio ofrece diferentes cursos pero son muy limitados. 6. Por temas económicos no he podido expandir el negocio. 7. No realizo actividades administrativas ya que desarrollo el negocio día a día. 8. Cumplir mis compromisos con el cliente. 9. He realizado adecuaciones al lugar del trabajo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manejo la paciencia. 2. Analizar la situación y así mismo actuar. 3. Me gusta estar a la vanguardia. 4. Asumo riesgos siempre que se una buena oportunidad. 5. Tengo muchas ideas para expandir el negocio y ofrecer más servicios. 6. Confío plenamente en mis habilidades para prestar el servicio.

<p>PARTICIPANTE 11</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fuente de ingresos. 2. Cinco meses. 3. No está legalmente constituida. 4. Diseño, elaboración y comercialización de productos para mascotas. 5. Área de producción y administración. 6. Dos personas. 	<p>10. Mejorar el manejo contable.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mi experiencia empresarial 1 año. 2. Conocimientos en administración de negocios por mi carrera. 3. En la universidad ECCI existen diferentes espacios para fortalecer el área empresarial. 4. Aprendimos a elaborar productos para nuestras mascotas y vimos la oportunidad. 5. La alcaldía cuenta con dependencias como Ubaté emprende, cultura y turismo y ASOMERCAMPO para apoyar la actividad emprendedora. 6. Mis limitaciones son los procesos públicos o de relaciones públicas. 7. Tenemos actividades como manejo de compras, ventas y marketing en redes sociales. 8. Implementar área financiera. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Trato de ser mediador para solucionar los inconvenientes. 2. Trato de intentar cosas nuevas. 3. Me adapto al cambio ya que es inevitable y nos beneficia. 4. Utilizar materiales de bajo costo pero que permiten brindar un buen producto a los clientes. 5. Nos interesa conocer la competencia ya que podemos enfocar y visualizar el avance del negocio. 6. Visualizamos las necesidades de las personas y del animalito.
<p>PARTICIPANTE 12</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creer en mí mismo y en las capacidades adquiridas en mi carrera. 2. Tres años. 3. Legalmente constituida. 4. Asesorías de tránsito y servicio de cerrajería. 5. Área administrativa y operativa. 6. Cinco personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia de 5 años en cuanto a las asesorías de tránsito lo de la cerrajería es de familia. 2. Mis conocimientos empresariales: planear, organizar y dirigir. 3. En cuanto a la actividad los conocimientos adquiridos han sido por experiencia. 4. No sé si existen programas que apoyan la actividad emprendedora. 5. Realizo actividades de la parte administrativa y me enfoco mucho en la planeación para poder controlar las situaciones que se puedan presentar. 6. Aprender de la competencia. 7. Las necesidades de los clientes son lo primero y trato de satisfacerlas. 8. Enfoque servicio al cliente. 9. Implementar la sistematización del negocio desde base datos del cliente hasta manejo contable. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creer en mí mismo y en las capacidades adquiridas en mi carrera. 2. Realizar nuevos planteamientos y seguir adelante. 3. Siempre encuentro soluciones, nunca desisto. 4. Trato de estar preparado a lo que se pueda presentar. 5. Asumo riesgos y aprendo de todas las situaciones. 6. Me gusta ser original y tengo muchas ideas.

PARTICIPANTE 13	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brindar atención asequible a los medianos y grandes lecheros de la región. 2. Tres años. 3. Legalmente constituida. 4. Asesorías especializadas y venta de agro insumos para hatos lecheros. 5. Gerencia, administración y ventas en el almacén. 6. Ocho personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia de 6 años en el sector. 2. Conocimientos empresariales en el área contable. 3. Formación en el área en manejo de agro insumos. 4. No sé de programas de formación empresarial que se dicten en el municipio. 5. Limitantes en cuanto a gestión del talento humano. 6. Actividades como manejo contable, manejo de ventas, manejo de proveedores. 7. Nos capacitamos continuamente en servicio al cliente y manejo de catálogo de productos. 8. Implementar áreas de recursos humanos y marketing. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser paciente. 2. Encontrar alternativas en el momento, dar pronta solución. 3. Me adapto al cambio porque el entorno es muy exigente. 4. Asumo riesgos siempre que sea para mejorar. 5. Enfocados en el servicio al cliente. 6. Conocer la competencia para saber en qué nivel estamos y en nivel están ellos. 7. Conocer las necesidades de los clientes ya que cada cliente es diferente.
PARTICIPANTE 14	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar mi creatividad e innovación. 2. Tres años. 3. No está legalmente constituida. 4. Elaboración y comercialización de artesanías realizadas a mano. 5. Ningún área. 6. Solo lo conformo yo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mi experiencia, siempre me ha apasionado este tipo de actividades. 2. Conocimientos empresariales, soy administradora de empresas y he querido plasmar en mi emprendimiento lo recibido en el pregrado. 3. Existe La monareta, que es la red de mujeres emprendedoras del municipio de Ubaté. 4. Mis limitantes son la estructuración del negocio. 5. Actividades en manejo financiero y planeación. 6. Alianzas con otros emprendimientos. 7. Mejorar el tema de marketing y gestión de ventas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar mi creatividad e innovación. 2. Manejo la resiliencia. 3. Se me dificultad solucionar algunas situaciones debido a que no estoy al frente del negocio todo el tiempo. 4. Siempre estoy alerta para poder enfrentar los cambios que se presenten. 5. El centro de mi negocio es la creatividad, innovación, originalidad es mi esencia. 6. Trato de ofrecer productos únicos y en base a un estilo propio. 7. Me interesó en las necesidades de los clientes para ofrecer un servicio y producto de calidad. 8. Innovar en cada temporada.
PARTICIPANTE 15	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incrementar y potencializar en el mercado local mis servicios. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en el área 10 años. 2. Conocimientos empresariales en planeación, un poco de innovación y algo de estrategias de mercadotecnia. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pese a los limitantes las ganas de salir adelante pueden con todo. 2. Mentalidad positiva.

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Tres años. 3. Legalmente constituido. 4. Servicios de cerrajería, reparación de electrodomésticos, venta de materiales de ferretería y eléctricos. 5. Tres personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Formación empresarial en gestión turística. 4. El SENA apoya mucho el emprendimiento en general. 5. Realizo actividades de marketing en redes sociales, tarjetas de presentación y cuñas radiales. 6. Me gusta investigar las áreas que manejo para mejorar el servicio. 7. Reforzar y fortalecer la parte contable dentro del negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Ser estratega para evitar hasta el mínimo error. 4. Aceptar los cambios siempre que me permitan crecer profesionalmente. 5. Asumir riesgos para conseguir lo que se quiere. 6. Busco siempre la satisfacción del cliente. 7. Vivo más pendiente de hacer crecer mi negocio, que de la competencia. 8. Plasmó las inquietudes de los clientes en escrito para entender sus necesidades y atenderlas satisfactoriamente.
PARTICIPANTE 16	<ol style="list-style-type: none"> 1. Direccionar mi vida hacia un camino que desee caminar todos los días. 2. Tres años. 3. Legalmente constituida. 4. Tatuajes y perforaciones permanentes. 5. Los propietarios asumimos todos los roles en la empresa. 6. Tres personas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Experiencia académica en diseño industrial. 2 Conocimientos empresariales adquiridos en la carrera, la capacidad de asumir de forma creativa y productiva un proyecto. 3 No cuento con formación empresarial. 4 Muy pocos limitantes, desde la experiencia académica ha sido más fácil desarrollar la idea de negocio. 5 Realizamos marketing en redes sociales, alianzas estratégicas y participamos en distintos eventos nacionales de nuestra área. 6 Nos gusta indagar y contrastar el servicio en emprendimientos similares. 7 Debemos realizar constante indagación en todas las áreas de la empresa para estructurar mejor el funcionamiento de la misma. 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Tratamos de aprender afrontando las cosas. 2 Crecimiento constante. 3 A medida que se presentan las situaciones ha sido más fácil asumirlas. 4 El que no evoluciona se extingue. 5 Asumir riesgos es la mejor forma de crecer. 6 Las ideas originales es algo que entregamos a los clientes día a día. 7 Nos interesamos en competidores fuertes a nivel nacional e internacional. 8 Nos interesamos en conocer el comportamiento del mercado, las tendencias, lo que quiere el cliente.

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

8.3. CARACTERIZACIÓN DINÁMICA EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL SECTOR TERCIARIO DEL MUNICIPIO DE UBATÉ

Una vez aplicado el instrumento de recolección de datos y la matriz de categorización, se procedió a realizar el análisis de la información, a fin de determinar las necesidades y condiciones de educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendedores del municipio de Ubaté, dedicados al sector terciario. El análisis se realizó teniendo en cuenta las tres grandes categorías establecidas en la matriz de categorización de análisis de datos.

8.3.1. Características actuales del emprendimiento (CAE)

Esta categoría describe la situación actual de los emprendimientos en cuanto a la motivación que llevó al nacimiento de la idea de negocio, la edad del emprendimiento, su constitución legal, servicios ofrecidos, estructura interna y número de personas que conforman el emprendimiento.

El autor Rodrigo Varela menciona como segunda etapa de aplicación del Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias la “Generación y evaluación de ideas de negocio, la cual está orientada a la identificación y oportunidades de negocio, donde los emprendedores pueden aprender a utilizar mejor sus conocimientos técnicos, creatividad, imaginación e innovación como oportunidad de negocio”³²

Las motivaciones encontradas por los emprendedores entrevistados para iniciar su idea de negocio se relacionan en la tabla 7.

³² Varela, R. Desarrollo de empresarios basado en competencias empresariales: El caso de jóvenes con empresa. 2010.

Tabla 7 Motivación para emprender

Independencia laboral	Participante 1, 4	“Independencia laboral”:
	Participante 3	“Necesidad de ser independiente”
Oportunidad	Participante 7, 8	“Oportunidad”
Fuente de ingresos	Participante 9	“Estabilidad económica”
	Participante 10, 11	“Contar con una fuente de ingresos”
Otra motivación	Participante 2	“Tener empleo y trabajar en el área de sistemas, debido a que me gusta”
	Participante 5	“Tener un negocio propio para desarrollar, donde pudiera desarrollar mi profesión”
	Participante 6	“Tener un negocio propio y crear empresa”
	Participante 12	“Crear en mí mismo y en las capacidades adquiridas en mi carrera”
	Participante 13	“Brindar atención asequible a los medianos y grandes lecheros de la región”
	Participante 14	“Desarrollar mi creatividad e innovación.”
	Participante 15	“Incrementar y potencializar en el mercado local mis servicios”
	Participante 16	“Direccionar mi vida hacia un camino que desee caminar todos los días”

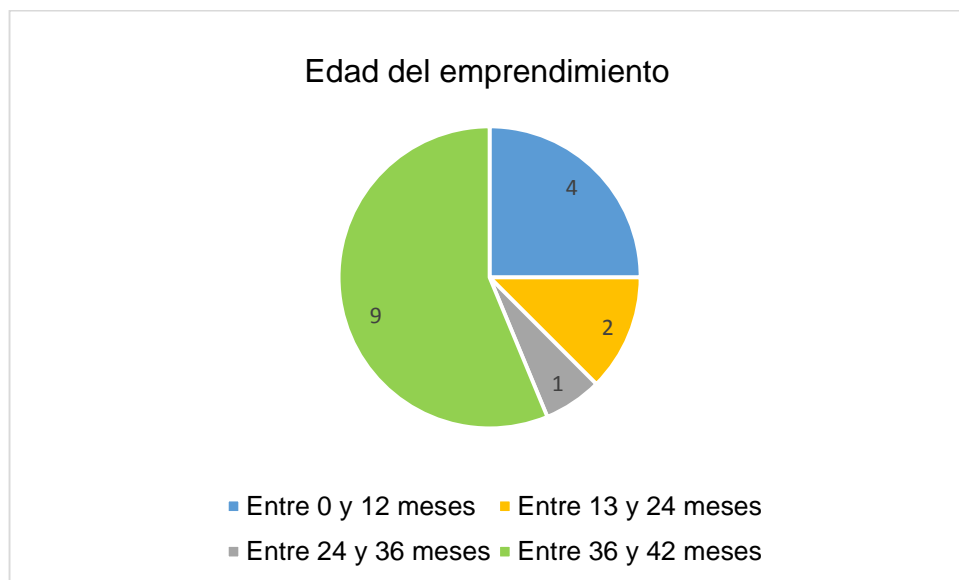
Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

En general los emprendedores participantes identifican variadas ideas de negocio y poseen distintas motivaciones, sin embargo coinciden con el autor en identificar las

oportunidades de negocio desde sus conocimientos técnicos, creatividad, gustos e innovación.

