	<b>MACROPROCESO DE APOYO</b>	<b>CÓDIGO: AAAr113</b>
	<b>PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO</b>	<b>VERSIÓN: 3</b>
	<b>DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>VIGENCIA: 2017-11-16</b>
		<b>PAGINA: 1 de 7</b>

16

<b>FECHA</b>	viernes, 31 de mayo de 2019
--------------	-----------------------------

Señores  
**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA**  
 BIBLIOTECA  
 Ciudad

<b>UNIDAD REGIONAL</b>	Extensión Soacha
<b>TIPO DE DOCUMENTO</b>	Trabajo De Grado
<b>FACULTAD</b>	Ingeniería
<b>NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO</b>	Pregrado
<b>PROGRAMA ACADÉMICO</b>	Ingeniería Industrial

El Autor(Es):

<b>APELLIDOS COMPLETOS</b>	<b>NOMBRES COMPLETOS</b>	<b>No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN</b>
Cifuentes Cuadros	Jose David	1026296938
Estupiñan Aldana	Laura Sofía	1073521384

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca  
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000  
 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*



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

<b>APELLIDOS COMPLETOS</b>	<b>NOMBRES COMPLETOS</b>
Castro Mateus	Carlos Eduardo

### **TÍTULO DEL DOCUMENTO**

Caracterización del emprendimiento de microempresarios del municipio de Soacha.

### **SUBTÍTULO**

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

### **TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía

Ingeniero industrial

### **AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO**

21/05/2019

### **NÚMERO DE PÁGINAS**

93

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

<b>ESPAÑOL</b>	<b>INGLÉS</b>
1. Administración	Administration
2. Gestión	Management
3. Características directivas	Directive features
4. Asociación	Association
5. Formación	Training
6. Financiación	Financing



<b>MACROPROCESO DE APOYO</b>	<b>CÓDIGO: AAAr113</b>
<b>PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO</b>	<b>VERSIÓN: 3</b>
<b>DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>VIGENCIA: 2017-11-16</b>
	<b>PAGINA: 3 de 7</b>

### RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS

(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

Este trabajo está orientado a caracterizar el emprendimiento de microempresarios en Soacha, Cundinamarca. Para determinar los obstáculos y problemas que condicionan a los emprendedores y microempresarios a partir de la descripción de sus características y del perfil emprendedor detectado en el municipio, con el fin de establecer una estrategia de mejora que permita fortalecer al microempresario y el proceso emprendedor en la región. Se realizaron encuestas a microempresarios y entrevistas a tres representantes de las instituciones presentes en el municipio que buscan fomentar y fortalecer el emprendimiento, encontrando así, falencias como: el nivel de formación básico y la baja capacitación de los microempresarios, su falta de financiación y poca asociatividad. Finalmente se estableció una estrategia de mejora que responde en orden secuencial, ordenado y lógico a los problemas detectados, la cual está conformada por tres alternativas de solución: Una asociación entre microempresarios, una capacitación empresarial y la creación de un banco de emprendedores en el municipio.

This work is aimed at characterizing the entrepreneurship of microentrepreneurs in Soacha, Cundinamarca. To determine the obstacles and problems that condition entrepreneurs and microentrepreneurs based on the description of their characteristics and the entrepreneur profile detected in the municipality, in order to establish an improvement strategy to strengthen the microentrepreneur and the entrepreneurial process in the region. Surveys were carried out with microentrepreneurs and interviews with three representatives of the institutions present in the municipality that seek to promote and strengthen entrepreneurship, thus finding shortcomings such as: the level of basic education and the low training of microentrepreneurs, their lack of funding and little associativity. Finally, an improvement strategy was established that responds in sequential, ordered and logical order to the problems detected, which is made up of three alternative solutions: An association among microentrepreneurs, a business training and the creation of a bank of entrepreneurs in the municipality .

### AUTORIZACION 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":

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca  
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000  
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co  
NIT: 890.680.062-2



<b>MACROPROCESO DE APOYO</b>	<b>CÓDIGO: AAAr113</b>
<b>PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO</b>	<b>VERSIÓN: 3</b>
<b>DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>VIGENCIA: 2017-11-16</b>
	<b>PAGINA: 4 de 7</b>

<b>AUTORIZO (AUTORIZAMOS)</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	x	
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.	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 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



<b>MACROPROCESO DE APOYO</b>	<b>CÓDIGO: AAAr113</b>
<b>PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO</b>	<b>VERSIÓN: 3</b>
<b>DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>VIGENCIA: 2017-11-16</b>
	<b>PAGINA: 5 de 7</b>

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 X.**

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación 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 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.



<b>MACROPROCESO DE APOYO</b>	<b>CÓDIGO: AAAr113</b>
<b>PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO</b>	<b>VERSIÓN: 3</b>
<b>DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>VIGENCIA: 2017-11-16</b>
	<b>PAGINA: 6 de 7</b>

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.



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.



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. PerezJuan2017.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1. Caracterización del emprendimiento de microempresarios en Soacha, Cundinamarca.pdf	Texto
2.	
3.	
4.	

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

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
Cifuentes Cuadros, José David	
Estupiñan Aldana, Laura Sofia	

12.1.41.1



CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DE  
MICROEMPRESARIOS EN EL MUNICIPIO DE SOACHA  
CUNDINAMARCA

JOSÉ DAVID CIFUENTES CUADROS  
LAURA SOFIA ESTUPIÑAN ALDANA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
INGENIERÍA INDUSTRIAL  
SOACHA CUNDINAMARCA  
2019





CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DE  
MICROEMPRESARIOS EN EL MUNICIPIO DE SOACHA  
CUNDINAMARCA

JOSÉ DAVID CIFUENTES CUADROS  
LAURA SOFIA ESTUPIÑAN ALDANA  
Autores

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de  
INGENIERO INDUSTRIAL

CARLOS EDUARDO CASTRO MATEUS  
Director de Proyecto  
Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
INGENIERÍA INDUSTRIAL  
SOACHA CUNDINAMARCA  
2019

Nota de aceptación

---

---

---

---

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

Soacha, Cundinamarca 2019

## Agradecimientos

*A Dios, a nuestras familias y amigos por haber compartido este proceso de formación con nosotros acompañándonos y dándonos ánimo para continuar.*

## CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPITULO 1. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNICIPIO DE SOACHA, CUNDINAMARCA .....	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	6
FORMULACIÓN PREGUNTA PROBLEMA.....	6
JUSTIFICACIÓN .....	7
ANTECEDENTES .....	9
OBJETIVOS.....	13
METODOLOGÍA.....	14
ALCANCE Y LIMITACIONES .....	14
CAPITULO 2. ANÁLISIS DE LOS PROCESOS INSTITUCIONALES DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNICIPIO DE SOACHA .....	15
CAPITULO 3. ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y DE LOS EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE SOACHA. ....	21
MUESTRA.....	21
RESULTADOS .....	22
PRUEBA DE HIPÓTESIS CHI CUADRADO DE INDEPENDENCIA.....	41
MODELO ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES. ....	48
CAPITULO 4. PROPUESTA PARA FORTALECER EL EMPRENDIMIENTO .....	66
PROBLEMAS QUE AFECTAN LA SOSTENIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO.....	66
FALTA DE ASOCIATIVIDAD.....	66
FINANCIACIÓN A EMPRENDIMIENTOS .....	67
CAPACITACIÓN A EMPRENDEDORES.....	67
ESTRATEGIA DE MEJORA .....	68
CONCLUSIONES .....	74
RECOMENDACIONES .....	75
REFERENCIAS .....	76
ANEXOS.....	81

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Causas del fracaso emprendedor .....	17
--	----