Otro factor a estudiar en esta primera categoría se refiere al tiempo que llevan los emprendedores desarrollando su idea de negocio, Varela configuró el concepto de “tubería empresarial, el cual se generó con el propósito de facilitar el análisis integral del proceso empresarial; una de las seis etapas que conforma la tubería empresarial es la etapa 5, la cual hace referencia a los empresarios nuevos definidos como la población adulta entre 18 y 64 años que han estado al frente de su iniciativa empresarial y pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (dinero o en especie) a empleados y/o propietarios por más de 3 meses, pero por menos de 42 meses (3.5 años) ”³³. De acuerdo a los resultados obtenidos y como se muestra en la Ilustración 1, los participantes del estudio son empresarios nuevos al cumplir con las características anteriormente nombradas.

Ilustración 1 Empresarios nuevos



Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

³³ Varela, R. Moreno, J. Desarrollo, innovación y cultura empresarial: Financiación, desarrollo y educación empresarial. 2017.

De los 16 emprendedores entrevistados, 9 señalan que su emprendimiento tiene una edad entre los 36 a 42 meses, lo cual indica que el 56.25% de los participantes del estudio han gestionado favorablemente su idea de negocio desde el nacimiento y pese a falencias que se mencionaran más adelante, son empresarios nuevos próximos a ubicarse como empresarios establecidos. El 43.75% restante de los participantes son empresarios nuevos que requieren acompañamiento para fortalecer la idea de negocio, culminar la etapa de empresarios nuevos y continuar a la etapa de empresarios establecidos.

En cuanto a la legalidad de los emprendimientos “la burocracia continúa representando un costo importante para las empresas y mayor aun para las que están empezando de aquellas que llevan ya tiempo en el mercado”³⁴, en la Ilustración 2 se presentan los resultados obtenidos en el estudio.

Ilustración 2 Legalidad de la idea de negocio



Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

³⁴ Samper O.J (2016). Burocracia, la peor traba para los emprendedores en Colombia. Periódico El Tiempo. Recuperado el 21 de Octubre de 2016 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16731230>

De los 16 participantes del estudio, 10 señalan que la idea de negocio se encuentra legalmente constituida, es decir, el 62.5% de los emprendedores entrevistados requieren de la legalidad para llevar a cabo la prestación de sus servicios y/o ejecución de la actividad, dado la relación comercial que mantienen con clientes y proveedores. Por su parte el 18.75% de los emprendedores quienes han no han constituido legalmente la idea de negocio comentan las razones descritas en la tabla 8, mientras que el 18.75% restante no hacen alusión a una razón específica para la falta de legalidad en su emprendimiento.

Tabla 8 Razones por las cuales no se ha legalizado la idea de negocio.

Participante 5	“Falta el interés para hacerlo y desconocemos completamente todos los trámites requeridos”
Participante 7	“No está legalmente constituido, ya que es un proyecto personal y no cuento con apoyo financiero para cubrir todos los trámites, entonces la idea es que el emprendimiento crezca un poco más”
Participante 8	“No está legalmente constituida, debido a que empezó más como una idea para mejorar mi bienestar físico y salud, y hasta ahora estoy empezando”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

Es importante que desde el arranque de la idea del negocio, los emprendedores cuenten con las competencias y conocimientos empresariales que les permitan gestionar el negocio naciente, es preciso entonces que quien desee emprender conozca los trámites y costos en los que se incurre desde el primer momento.

Los servicios que prestan los emprendedores participantes incluyen los conocimientos técnicos adquiridos desde la academia, conocimientos adquiridos

desde su experiencia y el desarrollo de habilidades innatas de los emprendedores, como se muestra en la tabla 9.

Tabla 9 Servicios prestados por los participantes del estudio

Participante 1	“Odontología, salud oral y ortodoncia especializada”
Participante 2	“Servicios informáticos, mantenimiento y reparación de equipos de cómputo, venta de accesorios para computador”
Participante 3	“Todo lo relacionado con belleza”
Participante 4	“Comercio de víveres y productos de aseo al por menor”
Participante 5	“Estudio de grabación audiovisual”
Participante 6	“Agencia de viajes”
Participante 7	“Elaboración y venta de detalles personalizados”
Participante 8	“Comercio de productos saludables”
Participante 9	“Belleza integral”
Participante 10	“Mecánica automotriz”
Participante 11	“Diseño, elaboración y comercialización de productos para mascotas”
Participante 12	“Asesorías de tránsito y servicio de cerrajería”
Participante 13	“Asesorías especializadas y venta de agro insumos”
Participante 14	“Elaboración y comercialización de artesanías realizadas a mano”
Participante 15	“Servicios de cerrajería, reparación de electrodomésticos, venta de materiales de ferretería y eléctricos”
Participante 16	“Tatuajes y perforaciones permanentes”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

En general los emprendedores saben hacer uso de sus capacidades creativas y técnicas; han podido identificar necesidades, deseos, gustos y problemas presentes en el mercado, a fin de establecer el servicio a prestar en su idea de negocio.

Para finalizar el análisis de esta primera categoría se revisan los datos relacionados a la estructura interna de los emprendimientos y al número de personas que los conforman. De acuerdo a Varela, la cuarta etapa del Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias “Elaboración de un plan de negocio integral, los emprendedores deben contar con asesoría básica que apoye las distintas áreas del plan de negocio: mercado, técnica, económico financiera, administrativa, legal, social, ambiental; a su vez, la planeación del negocio debe incluir el número de personas que lo conforman para asegurar de este modo que todas las áreas necesarias para el desarrollo del emprendimiento estén cubiertas;”³⁵.

Con relación a la estructura interna y organizacional del negocio se presentan en la tabla 10 las respuestas de los participantes que hacen referencia al manejo de áreas administrativas específicas para el desarrollo del negocio.

Tabla 10 Emprendimientos con áreas administrativas establecidas

Participante 1, 13	“Gerencia, área administrativa y área operativa”
Participante 2	“Atención al público y área operativa”
Participante 6	“Área comercial, internamente se maneja la estructura del negocio”
Participante 11, 12	“Área de producción y Administración”

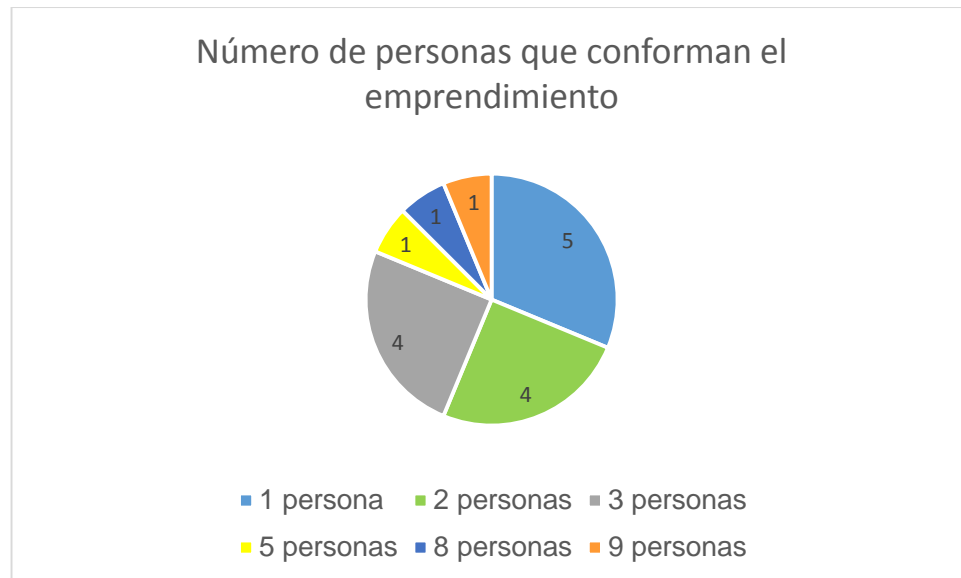
Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

Seis de los dieciséis entrevistados implementan dos o tres áreas administrativas, mientras que los diez restantes no cuentan con ningún área administrativa, es importante señalar que en este punto los participantes presentan vacíos en temas estructurales en el desarrollo de su emprendimiento.

³⁵ *Ibíd.*, P.44

Frente al número de personas que conforman el emprendimiento En la Ilustración 3 se presentan los resultados.

Ilustración 3 Número de personas que conforman el emprendimiento



5 de los 16 participantes entrevistados desarrollan la idea de negocio solos y 4 de los 16 emprendimientos están conformados por 2 personas; lo anterior indica que el 56.25% de “los emprendimientos no cuentan con el suficiente personal capacitado para cubrir todos los procesos administrativos y legales, y el negocio podría no permanecer”³⁶

El 43.75% de los emprendimientos restantes están conformados por más de dos personas; se debe acompañar la etapa de planeación de los emprendimientos, a fin de asegurar que las personas que desarrollan la idea de negocio cuenten con la educación y competencias empresariales para estar al frente del negocio y obtener resultados positivos.

³⁶ CCB. (2018). CCB. Observatorio de la región Bogotá - Cundinamarca. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora>

8.4. NECESIDADES Y CONDICIONES DE EDUCACIÓN EMPRESARIAL Y CAPACIDADES PARA CREAR EMPRESAS

8.4.1. Educación empresarial de los emprendedores (EEE)

Se refiere a la formación adquirida desde la academia o experiencia que les ha permitido a los emprendedores crear, establecer la organización y desarrollar la actividad económica; es indispensable para el éxito de los emprendimientos ya que permite su correcta gestión y supervivencia en el tiempo.

En cuanto a la experiencia y conocimientos empresariales de los emprendedores que participan en el estudio tenemos las siguientes posturas:

Tabla 11 Experiencia y conocimientos empresariales

Participante 1	“Experiencia empresarial un año y medio; conocimientos empresariales empíricos”
Participante 2	“Sin experiencia ni conocimientos empresariales; Experiencia en el área que desarrollo en la idea de negocio 18 años y conocimientos en manejo de sistemas, informática y contabilidad básica”
Participante 3	“Experiencia de 13 años trabajando en el sector de la belleza, conocimientos técnicos en belleza integral y bioseguridad.
Participante 4	“Experiencia empresarial como administradora de empresas, conocimientos administrativos, financieros, mercadeo y servicio al cliente”
Participante 5	“Experiencia empresarial es mi primer intento, conocimientos empresariales hemos aprendido sobre la marcha”
Participante 6	“Experiencia en el área 5 años, empresariales desarrollando la idea de negocio 3 años. Posee los conocimientos para desarrollar la idea de negocio”

Participante 7	“Experiencia desarrollando la idea de negocio 7 meses y aprendiendo sobre la marcha, conocimientos solo en manejo de técnicas artísticas”
Participante 8	“Experiencia en el sector comercial varios años, en la idea de negocio 4 meses, conocimientos ninguno”
Participante 9	“Experiencia 12 años realizando la actividad, ningún conocimiento en administración”
Participante 10	“20 años de experiencia en la labor, conocimientos empresariales lo que aprendo cada día”
Participante 11	“Experiencia empresarial 1 año, conocimientos en administración de negocios por mi carrera”
Participante 12	“Experiencia 5 años en cuanto asesorías de tránsito, experiencia familiar en servicio de cerrajería; conocimientos empresariales: planear, organizar y dirigir”
Participante 13	“Experiencia de 6 años en el sector, conocimientos empresariales en el área contable”
Participante 14	“Mi experiencia empresarial, pasión por la actividad de elaboración de artesanías, conocimientos empresariales soy administradora de empresas.
Participante 15	“Experiencia en el área 10 años, conocimientos empresariales en planeación, un poco de innovación, y algo de estrategias de mercadotecnia.
Participante 16	“Experiencia académica en diseño industrial, conocimientos empresariales adquiridos en la carrera, la capacidad de asumir de forma creativa y productiva un proyecto.

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

Los resultados revelan que el 68.75% (11 personas) de los emprendedores entrevistados, no han tenido experiencia empresarial previa al desarrollo de su emprendimiento y tampoco cuentan con conocimientos específicos al área empresarial; han aprendido sobre la marcha a gestionar su idea de negocio y han decidido emprender en áreas que ya le son conocidas desde la academia y la práctica. Mientras que el 31.25% de los emprendedores restantes cuentan con experiencia y conocimientos empresariales adquiridos en instituciones de educación superior.

Varela, propone “capacitar a los emprendedores en la elaboración de su plan de negocio a fin de que puedan determinar las estrategias de producción o prestación de servicios que puedan aplicar, determinar las metas económico - financieras del negocio, identificar los recursos que requiere el negocio y las formas para acceder a ellos, estructurar los esquemas de administración”; permitir desde la academia y la experiencia que el emprendedor tenga un contacto real con la vida empresarial, y cuente con los mecanismos adecuados para afrontar con éxito las situaciones que se presenten y afecten la supervivencia del emprendimiento³⁷.

Aun cuando los participantes del estudio presentan falencias en el tema estructural de la idea de negocio, ellos han buscado desarrollar actividades para gestionar su emprendimiento y mejorar la prestación de sus servicios, en la tabla 12 se observan dichas actividades.

Tabla 12 Actividades organizacionales y de mejora en prestación del servicio

Participante 1	Control de ingresos y egresos mensuales, publicidad en redes sociales, promoción de ventas.
Participante 2	“Llevo cuentas ordenadas y pagos al día, hago uso de las redes sociales para dar a conocer y promocionar los servicios que presto. Capacitación continua en el área de sistemas”

³⁷ Varela, R. Educación empresarial un medio para el desarrollo. 1995.

Participante 3	“Control de proveedores para garantizar la calidad de los productos que utilizo, notas de contabilidad básica, atención domiciliaria, actualizaciones en el área”
Participante 4	“Contabilidad básica, atención al público en horario extendido”
Participante 5	“No desarrollamos ningún tipo de actividad administrativa, manejamos tiempo y disponibilidad de acuerdo al cliente”
Participante 6	“Control de ingresos y egresos mensuales, publicitar los servicios en redes sociales, realizar encuestas de satisfacción y ajustar los parámetros del servicio”
Participante 7	“Control de ingresos y egresos, publicidad a través de redes sociales, servicio a domicilio”
Participante 8	“Planeación, logística, alianzas”
Participante 9	“Anotar en un cuaderno lo que hacemos en el mes y descontar los gastos, actualizar las técnicas de belleza, disponibilidad de tiempo para atender al cliente cuando lo necesite”
Participante 10	“No realizo actividades administrativas, para mejorar el servicio cumpro con mis compromisos con el cliente y he realizado algunas adecuaciones al lugar de trabajo”
Participante 11	“Manejo de compras y ventas, marketing en redes sociales”
Participante 12	“Planeación para poder controlar las situaciones que se puedan presentar, enfoque en servicio al cliente”
Participante 13	“Manejo contable, de ventas y proveedores; capacitación continua en servicio al cliente”
Participante 14	“Manejo financiero y planeación, alianzas con otros emprendimientos”
participante 15	“Marketing en redes sociales, tarjetas de presentación y cuñas radiales, me gusta investigar las áreas que manejo”
Participante 16	“Marketing en rede sociales, alianzas estratégicas y participamos en distintos eventos nacionales de nuestra área”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

En general las actividades organizacionales que desarrollan los emprendedores entrevistados hacen referencia a: manejo financiero y contable básico, marketing en redes sociales, algunas actividades de planeación y logística para el manejo de compras; en cuanto a las actividades realizadas para mejorar la prestación del servicio, los participantes del estudio coinciden en su enfoque al cliente a través de la prestación de los servicios en horarios flexibles, alianzas con otros emprendimientos y actualizaciones en el servicio que se presta.

En el funcionamiento de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté participantes en el estudio, no se cuenta con áreas especializadas en temas de finanzas, mercadeo, aspectos legales, planeación y gestión administrativa, entre otras. Los conocimientos y procedimientos técnicos permiten el nacimiento, la gestión y supervivencia de la organización, por ello la educación empresarial de los emprendedores del municipio debe fortalecerse.

Como último punto a analizar en esta segunda categoría se aborda el tema de los limitantes y mejoras que desde la perspectiva de los participantes del estudio existen y deben mejorarse a fin de potencializar su emprendimiento, a su vez se indaga si se tiene conocimiento de entidades publico privadas que apoyen la formación emprendedora en el municipio, los resultados se observan en la tabla 13.

Tabla 13 Limitantes en educación empresarial, áreas y mejorar y apoyo a la formación emprendedora

Participante 1	“Limitantes en legalización y constitución del negocio, mercadeo y ventas; debe mejorarse el servicio al cliente; desconozco si existe apoyo local a la formación emprendedora”
-----------------------	---

Participante 2	“Limitantes en área contable, cumplimiento de obligaciones tributarias, debe mejorarse el área contable; no conozco programas en el municipio que apoyen al emprendedor”
Participante 3	“Limitantes varios, ya que los conocimientos son escasos, se debe legalizar el negocio; actualmente no existe apoyo a la formación emprendedora en el municipio”
Participante 4	“Limitantes en conocimiento del mercado y área financiera, mejorar área de mercado; no sé de la existencia de programas que apoyen la actividad emprendedora en el municipio”
Participante 5	“Las falencias son grandísimas, empresarialmente estamos aprendiendo, implementar toda la parte administrativa del negocio; no sé de programas que apoyen la formación emprendedora en Ubaté”
Participante 6	“Limitantes en la optimización digital del negocio, se debe mejorar publicidad, mercadeo y ampliar el portafolio de servicios. SENA y alcaldía apoyan la parte turística”
Participante 7	“Limitante manejo financiero del negocio”
Participante 8	“Limitante área de mercadeo, fortalecer el área de mercadeo y ventas”
Participante 9	“Limitante tiempo y economía para acceder a la capacitación en área empresarial, mejorar la publicidad y el manejo de finanzas; no es común encontrar programas para la formación emprendedora en el municipio”
Participante 10	“Limitantes la economía para expandir el negocio, mejorar el manejo contable; el SENA en el municipio ofrece diferentes cursos pero son muy limitados”
Participante 11	“Limitantes procesos públicos y relaciones públicas, implementar área financiera; la alcaldía cuenta con

	dependencias como Ubaté emprende, cultura y turismos y ASOMERCAMPO para apoyar la actividad emprendedora”
Participante 12	“Implementar sistematización del negocio; no sé si existen programas que apoyan la actividad emprendedoras en Ubaté”
Participante 13	“Limitantes gestión del talento humano, implementar área de recursos humanos y marketing; no sé de programas de formación empresarial que se dicten en el municipio”
Participante 14	“Limitantes estructuración del negocio, mejorar el tema de marketing y gestión de ventas; existe la monareta, que es la red de mujeres emprendedoras del municipio”
participante 15	“Reforzar y fortalecer la parte contable dentro del negocio; el SENA apoya mucho el emprendimiento en general”
Participante 16	“Muy pocos limitantes, desde la experiencia académica ha sido más fácil desarrollar la idea de negocio, realizar constante indagación en todas las áreas para estructurar mejor el funcionamiento”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

Los participantes del estudio coinciden en señalar que tanto limitantes como áreas que deben implementarse para el correcto funcionamiento de la idea de negocio en orden de importancia se refieren a: estructuración del negocio en tema administrativo y legal, área financiera y contable, área de mercadeo, sistematización del negocio, gestión del talento humano y relaciones públicas; como se mencionó anteriormente los vacíos en cuanto a estructuración del negocio y manejo de áreas especializadas son grandes, los conocimientos son básicos y no se cuenta con personas que realicen estas labores.

En cuanto al apoyo que existe a la formación emprendedora en el municipio, 12 de los 16 entrevistados no saben o no hacen referencia a tener conocimiento de este

tema, los 4 participantes restantes hacen referencia a instituciones como el SENA sin mencionar un programa específico dedicado a fortalecer el área de emprendimiento, instituciones como la alcaldía municipal especificando algunos programas y un grupo de interés particular pero no se alude a un apoyo específico que fomente la actividad emprendedora.

Lo anterior demuestra que pese a los esfuerzos de instituciones como la Universidad de Cundinamarca desde la extensión del CITGO digital y la alcaldía municipal desde su programa Ubaté emprende, la comunidad no tiene conocimiento de cómo estas instituciones a través de su labor apoyan al emprendimiento y cuáles son los servicios y beneficios a los que pueden acceder. Se hace preciso entonces, divulgar y socializar el trabajo de estas instituciones, para que los espacios sean reconocidos y aprovechados en pro del fortalecimiento de la actividad emprendedora en el municipio.

8.4.2. Competencias empresariales de los emprendedores (CEE)

Varela definió el concepto de competencias empresariales “como los atributos, motivaciones, actitudes, valores, conocimientos, habilidades y auto conceptos de una persona que se vinculan a un desempeño superior en su actividad empresarial”³⁸ La formación de las competencias empresariales implica el desarrollo de elementos personales y conceptuales; permiten al emprendedor mejorar constantemente la gestión de su idea de negocio analizando el entorno y optimizando sus recursos.

A continuación se señala la relación entre las respuestas generadas por parte de los emprendedores del municipio de Ubaté dedicados al sector terciario que participaron en el estudio y las competencias empresariales formuladas por Varela.

³⁸ *Ibíd.*, P.16.

Tabla 14 Creatividad e innovación

Participante 2	“Me gusta pensar y hacer las cosas diferentes a la competencia”
Participante 4	“Actualizó y renuevo las técnicas y servicio”
Participante 7	“Encuentro soluciones rápidas y eficaces ya que soy muy creativa”
Participante 9	“Innovación enfocada al cliente”
Participante 11	“Trato de intentar cosas nuevas”
Participante 12	“Me gusta ser original y tengo muchas ideas”
Participante 14	“Desarrollar mi creatividad e innovación, el centro de mi negocio es la creatividad, innovación, originalidad es mi esencia; trato de ofrecer productos únicos y en base a un estilo propio”
Participante 16	“Las ideas originales es algo que entregamos a los clientes día a día”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

De los emprendedores entrevistados el 50% coincide en afirmar que al momento de enfrentar los inconvenientes que se presentan en el día a día de su quehacer empresarial, encuentran múltiples formas de solución desde el pensamiento creativo y la innovación, ven en cada dificultad oportunidades de mejora y crecimiento para el negocio.

Tabla 15 Aceptación y propensión al cambio

Participante 1	“Acepto el cambio”
Participante 3	“Me adapto a los cambios”
Participante 4	“Me adapto fácilmente a los cambios”
Participante 5	“Trabajamos con todo tipo de artistas y hemos aprendido a manejar todo tipo de situaciones”
Participante 6	“Asumimos el cambio ya que el mercado lo exige”
Participante 7	“Me adapto a los cambios todos los días”
Participante 8	“Me gusta analizar la situación para generar un cambio”
Participante 9	“Me adapto el cambio por necesidad, cuando se requiere”
Participante 10	“Me gusta estar a la vanguardia”
Participante 11	“Realizar nuevos planteamientos y seguir adelante”
Participante 12	“Trato de estar preparado a lo que se pueda presentar”
Participante 13	“Me adapto al cambio porque el entorno es muy exigente”
Participante 14	“Siempre estoy alerta para poder enfrentar los cambios que se presenten”
Participante 15	“Aceptar los cambios siempre que me permitan crecer profesionalmente”
Participante 16	“El que no evoluciona se extingue”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

El 93.75% de los emprendedores entrevistados hacen referencia a asumir cambios de acuerdo a las condiciones de su entorno, son capaces de modificar y mejorar la idea de negocio a fin de aprovechar todas las nuevas oportunidades que se puedan presentar; el cambio se ha dado por dos situaciones principalmente: la voluntaria, y

la exigida por el entorno, sin embargo dichas condiciones han llevado a los emprendedores a que su negocio subsista pese sus limitantes.

Tabla 16 Actitud positiva

Participante 2	“Actitud positiva”
Participante 6	“Actitud positiva ante las situaciones”
Participante 15	“Mentalidad positiva”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

Frente a la competencia empresarial de actitud positiva, el 18.75% de los participantes del estudio señalaron mantener una posición optimista ante las dificultades, buscando salir adelante y lograr los mejores resultados, incluso en los peores momentos; además de rescatar el aprendizaje de estas experiencias.