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Distribución de Chi Cuadrado $X^2$ .....	42
Tabla 2: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis .....	43
Tabla 3: Prueba de Chi-cuadrado Hipótesis 1. ....	43
Tabla 4: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 2. ....	44
Tabla 5: Prueba de Chi-cuadrado Hipótesis 2. ....	44
Tabla 6: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 3. ....	45
Tabla 7: Prueba de Chi cuadrado Hipótesis 3. ....	45
Tabla 8: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 4. ....	46
Tabla 9: Prueba de Chi cuadrado Hipótesis 4. ....	46
Tabla 10: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 5. ....	47
Tabla 11: Prueba de Chi cuadrado Hipótesis 5. ....	47
Tabla 12: Resumen de procesamiento de casos grupo 1 ACM. ....	52
Tabla 13: Resumen del modelo grupo 1 ACM. ....	52
Tabla 14: Medidas discriminantes grupo 1 ACM. ....	55
Tabla 15: Resumen del modelo grupo 2 ACM. ....	57
Tabla 16: Medidas discriminantes grupo 2 ACM. ....	57
Tabla 17: Resumen del modelo general ACM. ....	61

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Conjunto de puntos de categorías de características del emprendedor. ....	53
Gráfico 2: Medidas discriminantes de las características del emprendedor. ....	56
Gráfico 3: Medidas discriminantes de las características del emprendimiento.....	58
Gráfico 4: Conjunto de puntos de categorías de características del emprendimiento. ...	59
Gráfico 5: Medidas discriminantes general.....	62
Gráfico 6: Conjunto de puntos de categorías general. ....	63

## LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Histograma de la edad. ....	23
Gráfica 2: Diagrama circular del género. ....	23
Gráfica 3: Histograma.....	24
Gráfica 4: Diagrama circular de la Motivación para emprender. ....	25
Gráfica 5: Histograma de la fuente de Financiación inicial del emprendimiento. ....	25
Gráfica 6: Histograma del tiempo en funcionamiento del emprendimiento. ....	26
Gráfica 7: Diagrama circular del número de empleos generados por el emprendimiento. .....	27
Gráfica 8: Diagrama circular de la relación de quienes trabajan en el emprendimiento.	27
Gráfica 9: Histograma del tipo de capacitación recibida por el emprendedor. ....	28
Gráfica 10. Histograma de quien realizó la capacitación.....	29
Gráfica 11: Diagrama circular del uso de Software en el emprendimiento. ....	29
Gráfica 12: Histograma del tipo de Software utilizado .....	30
Gráfica 13: Diagrama circular de los aportes a seguridad social. ....	30
Gráfica 14: Diagrama circular del registro en cámara de comercio. ....	31
Gráfica 15. Diagrama circular del registro único tributario.....	32
Gráfica 16: Histograma del lugar de funcionamiento del emprendimiento.....	32
Gráfica 17: Histograma de los problemas en el emprendimiento que evidencia el emprendedor.....	33
Gráfica 18: Histograma de los ingresos mensuales netos de los emprendedores.....	34
Gráfica 19: Histograma del uso de las utilidades del emprendimiento. ....	35
Gráfica 20: Histograma de la escala de comercialización. ....	35

Gráfica 21: Diagrama circular de cómo perciben la competencia actualmente los emprendedores.....	36
Gráfica 22: Histograma de las áreas en las que los emprendedores se quieren capacitar. .....	37
Gráfica 23: Diagrama circular del registro de operaciones.....	37
Gráfica 24: Histograma del método para el registro de operaciones.....	38
Gráfica 25: Diagrama circular del control de inventario. ....	38
Gráfica 26. Diagrama circular del tipo de actividad de los emprendimientos .....	39
Gráfica 27: Diagrama circular de aviso .....	40

## INTRODUCCIÓN

La creación de iniciativas de emprendimiento y el correcto acompañamiento hasta su consolidación puede llegar a generar un progreso económico dentro de la sociedad, sin embargo, no todos los emprendimientos tienen la capacidad e intención de influir en la riqueza y la productividad de una región ya que como lo mencionan (Vesga Fajardo, Rodríguez Delgado, Schnarch Gonzalez, & García Vargas, 2015). “Algunos emprendimientos tienen como objetivo central ofrecer sustento a personas de bajos recursos, abriendo alternativas de supervivencia ante las dificultades que existen para obtener empleo.” (Pág. 19). Por lo tanto, la siguiente investigación tiene como fin establecer alternativas de mejora para los microempresarios emprendedores en el municipio a través de su caracterización.