Tabla 17 Coraje para asumir riesgos

Participante 1	“Algunas veces poseo el coraje para asumir riesgos”
Participante 2	“Los riesgos no me gustan”
Participante 3	“Asumo riesgos, me ha permitido crecer como profesional”
Participante 4	“Asumo riesgos”
Participante 5	“No asumimos riesgos, lo pensamos muy bien ya que somos conscientes de nuestros limitantes”
Participante 6	“Asumimos riesgos”
Participante 7	“Casi no asumimos riesgos, analizamos si nos conviene”
Participante 8	“Después del interés que mostró la gente por mi estilo de vida saludable me arriesgue a montar el negocio”

Participante 9	“Asumo riesgos cuando veo que existe un beneficio mayor”
Participante 10	“Asumo riesgos siempre que sea una buena oportunidad”
Participante 12	“Asumo riesgos y aprendo de todas las situaciones”
Participante 13	“Asumo riesgos siempre que sea para mejorar”
Participante 15	“Asumir riesgos para conseguir lo que se quiere”
Participante 16	“Tratamos de aprender afrontando las cosas, asumir riesgos es la mejor forma de crecer”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

La competencia empresarial de tener el coraje para asumir riesgos, es una de las competencias que en consideración del 73.33% de los emprendedores entrevistados poseen y les ha permitido desde iniciar su idea de negocio hasta fortalecer el crecimiento de sus emprendimientos; mientras que el 25% no asumen riesgos debido a sus limitantes, prefieren mantener la estabilidad conseguida hasta el momento antes de enfrentarse a escenarios diferentes a lo que les es conocido.

Tabla 18 Fuerza vital y confianza en sus facultades

Participante 1	“No existe interés en conocer a la competencia”
Participante 4	“No me intereso en la competencia, debido a la calidad de mi trabajo cuento con un mercado estable y clientes fidelizados”
Participante 12	“Crear en mí mismo y en las capacidades adquiridas en mi carrera”
Participante 14	“Pese a los limitantes, las ganas de salir adelante pueden con todo”

Fuente: Resultados entrevista “Caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendimientos del municipio de Ubaté”

De los 16 participantes del estudio, solo 4 hacen alusión a poseer las competencias de fuerza vital y confianza en sus facultades, entendidas como la energía, la emoción y dedicación para sacar adelante su idea de negocio; a partir de sus conocimientos, de su capacidad y preparación profesional, su actitud y destrezas; estas competencias les ha permitido fijar metas de crecimiento empresarial y alcanzarlas, lo cual se denota en la situación actual del emprendimiento.

En los resultados de esta categoría además, se hace referencia pero en una mínima participación a competencias específicas como: la iniciativa y la capacidad para administrar recursos, lo cual es importante al momento de definir los recursos que se requieren y las fuentes que pueden proveer dichos recursos.

Ya se han analizado individualmente las competencias empresariales que les son más afines a los emprendedores del sector terciario del municipio de Ubaté que participaron en este proyecto; y en general los emprendedores coinciden en que durante el desarrollo de su actividad empresarial se han enfocado en las soluciones más que en los problemas, generando alternativas innovadoras, creativas, rápidas y efectivas para solventar las problemáticas que se han ido evidenciando en el camino de emprender; a su vez son capaces de analizar el entorno, encontrar oportunidades de mejora y visualizar positivamente su idea de negocio.

8.5. ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO CAPACIDADES EMPRESARIALES

Luego de realizar el análisis de datos y caracterizar la dinámica empresarial de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté, referente a educación empresarial y habilidades para crear empresa, se han identificado las necesidades que posee el grupo de estudio; en cuanto a competencias empresariales, los emprendedores cuenta con espíritu empresarial dotado de habilidades como aceptación y propensión al cambio, coraje para asumir riesgos, creatividad e innovación, autoconfianza, entre otras; esto les ha permitido mantener una actitud positiva de soluciones y no problemas ante su emprendimiento.

Sin embargo los vacíos más grandes se concentran en la educación empresarial, los emprendedores no cuentan con conocimientos técnicos necesarios para el manejo del negocio, las falencias existen desde la creación de empresa, la puesta en marcha del negocio y el quehacer empresarial del día a día; de dichos limitantes surgen las estrategias formuladas en la tabla 18 a partir del uso del método Scamper.

Tabla 19 Estrategias para el fortalecimiento de las capacidades empresariales de los emprendimientos del sector terciario del municipio de Ubaté

ÁREA	SUSTITUIR	COMBINAR	ADAPTAR	MODIFICAR	PROPONER OTROS USOS	ELIMINAR	REORGANIZAR
FINANCIERA	Incrementar los cupos de acceso a financiación ofrecidos por el programa Ubaté emprende de la alcaldía del municipio.	Crear un fondo de financiación para nuevos emprendimientos del municipio, a partir de alianzas con empresas consolidadas de la región.	Incorporar programas y cursos cortos de manejo financiero para emprendedores en alianza con las entidades financieras del municipio.	Brindar apoyo a los emprendedores del municipio en el diseño de sus planes de negocio a través de los programas de interacción social de la Universidad de Cundinamarca.	Reconocer la labor empresarial de emprendedores nacientes a través de incentivos económicos que fortalezcan su idea de negocio.	Fomentar la reducción de trámites y requisitos en cooperativas de ahorro y crédito del municipio, para facilitar a los emprendedores el acceso a microcréditos dirigidos al crecimiento de la idea de negocio.	Desarrollar espacios de pasantías en donde los estudiantes universitarios en áreas financieras y contables puedan brindar asesoría a los emprendedores del municipio para mejorar la gestión financiera de las ideas de negocio.
TALENTO HUMANO	Incorporar al equipo de trabajo del CITGO digital estudiantes de últimos semestres de administración de empresas (octavo, noveno y décimo) que cuenten con formación integral y puedan brindar asesoría a emprendedores de la región en pro del fortalecimiento	Realizar encuentros empresariales tales como ferias, congresos, conversatorios anuales, que cuenten con la participación de empresarios locales, regionales y nacionales, los cuales desde su experiencia	Incluir cursos de formación empresarial en niveles educativos de primaria, bachillerato, técnico, tecnólogo y programas de pregrado de diferentes áreas, a fin de fomentar la cultura emprendedora.	Fomentar en las instituciones educativas del municipio la enseñanza de habilidades empresariales, a fin de que las personas desde edades tempranas estén en la capacidad de ver en el entorno múltiples ideas de negocio.	Realizar encuentros de experiencia colectiva donde participen estudiantes universitarios locales, regionales y nacionales, a fin de apoyar desde la academia a los emprendedores en la gestión de	Incorporar espacios de experiencia empresarial, tales como simulaciones y juegos de roles, para acercar al emprendedor a la realidad del negocio y reducir el miedo al fracaso.	Crear espacios de capacitación en educación empresarial para los emprendedores del municipio, a través de intuiciones como el SENA y la Universidad de Cundinamarca

	de sus capacidades empresariales; esto a través de espacios de pasantías, prácticas profesionales y/o proyecto de grado.	aporten al fomento de la cultura emprendedora en el municipio.			su idea de negocio.		
MARKETING	Ampliar los canales de comunicación para divulgar los programas existentes en el municipio que apoyan la formación empresarial, así como las actividades que se realizan.	Instalar los mercados campesinos del municipio en mercados de la región, a fin de dar a conocer los servicios y productos de los emprendimientos que participan en este espacio.	Extender las convocatorias del programa Ubaté emprende del municipio a mayores actividades emprendedoras.	Divulgar las políticas públicas que promueven la cultura emprendedora en el país.	Impulsar el acceso a mercados nacionales e internacionales mediante programas de apoyo educativo que orienten este proceso.	Acompañar desde los servicios prestados por el CITGO digital el proceso de legalización de las ideas de negocio, a fin de reducir el número de negocios informales existentes en el municipio.	Incentivar a los emprendedores del municipio a realizar estudios de mercado, a fin de identificar las necesidades que existen en el entorno, para así diseñar el producto y servicio más adecuado a ofrecer en el mercado.

Fuente: Diseñado a partir del uso del modelo Scamper.

9. IMPACTO DEL PROYECTO

Con el estudio del proyecto se logró identificar las características específicas de la educación empresarial y capacidades para crear empresas de los emprendedores del municipio de Ubaté, dedicados al sector terciario y quienes han desarrollado su idea de negocio por menos de 3.5 años; esta caracterización permitió detectar las falencias y necesidades que presentan los participantes en esta área y se plantearon estrategias para solventar dichas dificultades. A continuación se señala el impacto social y económico que se espera alcanzar con la implementación de las estrategias propuestas.

9.1.1. Impacto social y económico

Las estrategias planteadas permiten brindar acompañamiento continuo en todas las fases de desarrollo de la idea de negocio, desde la puesta en marcha hasta la etapa de funcionamiento, a fin de que los emprendedores cuenten con la asesoría necesaria que les permita atender más eficientemente los problemas que se le puedan presentar y así aumentar el índice de empresas que se crean en el municipio y que se establecen con éxito.

A su vez, se busca incentivar y fomentar la cultura emprendedora en el municipio, aumentar el nivel de educación y formación empresarial de los emprendedores, lo cual incide directamente en la creación de ideas de negocios creativas e innovadoras; estimular la formalización y constitución legal de las organizaciones, generando así mayores fuentes de empleo, la apertura de nuevos mercados y por lo tanto un significativo aporte a la economía del municipio.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Los emprendedores del municipio de Ubaté, dedicados al sector terciario y quienes participaron en el estudio, cuentan con capacidades empresariales para crear empresa tales como creatividad e innovación, aceptación y propensión al cambio, coraje para asumir riesgos; esto les ha permitido iniciar la idea de negocio y gestionarla en la etapa de funcionamiento; sin embargo, las falencias en educación empresarial son el mayor limitante que presentan y el cual ha dificultado el crecimiento y expansión de los emprendimientos.
- En el municipio de Ubaté, desde el CITGO digital y la alcaldía se promueve la cultura de emprendimiento a través de programas orientados a la formación empresarial y al apoyo económico de las ideas de negocio; sin embargo estos programas son desconocidos para la comunidad, es preciso entonces dar a conocer ampliamente estos espacios y así aumentar la participación de quienes están interesados en crear empresa.
- En el municipio de Ubaté, se crean ideas de negocio en diferentes áreas, los emprendedores han desarrollado habilidades técnicas específicas para el desarrollo de su emprendimiento desde la experiencia y el gusto por la labor realizada; sin embargo en cuanto a habilidades técnicas empresariales los conocimientos son mínimos, por ello se debe incentivar una mayor oferta de programas en educación empresarial en todas las instituciones público/privadas del municipio, y en todos los niveles de educación formal, con el propósito de impartir a las personas elementos que les posibiliten la creación de empresas en cualquier momento de su vida.
- Se debe incrementar la oferta de convocatorias realizadas por la alcaldía del municipio a través de su programa Ubaté emprende, a fin de brindar apoyo de incentivos económicos y financiación a un número mayor de ideas de negocio.

- Los emprendedores del municipio de Ubaté dedicados al sector terciario requieren de acompañamiento en los procesos de creación de empresa y en las etapas de funcionamiento de su emprendimiento, a fin de establecer con mayor posibilidad de éxito sus ideas de negocio.

11. BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo municipal 014 de 2015. Villa de San Diego de Ubaté. Obtenido de https://villadesandiegodeubatecundinamarca.micolombiadigital.gov.co/sites/villadesandiegodeubatecundinamarca/content/files/000224/11193_acuerdo-municipal-014-de-2015-pp-juventud.pdf

Banco interamericano de desarrollo BID. Emprender un futuro naranja. Luzardo, Alejandra. Gasca, Leticia. 2018

Banco mundial, D. B. (2020). CCB. Obtenido de www.ccb.org.co/observatorio/Economia/economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Posicionamiento-competitivo/Bogota-en-el-Doing-Business

Cámara de Comercio de Bogotá CCB. (2018). Dirección de Gestión y Transformación del Conocimiento. Obtenido de www.ccb.org.co/.

CCB. Causas de liquidación de las empresas en Bogotá 2018. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11520/22862>

CCB. (2018). CCB. Observatorio de la región Bogotá - Cundinamarca. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora>

Crece cultura del emprendimiento en Colombia. Revista portafolio sección empresas. Recuperado el 16 de marzo de 2016 de <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/crece-cultura-emprendimiento-colombia-491736>

Estudio revela los obstáculos que enfrentan los emprendedores en Colombia. El Espectador redacción economía. Recuperado el 7 de noviembre de 2019 de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/estudio-revela-los-obstaculos-que-enfrentan-los-emprendedores-en-colombia/>

GEM, Global Entrepreneurship Monitor. Estudio de la actividad empresarial. Colombia. 2017. 62 pág.