Inicialmente en el capítulo 1 se realiza un análisis situacional del emprendimiento en el municipio de Soacha, Cundinamarca con el fin de contextualizar estado de este y describir las problemáticas que presenta.

En el segundo capítulo se describen las respuestas dadas por las tres instituciones entrevistadas acerca de su posición frente al emprendimiento, que herramientas ofrecen a los emprendedores, entre otros, con el propósito de compararlas y definir sus similitudes, diferencias y mayores retos en el apoyo a los emprendedores.

Para el tercer capítulo se presentan los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a emprendedores con su interpretación y su posterior análisis de relación con la prueba de hipótesis chi cuadrado y el modelo de análisis de correspondencia múltiple. Con el objetivo de identificar las características de los emprendedores, de sus iniciativas empresariales y de la dependencia que tienen las variables más representativas con la sostenibilidad

Finalmente, en el cuarto capítulo se proponen alternativas de mejora para potenciar el emprendimiento considerando la información recolectada en la investigación y buscando la manera de involucrar a la universidad con las empresas del municipio en la formación y apoyo de los emprendedores



## CAPITULO 1. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNICIPIO DE SOACHA, CUNDINAMARCA

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

No existe una definición general del emprendimiento, generalmente se establece según el área de interés, esta falta de consenso sobre su definición según Bögenhold, 2003 citado en (Torres, 2010) es lo que dificulta su estudio y medición de forma sistemática a través de indicadores precisos y confiables, por lo tanto la definición se establece según el área de interés como es el caso de (Galindo Martin & Méndez Picazo, 2011) quienes a partir de diferentes autores definen el emprendimiento como la creación de nuevas oportunidades económicas a través de la oferta de nuevos productos, servicios, métodos, etc., enfrentando la incertidumbre, la distribución de recursos entre otros aspectos. (pág. 64).

Tomando entonces el emprendimiento como la creación de empresas, se afirma que el 50% de las nuevas empresas no superan los tres primeros años según estudios positivos, pero frente a otros más pesimistas el 95 % de las empresas nuevas cierran actividades antes del quinto año de existencia. (Fuentelsaz & Gonzalez, 2015). En el municipio de Soacha las políticas gubernamentales que promueven el emprendimiento no son eficientes, porque según el censo empresarial de la Cámara de comercio de Bogotá el 65% de las empresas no superan los 5 años de funcionamiento, se evidencia que el 97.4% de las unidades productivas son microempresas y el 52% de ellas generan 1 puesto de trabajo (Cámara de comercio de Bogotá, 2010). Entonces se está fomentado la cultura de emprendimiento, pero no su desarrollo.

### FORMULACIÓN PREGUNTA PROBLEMA

¿Cuáles son las características del Emprendimiento en el municipio de Soacha que originan la falta de sostenibilidad y fortalecimiento empresarial de estas iniciativas?

## JUSTIFICACIÓN

Las microempresas en Colombia son las unidades productivas mayoritarias, según el Dane citado por (Alvarez Gallego, 2017) las Mipymes aportan aproximadamente el 67% del empleo y un 28% del PIB del país. Sin embargo, se presentan varios retos a superar para el emprendimiento entre ellos: la formalización y la sostenibilidad, dado que Colombia es uno de los países con mayor cierre de empresas durante los primeros cinco años de operación según el estudio de GEM en 2007 por factores como la financiación, los trámites y la poca accesibilidad a tecnologías. (Arboleda, 2010) El reporte GEM del año 2016 por su parte afirma que la razón de mayor peso en la discontinuidad empresarial es la baja rentabilidad. (Global Entrepreneurship Monitor, 2016).

Adicionalmente se ha evidenciado que los proyectos de emprendimiento que cuentan con un capital sólido para operar su fase inicial tienen mayor probabilidad de sobrevivir a los primeros años, frente a aquellas que carecen de un financiamiento para apalancar su primera etapa de vida, (Matiz Parra & Parra Bernal, 2012). Pero la mayoría de emprendimientos no acceden a un capital semilla o la figura de inversionistas ángel según se evidencia en el estudio de (Matíz & Naranjo, 2013), en el cual la tendencia de los emprendedores para el financiamiento de sus iniciativas es recursos propios o a través de préstamos a familiar o terceros.

Una de las problemáticas que impulsa el incremento de iniciativas emprendedoras en el país es el desempleo, lo cual tiende a generar informalidad (Ochoa Valencia & Ordoñez, 2004). Porque las personas buscan generar ingresos a corto plazo y desarrollan negocios sin realizar la planeación necesaria. Esto dificulta que dichas iniciativas logren el objetivo del emprendimiento que según afirma (Arboleda Castro, 2011) es garantizar el desarrollo de una sociedad mejorando la calidad de vida de sus individuos por lo que generar un aumento en la creación de nuevas empresas que sean formales y de impacto es un reto cada vez más complejo para los gobernantes (Marulanda Valencia & Morales Gualdron, 2016) pero depende no solo del gobierno sino de diferentes factores del entorno, que al correlacionarse hacen evidente la problemática que tienen los

empresarios para la sostenibilidad de sus iniciativas de emprendimiento, lo cual no permite este impacto significativo en el desarrollo económico.

Se justifica el interés que ha despertado el emprendimiento al gobierno y a otras organizaciones para impulsar el emprendimiento, reconociendo su papel en el progreso económico (Barrera Malpica, 2011). Pero para no fallar en el intento de construir esta economía sólida, si bien es difícil de cuantificar, el progreso económico es un concepto que no se puede dejar de lado. Como señalan (Galindo Martin, Mendez Picazo, & Castaño Martinez, 2016) “La literatura económica moderna ha considerado los términos crecimiento y progreso económicos prácticamente sinónimos, ya que se partía del supuesto de que un mayor crecimiento económico implica una mejora del progreso económico. Pero esto no tiene que ser así.” Es decir, el progreso económico es el resultado de un crecimiento económico que se relaciona positivamente con los factores sociales del entorno y es representado por la constitución de empresas que en verdad aporten a la sociedad, diferenciándose entonces como cantidad y calidad, siendo el progreso económico la calidad y el ideal que se debe buscar.

En el plan local de empleo de Soacha (2014) se afirma que en este municipio “se observa un crecimiento insuficiente de la economía, asociado a políticas macroeconómicas que no generan estímulos apropiados, carencia de incentivos a la inversión, mayor capacidad de la competencia externa (nacional e internacional) y a regulaciones restrictivas de la contratación laboral.” Estos factores externos de los emprendimientos afectan en gran medida su desarrollo y sostenibilidad, pero también la dificultad para acceder al sistema financiero tiene gran importancia. Sin embargo, esta si depende en gran parte de los emprendedores ya que esta dificultad se relaciona con la abstención a la asociatividad o a la agremiación y a la falta de interés por la formalización. Por lo tanto, estos aspectos culturales de los emprendedores del municipio no permiten que sus iniciativas sean más competitivas y que puedan sostenerse a largo plazo.

Finalmente, se evidencia en el plan local de empleo de Soacha, el crecimiento exponencial de la población vulnerable lo cual no es un problema solo económico sino político y social (Fundación Panamericana para el Desarrollo, 2014), es por esto que se debe encontrar en el emprendimiento una solución de desarrollo empresarial que mejore

las condiciones de los habitantes del municipio, convirtiéndola en una importante y útil herramienta para el crecimiento y desarrollo económico de una región, así como un generador de empleo formal siempre y cuando los proyectos se mantengan con el tiempo, porque es solo en este escenario que realmente logran impactar en la economía.