Giesecke, M. Elaboración y pertinencia de la matriz de consistencia cualitativa para las investigaciones en ciencias sociales. (2020). Desde el Sur, 12(2), pp.397-417

Hernández, S. Roberto. Metodología de la investigación. Mc Grew Hill. 2014. Sexta edición. Pág 736

López, P. Ana, B. Scamper el poder creativo de la pregunta. 2012. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/4134689.pdf>

Ministerio de educación, Ley 1014 de 2006 emprendimiento, Recuperado de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1672727>

Pardo, M. Clara, I., Alfonso. William. Análisis de los principales factores del fracaso de los emprendimientos en Colombia. 2015. 77 pág.

Parra A. M. Factores distintivos de emprendimiento que propiciaron el éxito: casos de estudio en empresarios de Ibagué, Tolima. 2017

Política nacional de emprendimiento. Documento CONPES 4011. 94 pág. 2020. Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4011.pdf>

Redacción el Tiempo. Colombia un país emprendedor. Periódico El Tiempo. 2015. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16266245>

Samper O.J. Burocracia, la peor traba para los emprendedores en Colombia. Periódico El Tiempo. 2016. Recuperado el 21 de octubre de 2016 de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16731230>

Universidad EAN. Quinto congreso en gestión, emprendimiento e innovación. Páez Uribe, Rafael. Colombia. 2013. 225 pág.

Varela, R. Desarrollo de empresarios basado en competencias empresariales: El caso de jóvenes con empresa. 2010. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Rodrigo-Varela-4/publication/46165068_Desarrollo_de_empresarios_basado_en_competencias_e

mpresariales_el_caso_jovenes_con_empresa/links/55cbb86f08aeca747d6c21c7/D
esarrollo-de-empresarios-basado-en-competencias-empresariales-el-caso-
jovenes-con-empresa.pdf

Varela, R. Educación empresarial un medio para el desarrollo. 1995. Recuperado
de
[https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/publicaciones_icesi/article/download/7
11/711/0](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/publicaciones_icesi/article/download/711/711/0)

Varela, R. Modelo conceptual del desarrollo empresarial basado en competencias.
2005. Recuperado de: [http://es.scribd.com/doc/36592542/DESARROLLO-
EMPRESARIAL](http://es.scribd.com/doc/36592542/DESARROLLO-EMPRESARIAL)

Varela, R. Moreno, J. Desarrollo, innovación y cultura empresarial: Financiación,
desarrollo y educación empresarial. 2017. Recuperado de
[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/85617/1/varela_fin
anciacion_desarrollo_2017.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/85617/1/varela_financiacion_desarrollo_2017.pdf)

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Cuestionario entrevista semi- estructurada caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresa.....	2
Anexo 2 Entrevista participante 1	4
Anexo 3 Entrevista participante 2	8
Anexo 4 Entrevista participante 3.....	12
Anexo 5 Entrevista participante 4.....	16
Anexo 6 Entrevista participante 5.....	20
Anexo 7 Entrevista participante 6.....	25
Anexo 8 Entrevista participante 7.....	29
Anexo 9 Entrevista participante 8.....	34
Anexo 10 Entrevista participante 9.....	38
Anexo 11 Entrevista participante 10.....	42
Anexo 12 Entrevista participante 11	46
Anexo 13 Entrevista participante 12.....	50
Anexo 14 Entrevista participante 13.....	54
Anexo 15 Entrevista participante 14.....	58
Anexo 16 Entrevista participante 15.....	62
Anexo 17 Entrevista participante 16.....	66

Anexo 1 Cuestionario entrevista semi- estructurada caracterización educación empresarial y capacidades para crear empresa

DATOS PERSONALES
● Nombre completo
● Edad
● Ocupación o profesión
● Nivel educativo
● Número de teléfono de contacto
● Dirección de residencia
INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO
● ¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?
● ¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?
● ¿La idea de negocio está legalmente constituida?
● ¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?
● ¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?
● ¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS
● ¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?
● ¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?
● ¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?
● ¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?
● ¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?
● ¿Recibió certificación que acredite la capacitación?
● ¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?
● ¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?
● ¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?
● ¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?
CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

• ¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?
• ¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?
• ¿Se adapta fácilmente a los cambios?
• ¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?
• ¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES
• Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?
• ¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?
• ¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?
• ¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?
• ¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?

Fuente: Diseñado a partir de Varela, R. Modelo conceptual del desarrollo empresarial basado en competencias. 2005

Anexo 2 Entrevista participante 1

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 1
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Ángela Cristina Bustos Peña
Edad		35
Ocupación o profesión		Odontóloga especializada
Nivel educativo		Postgrado
Número de teléfono de contacto		3142372522
Dirección de residencia		Conjunto residencial Alameda de Albornoz Ubaté
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Yo era empleada en una clínica de salud oral y junto a unos compañeros decidimos crear nuestro propio negocio, a fin de conseguir nuestra independencia laboral y ya no ser empleados sino socios en el emprendimiento.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		Año y medio desde que iniciamos con la idea de negocio.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Servicios de odontología, salud oral y ortodoncia especializada.
¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?		Tenemos gerencia y área administrativa, área operativa o de servicios conformada por profesionales y auxiliares.

¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Por contrato laboral a término indefinido son 2 empleados, y por prestación de servicios son 7 empleados. La contratación es directa con la clínica y se brindan estímulos económicos como reconocimiento a la labor que realizan.
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Como profesional experiencia de 7 años y como empresaria el año y medio que lleva funcionando la idea de negocio.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Empíricos, hemos aprendido sobre la marcha para ir desarrollando la idea de negocio.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, curso en gerencia y administración en salud.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, uso de herramientas en mecánica oral y dental.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Particular, lo realice en modalidad virtual sin costo, solo pague por adquirir el diploma que certifica la formación recibida.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí, diploma.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	No, debido a que los contenidos no correspondían al nombre del curso, no lleno mis expectativas.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No, desconozco la información.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Proceso de legalización, permisos y documentación requerida para crear y desarrollar el emprendimiento; Mercadeo y ventas.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, me parece indispensable conocer esta información y manejar estas áreas.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Analizar todo el tiempo las posibles soluciones que no afecten los intereses de la organización.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, frente a la disminución de ventas se han planteado estrategias para captar y fidelizar clientes.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Algunas veces, dependiendo del nivel de riesgo.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, desarrollar técnicas de ortodoncia nuevas que aún no han sido implementadas en el municipio.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, Planeación para definir el rumbo del negocio, control de ingresos y egresos mensuales, deberes como contribuyentes (pago de impuestos), desarrolla de publicidad en redes sociales y promoción de ventas a través del uso de bonos de descuentos en los servicios ofrecidos para clientes y familiares.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	No, no existe el interés.

¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, por ello desde las consultas siempre buscamos indagar y promover más servicios que mejoren la calidad de vida en salud oral de los clientes.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	No, pero me gustaría.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Sí, manejo y servicio al cliente.

Anexo 3 Entrevista participante 2

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 2
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		John Jairo Mancera Barón
Edad		45
Ocupación o profesión		Técnico en sistemas
Nivel educativo		Bachiller
Número de teléfono de contacto		3118980076
Dirección de residencia		Carrera 8 No 5-11 Ubaté
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Tener empleo y trabajar en área de sistemas debido a que me gusta; inicie con una papelería y de acuerdo a los estudios que iba realizando empecé a incluir otros servicios como mantenimiento de computadores y servicio de internet.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		Tres años y medio
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Papelería, servicios informáticos, elaboración de documentos, mantenimiento y reparación de equipos de cómputo y venta de accesorios para computador.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Atención al público en el local y labores operativas en el taller.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Somos dos personas, una empleada que se dedica a la atención al público y ventas, es una persona de confianza que me ayuda en el local.
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	18 años
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Manejo de sistemas e informática y contabilidad básica.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No, ninguna
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, mantenimiento de computadores, electrónica, instalaciones eléctricas, mecanografía, sistemas operativos, arquitectura de computadores, microelectrónica, tecnología de sistemas, ingeniería de sistemas.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	A través del SENA, UNAD y UDEC. Algunos fueron gratuitos, otros tuvieron costo.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, ya que me permitió desarrollar la actividad y prestar mayores servicios a los clientes.

¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No, nada.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Área contable, cumplimiento de obligaciones tributarias, falta de tiempo para adquirir la formación, y falta de oferta en estas áreas.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, claro
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Mantengo una actitud positiva y tiendo a buscar la mejor solución que afecte menos al cliente o al negocio, no me quedo atado ante los inconvenientes.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, en realidad no duermo hasta encontrar una estrategia de solución teniendo en cuenta factores tanto externos como internos.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, aunque a veces hay costumbres que permanecen.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	No, los riesgos no me gustan, me gustan más las cosas seguras.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, me gusta pensar y hacer las cosas diferentes a la competencia, aunque ha sido difícil dar a conocer mi trabajo y servicios prestados, ya que los clientes tienden a pedir rebaja ante el servicio prestado, un trabajo así es subvalorado y casi que se regala el trabajo.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	

<p>Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?</p>	<p>Con mis escasos conocimientos de contabilidad tiendo a llevar cuentas ordenadas y pagos al día, aunque por falta de tiempo y por no entender muy bien el tema no llevo registros exactos de mis ingresos y egresos. También hago uso de las redes sociales para dar a conocer y promocionar los servicios prestados. Tiendo a remodelar constantemente las instalaciones y adquirir nuevas herramientas y equipos para prestar mejores servicios.</p>
<p>¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?</p>	<p>No, conozco poco a la competencia y en esta actividad las personas tienden a ser muy individualistas y egoístas, así que es difícil tener algún tipo de relación con ellos, más porque yo empecé en el negocio debido a mi gusto por el área de sistemas, entonces al no ser profesional menosprecian un poco el trabajo de mi emprendimiento.</p>
<p>¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?</p>	<p>Si claro, trato de cubrir sus necesidades y expectativas.</p>
<p>¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?</p>	<p>Sí, capacitación continuamente en área de sistemas, ya que es un área que abarca distintas temáticas y al conocer más puedo ofrecer variados y mejores servicios.</p>
<p>¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?</p>	<p>Sí, ser integral en el desarrollo de la actividad, conocer acerca de otras áreas de sistemas y organizar la contabilidad.</p>

Anexo 4 Entrevista participante 3

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	PARTICIPANTE 3
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Diana Raquel Contreras Motoa
Edad		37
Ocupación o profesión		Estilista
Nivel educativo		Bachiller
Número de teléfono de contacto		3204046034
Dirección de residencia		Carrera 8 No 10-10 piso 2 Ubaté
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Nació a partir de la necesidad de ser independiente, tener mi propia fuente de ingresos, y estar en la capacidad de manejar mi tiempo para dedicar más horas a actividades personales y familiares.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3 años
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		No
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Todo lo relacionado con belleza: corte de cabello, tinte, cepillado, alisado, manicure, pedicura, peinados, maquillaje profesional, entre otros.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Solo lo conformo yo
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Solo lo conformo yo
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	13 años en el sector de la belleza
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Manejo de protocolos de bioseguridad, atención al cliente, técnicas en belleza integral.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, apertura del negocio en alianza con la alcaldía municipal de Ubaté
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, técnica en belleza integral y bioseguridad.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	SENA, casas cosméticas y alcaldía municipal de Ubaté
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí, cada dos años se debe realizar la certificación con el SENA.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, ya que me permitió iniciar mi independencia laboral.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	Actualmente no.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Mis conocimientos frente al tema son escasos y por tiempo y presupuesto no he podido acceder a programas que fortalezcan esta área.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, en el área administrativa para manejar mejor mi emprendimiento y hacerlo crecer.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Analizar continuamente los problemas o situaciones que se me presentan, buscar mejorar.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, recurro a utilizar eficientemente los recursos disponibles para desarrollar mejor mi trabajo.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí, esto me ha permitido crecer como profesional en el desarrollo de mi actividad.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, me actualizo y renuevo constantemente las técnicas y servicios para estar a la moda.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Llevo notas de contabilidad básicas en un cuaderno, lo cual me ha permitido demostrar el estado financiero del negocio y he podido acceder a microcréditos para adquirir herramientas necesarias en el desarrollo de mi actividad; además me gusta llevar un control en los proveedores para

	garantizar la calidad de los productos que utilizo y obtener un precio de compra de insumos y materia prima que se ajuste a mis capacidades.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	No, porque a través del tiempo y debido a la calidad de mi trabajo cuento con un mercado estable y clientes fidelizados.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, las personas buscan estar a la moda, así que busco ofrecerles las últimas tendencias y estilos que les favorezcan.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Atención domiciliaria y actualizaciones en el área.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Legalización del negocio y desarrollar actividades de mercadeo para expandir mi negocio y mi número de clientes.