## ANTECEDENTES

Los emprendedores han acompañado el desarrollo de la humanidad con la creación y/o distribución de elementos que han facilitado el estilo de vida de la sociedad, buscando resolver y mejorar siempre su calidad de vida ante un panorama de incertidumbre o dificultades determinadas, por lo que se afirma que “El emprendimiento es algo innato en el hombre, aunque, claro está, no aflora en todos.” (Arboleda Castro, 2011). Pese a que el emprendimiento inicia con la humanidad no fue sino hasta el siglo XVII cuando el economista Richard Cantillon introdujo el término emprendedor y lo definió como un “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto” es decir aquel que pueda innovar ofreciendo un producto nuevo. (Duarte & Ruiz Tibana, 2009).

A partir de la definición de Richard Cantillon otros autores clásicos como: Baptiste Say en 1830 y Peter Druker en 1982 dan sus definiciones de emprendimiento y las características que debe tener un emprendedor en donde dan énfasis a la innovación ya que para ellos no cualquier empresario puede ser denominado emprendedor (Schnarch Kirberg, 2014). Porque debe ser alguien que haga grandes aportes a la economía a partir de la innovación radical. Sin embargo, el autor Joseph Alois Schumpeter quien también destaca la innovación no la considera solo como la creación de un producto nuevo y completamente diferente, sino que considera que puede ser un nuevo proceso o desarrollar una mejora a algo ya existente. (Crissien Castillo, 2009).

Aun así, los anteriores autores coinciden en la importancia que tiene el emprendimiento para la prosperidad económica de una sociedad (Duarte & Ruiz Tibana, 2009).

Estableciendo desde ese momento, que si bien difieren en su concepto del emprender, reconocen el fin último de esta acción en una comunidad y la importancia de plantear

Por otra parte, en un concepto más cotidiano es común denominar al emprendedor como “una persona que crea una empresa o desarrolla negocios”. (Hidalgo Proaño, 2014).

Esto entonces, empieza a ampliar el campo de estudio al referirse al tema de emprendimiento, haciendo de este concepto un término más complejo que requiere definir aspectos específicos, planteando límites con la intención de no divagar y generar conocimiento útil y valedero. Con esta idea en mente el emprendimiento se ha empezado a estudiar desde diferentes perspectivas, un ejemplo de ello es la definición de Hidalgo descrita anteriormente que va orientada desde un enfoque económico.

Por lo tanto, se afirma que “no existe una teoría distintiva que explique el fenómeno de la creación de organizaciones.” según afirma (Barrera Malpica, 2011, pág. II). Planteando de nuevo una multiplicidad de conceptos que afectan el estudio del tema. Aun así, a pesar de no tener una definición estándar se han desarrollado diferentes estrategias para la creación de empresas y para incentivar el espíritu emprendedor en la población de diferentes países con el objetivo de alcanzar un mayor desarrollo económico.

De Hecho, todos estos conceptos empiezan a confrontarse al emplearse en una situación específica, se puede hablar entonces de Estados Unidos y como se desarrolla el primer curso de emprendimiento en febrero de 1974 en la escuela de administración de Harvard. Durante. Según Katz, 2003; Henrique y Da Cunha, 2008 citado en (Torres, 2010) el curso tenía como objetivo capacitar a excombatientes de la segunda guerra mundial en la generación de autoempleo como opción para entrar al mercado laboral, siendo este el punto de partida y referencia para demostrar que el emprendimiento y su capacitación eran una opción con suficiente validez para la solución de problemáticas en la sociedad.

Tiempo después, durante la década de los sesenta en los Estados Unidos surgió la necesidad de capacitar personas para la creación y el manejo de empresas, esto incentivado por la fuerte recesión económica norteamericana reposicionando el negocio propio como fuente de empleo. (Hidalgo Proaño, 2014). Estableciendo desde entonces una relación directa entre el emprendimiento y el desempleo, siendo el primero una eficaz herramienta para solucionar el segundo, o al menos así se plantea en la teoría.

En China por otra parte, empezaron a destacar los negocios familiares centrándose en sectores de comercio y tecnología, adicionalmente se sugiere que “los emprendedores chinos son motivados por la necesidad de logro basado en el aprendizaje continuo.” (Ramirez Garcidueñas, Rodriguez Chavez, & Licon Michel, 2017). En otras palabras,

en China es donde se marca por primera la relación entre como el emprendimiento debe ser tratado como un producto de la necesidad y como se debe sobrellevar esta necesidad para generar en el individuo una motivación, que desemboque en un arduo trabajo en busca del mejoramiento continuo de su negocio.

Por su parte, en Colombia en la década de 1980 inician actividades y programas de “Espíritu empresarial” con instituciones como ICESI, EAN, LOS ANDES, CUN y el SENA más adelante en la década de 1990 Colciencias empieza a promover la creación de incubadoras a través de la ley 29 de 1990, que junto al sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación establecieron las incubadoras de empresas, aunque esto no resulta ser una solución efectiva porque el apoyo económico se ha dirigido al autofinanciamiento de las incubadoras y no al financiamiento en el fortalecimiento empresarial (Arias Perez & Perdomo Charry, 2013), perdiéndose entonces, el objetivo principal que es apoyar y fomentar la creación de empresas, junto al acompañamiento durante el fortalecimiento empresarial en Colombia, simultáneamente a esta nueva ley la Cámara de Comercio de Bogotá constituyó el centro nueva empresa y estableció la feria de jóvenes empresarios.

Eventualmente el gobierno buscó incentivar el emprendimiento a través de la ley 1014 de enero de 2006 de fomento a la cultura de emprendimiento. (Vasquez, 2018). Teniendo como objeto principal el promover el espíritu emprendedor en el País, conformando la red Nacional para el emprendimiento junto a Redes Regionales por todo el país que se analizarían y desarrollarían a su vez a través de mesas de trabajo. En resumen, Esta la ley 1014 de 2006 desarrolla competencias empresariales, por medio de la inclusión de un espacio de formación dedicado al emprendimiento, buscando así el mejoramiento de la calidad de vida, la estabilidad social y el crecimiento económico del país a mediano y largo plazo. (Duarte & Ruiz Tibana, 2009). Abordando temas como la formación para el emprendimiento y la formación a los formadores orientados al desarrollo del emprendimiento en el sector, así como incentivando a los estudiantes de educación superior permitiendo como opción de grado el desarrollo de un proyecto de emprendimiento.

Después de esto y con el pasar del tiempo, se llega a nuevas ideas en el país, tal es el caso de la economía Naranja, una propuesta de Iván Duque y su actual gobierno

fundamentada en el concepto de economía creativa que según (Duque Marquez & Buitrago Restrepo, 2013) define Howkins como: “los sectores en los que el valor de sus bienes y servicios se fundamentan en la propiedad intelectual”. Infiriendo que se busca basar la economía o al menos gran parte de esta en la creatividad, producción intelectual y cultural de las personas de un país, dejando de lado la excesiva explotación de recursos naturales, lo cual cabe mencionar, es actualmente el centro de la economía colombiana. Esta transición hacia la economía naranja sería buena considerando los resultados que han presentado los países con exportación mayoritaria de recursos naturales donde se ha evidenciado que sus economías son volátiles porque dependen de los precios de exportación, lo que a su vez da ventaja a los países desarrollados cuyos ingresos son más estables, además estas exportaciones excesivas de recursos naturales provocan asfixia a otros sectores exportadores lo que puede generar el “síndrome holandés: demasiada riqueza malgastada.” Que a su vez demanda mayor gestión del gobierno, provoca deterioro de las instituciones y desmotiva la inversión. (Geiregat & Yang, 2013).