Anexo 5 Entrevista participante 4

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 4
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Blanca Hilda Parrado Ortiz
Edad		39
Ocupación o profesión		Administradora de empresas, comerciante independiente
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3138307746
Dirección de residencia		
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		Carrera 8 No 12- 42 Ubaté
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Lograr independencia laborar, trabajar en un negocio propio.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3,5 años
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Si
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Comercio de víveres y productos de aseo al por menor.
¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?		Yo me encargo del manejo completo del negocio.

¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Solo lo conformo yo
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	18 años
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Administrativos, financieros, mercadeo y servicio al cliente.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, programa mujer emprendedora.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, curso anual de manipulación de alimentos
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Ya que uno de los proveedores con los que trabajo es la empresa Bavaria, uno de sus representantes me contacto para que participara en el curso de mujer emprendedora, se nos brindó cartillas de trabajo con información relevante y pertinente para el manejo del negocio.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, aunque muchos de los contenidos ya los he manejado tanto teoría como práctica.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No, nunca.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Conocimiento del mercado, área financiera y pues debido a falta de recursos es complicado acceder a cursos que brinden esta información.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Analizar todo el tiempo las situaciones que se me presentan, buscar las ventajas u oportunidades y rescatar los aprendizajes.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, normalmente debido a la trayectoria en este tipo de negocios.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, expandir el negocio en cuanto a la oferta de productos.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Control diario de ingresos y egresos, contabilidad básica.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, ya que me permite mejorar en mi negocio y medirme frente a la competencia.

¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, manejar un amplio y variado catálogo de productos para satisfacer la demanda de los clientes.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, el horario de atención al público, ya que las personas pueden comprar sus productos muy temprano en la mañana o ya muy tarde en la noche.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Área de mercadeo.

Anexo 6 Entrevista participante 5

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 5
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Carlos Fernando Chacón Santana
Edad		26
Ocupación o profesión		Productor audiovisual
Nivel educativo		Pregrado.
Número de teléfono de contacto		3208751075
Dirección de residencia		Carrera 5 No 3-155 Ubaté
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		A partir de la idea de tener un negocio propio, donde pudiera desarrollar mi profesión, hacer lo que me gusta y apasiona. De ahí surgió la idea del estudio de grabación para complementar nuestra carrera.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		1 año
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		No, falta el interés para hacerlo y desconocemos completamente todos los trámites requeridos.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Estudio de grabación que cuenta con equipos profesionales y todas las adecuaciones para producción audiovisual, video y demos.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	La idea de negocio está conformada por tres personas, internamente da uno se encarga de las labores según su especialidad y las decisiones que tienen que ver con el desarrollo del negocio se toman en conjunto.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	3 personas
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Dedicado al área de producción audiovisual 6 años, como empresario es el primer intento.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Solamente habilidades técnicas en el área de producción audiovisual, a nivel empresarial son nulos, hemos aprendido sobre la marcha y poco a poco hemos ido estructurando la actividad, incluso tuvimos la experiencia de ofrecer precios cómodos para llamar la atención del público, pero luego notamos que estos no se ajustaban al flujo de trabajo; También realizamos una inversión considerable para la compra de los equipos pero nunca pensamos ni cómo ni en cuanto tiempo recuperaríamos esa inversión.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No, y realmente a la hora de iniciar un negocio esto es muy necesario, hace falta acceder a esta información.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Todos somos profesionales en el área, tenemos un músico, productor de audio y productor de video; entre nosotros nos complementamos y aprendemos diariamente.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Universidad, recursos propios.

¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí, diploma de profesional
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	No, hemos aprendido y desarrollado más nuestras habilidades en la práctica, en las universidades no nos brindan todas las herramientas y son muy limitados todos los recursos y enseñanzas. Somos artistas integrales y hemos aprendido en el mundo laboral y ahora lo aplicamos a nuestros propio emprendimiento.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Financiera, administrativa, entre otras; las falencias son grandísimas, somos buenos en el área pero empresarialmente hemos ido aprendiendo en el camino.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, sobretodo en el área financiera y contable para manejar los recursos eficientemente, dada la situación que te contaba anteriormente.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Sí, debido a ciertos inconvenientes aprendimos a hacer contratos de trabajo para poder prestar mejor el servicio y establecer tiempos en la ejecución de las actividades, ser muy ordenados con el trabajo.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, ya que este trabajo requiere mucho de acomodarnos al tiempo del cliente.

¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, ya que muchos artistas son algo controversiales, entonces trabajamos con todo tipo de personalidades y hemos aprendido a manejar todo este tipo de situaciones.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	No, de hecho ahora pensamos muy bien las situaciones, ya que ahora somos muy conscientes de los limitantes que posee el emprendimiento y medimos constantemente nuestras capacidades y recursos, nos comprometemos hasta el nivel de estos.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, de hecho este emprendimiento es un proyecto único en el municipio, trabajamos con todo tipo de artista y buscamos apoyar a los artistas de la región, también brindamos la posibilidad a los artistas de acceder a este tipo de servicios a un precio más cómodo, tenemos todos los equipos profesionales de las industrias, a pesar de que apenas estamos iniciando consideramos que es un emprendimiento bastante profesional.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	No nada en absoluto; realmente hacemos un trabajo, nos pagan y dividimos las ganancias para cubrir los gastos y pagar a los integrantes del emprendimiento. Realizamos promoción básica en redes sociales y los artistas que han trabajado con nosotros nos recomiendan, aunque mostramos nuestro trabajo no hacemos actividades continuas ni llamativas para dar a conocer el emprendimiento.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, ya que no hay competencia en el sector, nos guiamos por los perfiles de estudios de grabación en Bogotá, e incluso hemos pasado por clientes para conocer los servicios que ofrecen y las instalaciones con las que cuentan, esto nos permite conocer qué más podemos implementar en nuestro negocio.

<p>¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?</p>	<p>Sí, ya que somos profesionales en el área, tratamos de apoyar conscientemente y hacer sugerencias a nuestros clientes, para que las personas suenen lo más profesional posible. Antes de grabar y generar un producto, nos interesamos por revisar todos los aspectos del cliente y lograr un muy buen trabajo.</p>
<p>¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?</p>	<p>Sí, manejar tiempos y disponibilidad para brindar una excelente atención a nuestros clientes.</p>
<p>¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?</p>	<p>Todo el manejo administrativo y de marketing.</p>

Anexo 7 Entrevista participante 6

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 6
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Leidy Viviana Gómez Sierra
Edad		28
Ocupación o profesión		Administradora de empresas
Nivel educativo		Pregrado, profesional
Número de teléfono de contacto		3157854781
Dirección de residencia		Calle 13 c No 3b 75 el portal Ubaté
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		A partir de la idea de tener un negocio propio y crear empresa de acuerdo a mi profesión; yo era empleada en una agencia de viajes y se veía buen negocio ya que la inversión no es tan alta y la competencia en el municipio es mínima.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3 años
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Agencia de viajes, nos dedicamos a la comercialización de servicios y paquetes turísticos y hoteleros a nivel nacional e internacional.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Área comercial y ya internamente se maneja la estructura del negocio.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Somos dos personas al frente del negocio
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	5 años en el área de turismo, 3 años desarrollando la idea de empresa.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Soy profesional en administración de empresas entonces poseo los conocimientos para desarrollar la idea de negocio; el conocimiento del área turística lo he aprendido empíricamente y con capacitaciones recibidas en mi anterior trabajo.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, cursos para el desarrollo de producto turístico y servicio al cliente, marketing digital.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, capacitaciones para cumplimiento de requisitos como operadores turísticos.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	SENA en modalidad virtual y presencial, operadores turísticos mayoristas
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, nos ayudó a desarrollar y diseñar rutas y alianzas con personas de la región, y se fomentó la digitalización del negocio.

¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	Sí, por parte de la administración municipal apoyan mucho la parte de cultura y turismo, cursos y convocatorias por parte del SENA y la gobernación de Cundinamarca para el fortalecimiento institucional y financiero de la idea de negocio.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	La optimización del negocio digitalmente, y por el tema de pandemia ha sido difícil manejar la situación debido a los costos asociados a la operación bajo esta circunstancia, los ingresos han sido menores.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, marketing digital.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Pues mantenernos positivos ante la situación, y seguir capacitándonos y conociendo las tendencias.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, fortalecimiento de comercio electrónico.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, además de que el mercado lo exige, quien no se renueva y se adapta no sobrevive.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, la consecución de alianzas para trabajar rutas locales de ecoturismo.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	

Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Control de ingresos y egresos mensual, y publicidad de portafolio de servicios en redes sociales.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, hay muchas agencias que cerraron o trabajan desde casa, esto nos ha permitido conocer como estamos frente a ellos y conocer los factores diferenciadores.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, a través de encuestas aplicadas a las personas interesadas. Cada vez que un cliente toma un paquete se envía una encuesta para calificar el servicio, hablamos mucho con los clientes para explicarles y ofrecerles el mejor servicio.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, a partir de los resultados de las encuestas y las sugerencias recibidas ajustamos ciertos parámetros que permiten que el cliente este más a gusto con el servicio, gestionamos eficientemente las necesidades de los clientes.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Sí, el área de publicidad y mercadeo; y la ampliación de nuestro portafolio de servicios y paquetes turísticos.

Anexo 8 Entrevista participante 7

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 7
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Angie Lizeth Gómez Ruiz
Edad		18 años
Ocupación o profesión		Independiente
Nivel educativo		Bachiller
Número de teléfono de contacto		3003908262
Dirección de residencia		Vereda Sucunchoque sector San Luis Ubaté.
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Un día casual yo estaba buscando un detalle para regalarle a mi mamá por su cumpleaños, tenía \$20.000 y cuando pregunte en los negocios del pueblo no encontré nada por ese valor; generalmente soy muy creativa para realizar las cosas, entonces resulte comprando el contendió del detalle por \$20.000 y elabore una caja decorativa tal y como yo la quería, luego empecé a publicar y promocionar mi trabajo porque vi que a mi mamá le gustó mucho el detalle. Mi hermana mayor Paola Gómez decidió apoyarme en el emprendimiento y ahí fue cuando ella se involucró a pesar de que a ella no se le dan las cosas de diseño para elaborar las cajas y los detalles, yo le enseñe algunas cosas y ya éramos dos personas que atendían algunas ocasiones especiales; me empecé a enamorar de esto y es muy satisfactorio ayudar a las personas con

	sus detalles tal y como lo quieren y pues con el presupuesto que cuenten, marcando así la diferencia.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?	7 meses
¿La idea de negocio está legalmente constituida?	No, ya que es un proyecto personal y no cuento con apoyo financiero para cubrir todos los trámites, entonces la idea es que el emprendimiento crezca un poco más.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?	Elaboración y venta de detalles personalizados, 100% hecho a mano, adicional entregamos los detalles a domicilio y manejamos distintos medios de pago.
¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Área administrativa y marketing, de estas áreas se encarga mi hermana. En cuanto al área de producción yo me encargo de la elaboración de los detalles.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Somos dos personas, en ocasiones un tercero nos ayuda.
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	7 meses
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Manejo de técnicas artísticas, mi hermana cuenta con los conocimientos para el manejo financiero del negocio.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, siempre me he interesado por las artes plásticas, y he tenido la oportunidad de participar en cursos para fortalecer este aprendizaje, participé en cursos

	dictados por la casa de la cultura hace algunos años en donde nos enseñaban a recrear, diseñar e inventar las ideas que tuviéramos en mente.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Alcaldía municipal y Politécnico gran colombiano.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, aprendí a diseñar y crear.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	Sí, casa de la cultura y la escuela artística bambú.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Manejo financiero del negocio
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, además me gustaría aprender más sobre artes plásticas para emprender ya desde carrera profesional.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Analizar los inconvenientes y buscarles solución; de hecho frente al problema de financiación hemos tratado de incrementar las ventas a través de promociones.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, este negocio permite ser muy creativo ya que me adaptó y respondo a las necesidades y requerimientos de los clientes.

¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, todos los días
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Pues casi no, siempre nos ponemos a analizar si nos conviene a nosotras y al negocio, ya que como estamos empezando lo que más queremos es ir desarrollando el proyecto poco a poco.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, soy muy creativa y busco ofrecer algo único en mi negocio.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Control de ingresos y egresos que lo realiza mi hermana ya que ella es contadora pública, publicidad a través de redes sociales.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, porque también nosotras podemos aprender de lo que hacen los demás emprendimientos y tal vez mejorarlo
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, de hecho eso es nuestra primera prioridad para que ellos también se sientan seguros con lo que nosotras estamos ofreciendo y de como lo estamos haciendo, nos preocupamos por brindarles la facilidad para recibir sus detalles y de igual manera para cubrirlos económicamente.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Ofrecer servicio a domicilio sin costo adicional y ofrecer facilidad en medios de pago.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	En ocasiones no existe una buena comunicación con mi hermana ya que ella y yo nos estresamos porque no nos podemos entender; entonces sería tal vez como poderlo manejar entre nosotras dos una comunicación más asertiva ya

	que para el buen desarrollo del negocio esto es vital debido a que necesitamos unir nuestra ideas y capacidades para sacar adelante el trabajo.
--	---

Anexo 9 Entrevista participante 8

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 8
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Vanessa Padilla Mendoza
Edad		29
Ocupación o profesión		Contaduría pública
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3114798865
Dirección de residencia		Villa Paula Ubaté
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		En búsqueda de mejorar mi salud y optar por consumir productos sanos y diferentes a los convencionales.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		4 meses
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		No, debido a que empezó más como una idea para mejorar mi bienestar físico y salud, y hasta ahora estoy empezando.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Venta de productos saludables como panadería integral, snacks, alimentos y bebidas vegetales.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Me encargo yo de toda la parte de adquisición y comercialización del producto, mi esposo me ayuda con el tema de logística para recoger y entregar los pedidos.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Trabajo sola, en ocasiones mi esposo me ayuda.
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Experiencia en el sector comercial ya son varios años pues mi esposo es comerciante y he aprendido de él; ya en la venta de productos veganos solo 4 meses.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	He participado en cursos virtuales para aprender a llevar estilo de vida y alimentación saludable, esto me ha permitido conocer mejor los productos y sus beneficios.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No, pues debido a que la idea empezó para uso personal pero pues ya luego se fue desarrollando porque la gente me preguntaba y se interesaba.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, recetas saludables y beneficios del consumo de alimentos de origen vegetal.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Virtual por redes sociales, transmisión en vivo dirigidas por expertos en la materia.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, me ha permitido orientar mejor a las personas de acuerdo a sus necesidades.

¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No, desconozco esta información.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Mercadeo.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, en el área de marketing.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Analizar muy bien la situación que se esté presentando.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, a veces depende de la situación y mis limitantes.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Me gusta analizar las situaciones, los pros y los contras.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Si, de hecho a partir de la acogida e interés que mostró la gente pues decidí empezar el emprendimiento.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, me preocupo por conocer los productos y ofrecer productos que le hagan bien a la salud de las persona; además yo soy mi propio testimonio en el uso de los productos entonces puedo dar fe de los beneficios de consumirlos y a partir de esto generó mayor consciencia y atraigo a las personas.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	

Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Planeación y logística para la adquisición de los productos, control de ingresos y egresos, compras y pagos directos a los proveedores.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, me preocupo por conocer los productos y ofrecer productos que le hagan bien a la salud de las personas.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, constantemente esto me permite saber que problemas de salud pueden estar presentando derivados de su estilo de alimentación y así puedo orientarlos y encaminarlos en generar hábitos alimenticios con productos más sanos.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, poseo una alianza con un médico que diseña los planes de alimentación de las personas y los dirige a mi emprendimiento para adquirir los productos.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Estrategias de mercadeo para abarcar mayor público de todas las edades y promocionar ventas.

Anexo 10 Entrevista participante 9

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 9
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Yorleny Murcia Rocha
Edad		46
Ocupación o profesión		Estilista
Nivel educativo		Técnico
Número de teléfono de contacto		3014033163
Dirección de residencia		Carrera 11 no 7-11
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Inicia debido al interés de buscar estabilidad económica y una ocupación diaria.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		Me dedico a los servicios de belleza desde hace 12 años, sin embargo como independiente llevo 2 años.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Belleza integral: cortes, tintes, peinados y uñas.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Existe una sociedad en general, sin embargo no se manejan áreas específicas.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Somos 3 personas, 3 socias.
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Experiencia de 12 años realizando la actividad.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	En administración ninguno, en el área cuento con conocimientos adquiridos y empíricos.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No, debido a que este tipo de área no es muy común encontrarla como curso corto.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Realicé un técnico en belleza integral.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	SENA
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	Sí.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, ya que me permite conocer y ofrecer diferentes técnicas de belleza.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No, no son comunes.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Economía y tiempo, debido a que no cuento con mayor conocimiento acerca del tema pero se me imposibilita acceder a esta formación ya que en el municipio no hay la oferta de cursos que aborden la temática por lo cual se requiere de desplazamientos y se estaría incurriendo en mayores gastos para acceder a esta formación.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Tal vez, ya que he aprendido a llevar el negocio con mis socias y vamos bien, no lo veo muy necesario.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Nos enfocamos en el cliente, así que siempre estamos intentando incentivar al cliente con mejores servicios.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	A menudo, como decía los clientes son lo más importante, así que buscamos prestar un servicio ágil y brindar lo mejor al cliente.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Pues sí, principalmente por necesidad cuando se requiere.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí, siempre que vea que existe un beneficio mayor.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Algunas veces, siempre enfocadas en los clientes, cuando un cliente pide una técnica especial en un servicio que prestemos y no la conocemos, buscamos abordar el tema para luego poder brindarle a cliente el servicio de la manera más profesional posible.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	

<p>Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?</p>	<p>No, pues entre socias anotamos en cuadernos los servicios que cada uno presta y al final del mes se paga un porcentaje de acuerdo al trabajo que se haya realizado, teniendo en cuenta el aporte a gastos como el arriendo del local y servicios y los productos que se manejan como esmaltes, shampos, cremas, entre otros.</p>
<p>¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?</p>	<p>No, por tiempo no visitamos otras estilistas directamente y eso es fundamental para poder determinar cómo es el trabajo de los demás, ya que el tema de belleza es amplio y variado.</p>
<p>¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?</p>	<p>Sí, siempre tratamos de brindar un servicio profesional y la disponibilidad de tiempo para atender al cliente cuando lo necesite.</p>
<p>¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?</p>	<p>Solo estar actualizando las técnicas de belleza y lo que esté de moda.</p>
<p>¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?</p>	<p>Sí, publicidad ya que solo contamos con los clientes de siempre y su voz a voz cuando nos recomiendan, y el manejo de las finanzas.</p>

Anexo 11 Entrevista participante 10

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 10
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Jorge Eliecer Delgado
Edad		44
Ocupación o profesión		Mecánico automotriz
Nivel educativo		Bachillerato
Número de teléfono de contacto		3115463394
Dirección de residencia		Carrera 11 No 7-52
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Debido a la necesidad de contar con una fuente de ingresos.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		Como independiente 3 años.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Labores de mecánica automotriz, revisión, mantenimiento y reparación
¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?		No existen áreas específicas.

¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	Solo yo
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	20 años de experiencia en la labor
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Aprendo día a día desde que inicie en la labor.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	No
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	No aplica
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No aplica
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	No aplica
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	El SENA, pero la oferta es muy limitada
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Economía ya que no me ha permitido expandir el negocio.

¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, para organizar mejor la economía del negocio y poder reinvertir en el mismo.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Manejar la paciencia ya que no gano nada con desesperarme.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, de hecho ser paciente me ha servido en muchos aspectos de mi vida ya que puedo analizar la situación y así mismo actuar.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, me gusta estar a la vanguardia y en el mercado siempre hay muchas cosas nuevas entonces hay que estar presto a los cambios.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Si claro, siempre que sea una buena oportunidad.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, muchas ideas para expandir el negocio y ofrecer más servicios pero siempre me limita el factor económico.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	No, el negocio se ha ido desarrollando día a día.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	No, ya que confió plenamente en mis habilidades para prestar el servicio.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, siempre para prestarles el mejor servicio, me centro en cumplir los compromisos que adquiero con el cliente.

¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, se han realizado adecuaciones en el lugar de trabajo.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Sí, manejo contable principalmente.

Anexo 12 Entrevista participante 11

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 11
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		José David Oliveros Rodríguez
Edad		26
Ocupación o profesión		Estudiante universitario
Nivel educativo		Tecnólogo
Número de teléfono de contacto		3138531583
Dirección de residencia		Calle 8 No 5 - 20
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		El emprendimiento surgió como respuesta a la necesidad de crear un medio de financiación, una fuente de ingresos para pagar mis estudios.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		5 meses.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		No.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Diseño, elaboración y comercialización de productos para mascotas.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Como tal el emprendimiento no cuenta con áreas constituidas, sin embargo momentáneamente se establecen las áreas de producción y administración.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	2
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	1 año.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Los que he adquirido en el transcurso de la carrera universitaria de administración de negocios.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, en la universidad ECCI existen distintos espacios para fortalecer estas áreas.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	No, hemos aprendido a elaborar los productos, empezamos por nuestras mascotas y cuando vimos que a nuestros amigos les gustaba pues vimos la oportunidad.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Universidad ECCI
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, gran parte de los conocimientos nos permitieron estructurar la forma de como arrancar la compañía, e implementamos algunos manejos y controles para lograr la supervivencia de la idea de negocio, aunque pues son básicos.

¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	Desde la alcaldía existen dependencias como Ubaté emprende, cultura y turismo y ASOMERCAMPO donde hemos participado ofreciendo nuestros productos en los mercados campesinos.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Mis limitantes son muchos, entre ellos está la gran mayoría de los procesos públicos o de relaciones públicas, generalmente para que un negocio prospere debe estar en balance con todos sus procesos.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, la idea es que el negocio siga creciendo.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Trato de ser el mediador para revisar todos los puntos de vista y solucionar el inconveniente.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Muy seguido, trato de intentar cosas nuevas.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, el cambio es algo inevitable y la forma en que se nos imparte, este permite que seamos hábiles para responder a dicho cambio, el estar en un ambiente variable pero constante permite que podamos visualizar el cambio como un beneficio pero que a su vez no dañara nuestro entorno sino que este nos beneficiará.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí, trato de intentar cosas nuevas

¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, de hecho para la idea de negocio manejamos materiales como cabulla y palitos de paleta que no son costosos y son fáciles de manipular por lo cual no incurrimos en costos altos y se brinda un buen producto a los clientes.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Manejo de compras, ventas y marketing a través de redes sociales.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, ya que nos permite adquirir más conocimientos y de esta forma podemos enfocar y visualizar el avance de la organización.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Visualizamos las necesidades de las personas que poseen un animal de compañía y a su vez las necesidades del animalito en cuánto alimentación, entretenimiento y diseños de casas.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Actualmente no ya que estamos comenzando, esperamos posicionarnos para expandir el negocio y el portafolio de servicios y productos.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	No hemos realizado un estudio como tal, pero consideramos indispensable implementar el área financiera para manejar mejor los gastos e ingresos.

Anexo 13 Entrevista participante 12

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 12
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Danni Alexander Bravo Flechas
Edad		32
Ocupación o profesión		Administrador de empresas
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3144234545
Dirección de residencia		Calle 15 no 4B - 35
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Crear en mí mismo y en las capacidades adquiridas en mi carrera.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3 años
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Si
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Asesorías de tránsito y servicio de cerrajería
¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?		Administración y área operativa.

¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	5
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Llevo 5 años desarrollando la actividad de asesorías de tránsito, la cerrajería es de familia, cada día adquiero nuevos conocimientos y aprendo nuevas cosas.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Planear, organizar y dirigir, yo me encargo de todo el proceso administrativo.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Fuera de mi formación en administración de empresas, no
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Ya había trabajado en asesoras de tránsito y la cerrajería es negocio de familia, las actividades no son nuevas para mí, los conocimientos adquiridos han sido por experiencia.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	No aplica
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No aplica
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, he logrado poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad para la puesta en marcha de mi negocio.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Falta de confianza, muchas veces uno se desmotiva al ver que las cosas no salen como uno espera.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, para mejorar mi actitud ante muchas situaciones y cómo reaccionar ante ellas.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Realizar nuevos planteamientos y seguir adelante, a veces me desmotivo.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Muy seguido, nunca desisto.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, aunque los cambios son impredecibles, trato de estar preparado a lo que se pueda presentar.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí, aunque el resultado a veces no sea el mejor siempre aprendo de todas las situaciones.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Muchas, abrí el primer sitio de bolos en el municipio pero por problemas económicos tuve que vender, me gusta ser original y tengo muchas ideas, poco a poco voy sacándolas adelante.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, toda la parte administrativa la manejo yo y me enfoco mucho en la planeación para poder controlar las situaciones que se puedan presentar.

<p>¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?</p>	<p>Sí, para mejorar sobre todo porque existen otras empresa con mayor trayectoria en el tema de tránsito y puedo aprender de ellos.</p>
<p>¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?</p>	<p>Es lo primero y siempre trato de satisfacerlas, brindar un muy buen servicio a las personas.</p>
<p>¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?</p>	<p>Sí, me enfoco mucho en el servicio al cliente desde liquidar un impuesto hasta entregar la factura cancelada.</p>
<p>¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?</p>	<p>Sí, sistematizar el negocio desde base de datos del cliente hasta manejo contable.</p>

Anexo 14 Entrevista participante 13

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 13
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Miguel Antonio Pulido
Edad		29
Ocupación o profesión		Administrador de bodega
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3124600625
Dirección de residencia		Cucunubá Sector el peñón
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Surge debido a la necesidad de brindar una atención asequible a los medianos y grandes lecheros de la región.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3 años.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Asesorías especializadas y ventas de agro insumos para los hatos lecheros de la región.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Gerencia, administración y ventas en el almacén.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	8
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	6 años en el sector.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Manejo toda el área contable, ingresos, egresos, pago de impuestos, nómina, cartera, proveedores, clientes.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, para el fortalecimiento del sector.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí, manejo de agro insumos.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Proveedores de agro insumos.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, ya que la información recibida me lleva a pensar en el negocio más allá de lo económico, pensar en que mi negocio ayuda a las personas dándoles la facilidad de adquirir los productos y contar con asesoría profesional para mejorar la producción de sus hatos.

¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Gestión del talento humano, contar con los técnicos que brinden la asesoría; ya que las asesorías normalmente las brindan los proveedores mediante un asesor y cuando el asesor no está disponible no se puede ofrecer el servicio.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, para planear y organizar las personas con las que se cuenta para el desarrollo del negocio.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Ser paciente, sin ello no hay nada.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, con frecuencia busco encontrar las alternativas en el momento, dar pronta solución al inconveniente para no afectar los intereses del cliente y del negocio.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, debido a que el entorno es muy exigente y está en constante cambio.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí, siempre que sea para mejorar.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Sí, nos enfocamos en el servicio al cliente siempre.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su	Sí, todo la parte contable, manejo de ventas, manejo de proveedores.

emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, para conocer en qué nivel estamos frente a la competencia y en qué nivel están ellos frente a nosotros.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, ya que las necesidades de cada cliente son diferentes y es necesario conocerlas para identificar el interés y entregar el producto y la asesoría adecuada; cada cliente requiere un producto y asesoría diferente.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Si, capacitación continua en servicio al cliente y manejo de catálogo de productos.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Implementar algunas áreas como lo son recursos humanos y marketing.

Anexo 15 Entrevista participante 14

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 14
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Erika Daniela Torres Páez
Edad		25
Ocupación o profesión		Administradora de empresas
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3164167316
Dirección de residencia		Transversal 22 conjunto los cedros Zipaquirá
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Desarrollar mi creatividad y la innovación que es innata en mí, llevando una propuesta artesanal, original, diferente y elaborada a mano.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3 años.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		No.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Elaboración y comercialización de detalles como: pirograbado sobre madera, artesanías realizadas a mano en acrílico.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Ninguna.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	1, solo yo
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Siempre me ha apasionado este tipo de actividades.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Soy administradora de empresas, así que he querido plasmar en mi emprendimiento lo recibido durante el curso del pregrado.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	No.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	No.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	No aplica.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No aplica.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	No aplica.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	Sí, la Monareta que es la red de mujeres emprendedoras del municipio de Ubaté, básicamente promocionamos en redes sociales nuestros productos a través de este grupo.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	La estructuración del negocio para contar con un ingreso mensual permanente, para ello requiero de tiempo para dedicarme completamente al emprendimiento, sin embargo por las condiciones actuales de mi idea de negocio dedico parte de mi tiempo a otro trabajo por lo cual no he podido desarrollar más la idea de negocio.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, es muy válido ya que en la práctica surgen situaciones ante las cuales muchas veces no sabemos cómo reaccionar.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Manejo la resiliencia, busco seguir adelante.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Algunas veces, se me dificulta solucionar algunas situaciones debido a que no estoy al frente del negocio todo el tiempo, muchas veces no puedo atender las solicitudes de los clientes.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, debido a que se presentan muy frecuentemente y se debe estar alerta para poder enfrentarlos.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Sí, siempre busco y acepto las nuevas oportunidades que se presenten.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Por supuesto, este es el centro de mi negocio la creatividad, innovación, originalidad es mi esencia.
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	

Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, manejo financiero (ingresos y egresos), planeación de actividades para atender las solicitudes de los clientes en períodos de alta demanda.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Algunas veces, ya que trato de ofrecer productos únicos y en base a un estilo propio.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, para ofrecer un servicio y producto de calidad.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, innovar en cada temporada, alianzas con otros emprendimientos.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Sí, el tema de marketing y gestión de ventas para atender oportunamente y satisfactoriamente la demanda del cliente.

Anexo 16 Entrevista participante 15

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 15
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Camilo Bravo Pulga
Edad		28
Ocupación o profesión		Administrador, comerciante independiente
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3212215352
Dirección de residencia		Calle 15 No 4A-62
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		La idea de Negocio surge de la necesidad de incrementar y potencializar en el mercado local primeramente todo aquello relacionado en artículos y electrodomésticos para el hogar, incluyendo la venta de repuestos y por consiguiente su respectiva reparación. Me motive a emprender, pues siempre quise consolidarme y posicionarme en el mercado debido al conocimiento que tengo en la materia.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		Aproximadamente 10 años en cuanto a conocimiento en el área, ejerciendo en mi propia empresa aproximadamente 3 años.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.

¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?	Servicio de cerrajería, reparación de electrodomésticos en general, comercio de repuestos para electrodomésticos, ferretería y eléctricos en general.
¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Área administrativa, en el local se encuentra la exhibición de repuestos, zona de ferretería y zona de eléctricos, área operativa o zona de reparación.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	3
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Desde mi punto de vista considero que la experiencia que he adquirido es satisfactoria; ya que en el transcurso de mi trabajo día a día he adquirido mayores conocimientos dando así calidad en la materia a toda la clientela en general.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Básicamente la planeación dentro de la organización fue vital, incluyendo un poco de innovación y diferentes tipos de estrategias de mercadotecnia a la hora de ejecutar cada uno de los procesos dentro de la empresa.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	En algunas ocasiones tuve esa oportunidad especialmente en empresas del sector turístico.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	Sí.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Universidad.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	En cuanto a administración en empresas turísticas si, en cuanto a la idea de negocio desde la experiencia.

¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Si claro totalmente útil, pues fue de gran ayuda para mí ya que cada una de las bases y los conocimientos administrativos hicieron que muchas cosas fuesen posibles.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	El SENA apoya mucho el emprendimiento en general.
¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Existen algunos limitantes ya que se presentan situaciones difíciles en ciertos momentos, sin embargo las ganas de salir adelante pueden más que cualquier cosa y estos limitantes se han ido solventando en el camino.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, la formación es necesaria en cuanto a todo lo relacionado con empresas e ideas de negocio, sin esa formación muy seguramente no se avanzaría.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Mantener mentalidad y posición positiva.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Considero que todo tiene solución, solo que hay que emplear muy bien las estrategias a ejecutar para evitar así los mínimos errores.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Desde que los cambios sean para crecer considero que sí; puesto que dichos cambios pueden beneficiar aún más mi proyecto de vida y el de otras personas.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Muchas veces hay que arriesgar en la vida para conseguir lo que se quiere, igual sucede con los negocios en su plenitud.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Claro que sí, buscando siempre la satisfacción del cliente.

ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Marketing en redes sociales, tarjetas de presentación, cuñas radiales.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	La competencia siempre va a estar presente. Es necesaria porque te ayuda a mejorar en todo, pero en lo personal vivo más pendiente de hacer crecer mi negocio.
¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	El cliente siempre tendrá inquietudes, dudas y sugerencias; generalmente las plasmo en escrito para entender sus necesidades y atenderlas satisfactoriamente.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Investigación en las áreas que manejo.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Me gustaría reforzar y fortalecer la parte contable dentro del negocio.

Anexo 17 Entrevista participante 16

PREGUNTAS SEMIESTRUCTURADA	ENTREVISTA	RESPUESTAS PARTICIPANTE 16
DATOS PERSONALES		
Nombre completo		Gabriel Mantilla Gómez
Edad		30
Ocupación o profesión		Diseñador industrial, artista tatuador
Nivel educativo		Pregrado
Número de teléfono de contacto		3202494949
Dirección de residencia		Calle 8 No 7-49
INFORMACION DEL EMPRENDIMIENTO		
¿Cómo inicio la idea de negocio, qué lo motivo a emprender?		Motivación por direccionar mi vida hacia un camino que en realidad desee caminar todos los días.
¿Cuánto tiempo lleva realizando la actividad?		3 años.
¿La idea de negocio está legalmente constituida?		Sí.
¿Cuáles son los servicios que ofrece su emprendimiento?		Tatuajes y perforaciones permanentes, realizados de forma profesional.

¿Cuáles son los departamentos o áreas que conforman la estructura interna administrativa del emprendimiento?	Sociedad compuesta por dos personas, en donde ambas cumplimos todos los roles en la empresa como propietarios.
¿Cuántas personas conforman el emprendimiento?	3
EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	
¿Cuál es su experiencia desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Experiencia académica en diseño industrial.
¿Cuáles son sus conocimientos desarrollando la idea de negocio o emprendimiento?	Los conocimientos adquiridos en la carrera, la capacidad de asumir de forma creativa y productiva un proyecto que esté ligado con el desarrollo social de la región.
¿Ha participado en procesos de formación pedagógica en actitudes y capacidades emprendedoras?	Sí, foros de emprendimiento.
¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza? ¿Cuál?	No.
¿A través de que medio ha accedido a estas capacitaciones?	Universidad.
¿Recibió certificación que acredite la capacitación?	No.
¿La formación recibida fue útil para el fortalecimiento de su idea de negocio o emprendimiento?	Sí, cualquier información adicional siempre es positiva y nos ayuda a ver la idea de negocio desde otras perspectivas.
¿Sabe usted si en el municipio existen programas que apoyen la actividad emprendedora? ¿Cuales?	No.

¿Cuáles cree que son sus limitantes en cuanto a educación empresarial y capacidades para crear empresas?	Muy pocos limitantes, desde la experiencia académica ha sido más fácil desarrollar la idea de negocio, tratamos siempre de aprender afrontando las cosas.
¿Estaría interesado en recibir formación que fortalezcan dichos limitantes?	Sí, siempre es bueno recibir información.
CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR	
¿Cuál es su actitud ante los problemas y adversidades que se le presentan en el desarrollo de su actividad?	Siempre aprendemos de los errores y traspies, cada proceso es un foco de crecimiento constante.
¿Encuentra soluciones rápidas y eficaces para dar solución a dichos problemas?	Sí, a medida que se van presentando las situaciones ha sido más fácil asumirlas.
¿Se adapta fácilmente a los cambios?	Sí, creo que el que no evoluciona se extingue.
¿Asume riesgos cuando se presenta una buena oportunidad?	Por supuesto, es la mejor forma de crecer.
¿Tiene ideas originales e innovadoras para hacer crecer su idea de negocio?	Si claro, el negocio lo exige. Las ideas originales es algo que entregamos a nuestros clientes día a día
ACTIVIDADES ORGANIZACIONALES	
Realiza algún tipo de actividad organizacional para el desarrollo de su emprendimiento? ¿Qué tipo de actividad?	Marketing a través de redes sociales, alianzas estratégicas y participamos en distintos eventos nacionales de nuestra área.
¿Se interesa por conocer a su competencia? ¿Por qué?	Sí, pero nos interesamos únicamente en competidores muy fuertes a nivel nacional e internacional, nos medimos con los mejores.

¿Se interesa por conocer las necesidades de sus clientes?	Sí, nos interesamos mucho para conocer el comportamiento del mercado, las tendencias, lo que demanda el cliente, los nuevos productos, etc.
¿Realiza algún tipo de actividad para mejorar la prestación del servicio? ¿Qué tipo de actividad?	Sí, indagación y contraste del servicio en emprendimientos similares.
¿Ha identificado que áreas o actividades deben implementarse o mejorarse para fortalecer su idea de negocio?	Sí, debemos realizar constante indagación en todas las áreas de la empresa para estructurar mucho mejor el funcionamiento de la misma.