Finalmente, en Soacha, Cundinamarca el emprendimiento se ha visto favorecido en los últimos planes de gobierno, adicionalmente recibe ayudas de diferentes organizaciones e instituciones en cuanto a capacitación y orientación. Sin embargo, los emprendedores del municipio son motivados a la creación de empresa por el desempleo y la necesidad y no por la identificación de una oportunidad. (Cámara de comercio de Bogotá, 2010). Este panorama ha dificultado que se desarrollen emprendimientos encaminados hacia la economía naranja o que generen impacto económico en el municipio, es de esperar la actividad con mayor concentración económica en el municipio es el comercio, en especial aquella relacionada “con la venta al por menor de alimentos, bebidas o tabacos.” según la clasificación industrial de comercio internacional uniforme (CIIU) (Cámara de comercio de Bogotá, 2015).

## OBJETIVOS.

### OBJETIVO GENERAL

Caracterizar el emprendimiento en Soacha determinando las variables que afecten la sostenibilidad de las iniciativas empresariales.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los procesos de promoción de las diferentes Organizaciones que promueven el emprendimiento en el municipio de Soacha.
- Analizar las iniciativas emprendedoras de microempresarios en el municipio relacionado sus características con la sostenibilidad.
- Establecer una estrategia de mejora que fortalezca el emprendimiento a partir de la identificación de los problemas que afectan su sostenibilidad.



## METODOLOGÍA

El desarrollo del proyecto está dividido en capítulos, inicialmente realiza una investigación de tipo documental que permita realizar un análisis situacional del emprendimiento en el municipio de Soacha y se complementa con trabajo exploratorio a través de las entrevistas realizadas a instituciones promotoras del emprendimiento en el municipio y las entrevistas aplicadas a microempresarios del municipio en las comunas: Compartir (1), San Humberto (6), Centro (2), La despensa (3) y San Mateo (5), lo que permite tener una perspectiva émica de los emprendedores.

Finalmente se analiza la información a través de una metodología descriptiva, realizando cinco pruebas de hipótesis con chi cuadrado y un análisis de correlación múltiple. Posteriormente se identifican los problemas más relevantes en la sostenibilidad del emprendimiento y a partir de estos, se plantea la estrategia de mejora a partir de tres alternativas de solución para fortalecer el emprendimiento.

## ALCANCE Y LIMITACIONES

El alcance del proyecto abarca iniciativas emprendedoras de microempresarios que generen al menos dos empleos en las zonas comerciales del municipio de Soacha adicionalmente se caracterizaran los programas de organizaciones públicas y privadas que promuevan el emprendimiento determinando su influencia en las iniciativas de emprendimiento.

La limitación del proyecto se presenta en la indisposición de las iniciativas emprendedoras y de las organizaciones a brindar información y que en caso de otorgarla que esta sea verídica.

## CAPITULO 2. ANÁLISIS DE LOS PROCESOS INSTITUCIONALES DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNICIPIO DE SOACHA

Con el fin de conocer los procesos institucionales de promoción, es decir las ayudas a las que pueden acceder los emprendedores del municipio, se realizan entrevistas a un funcionario de Dirección de Desarrollo Social de la alcaldía del municipio de Soacha, a la señora Yazmin Bonilla, embajadora de éxito de la organización internacional Interweave Solutions y, finalmente, a un gestor de emprendimiento de la oficina del Fondo Emprender del Sena de Soacha Centro. La entrevista busca describir las herramientas que ofrecen estas instituciones u organizaciones, esto orientado a corroborar la falta de sostenibilidad de las microempresas, ya que como afirma (Gutierrez , Asprilla , & Gutierrez, 2014) fracasan a los pocos años de su nacimiento convirtiéndose en un “instrumento paliativo temporal de la necesidad laborar.” (Pág. 151). Por lo que no contribuyen realmente al progreso económico pese a las ayudas que existen actualmente, probablemente por desconocimiento de las mismas.

Se describe la opinión de estas entidades institucionales respecto al emprendimiento, quienes pueden acceder a sus servicios y las dificultades que desde su perspectiva tienen los emprendedores. Para conseguir dicha se información se utilizó una entrevista semiestructurada que consta de 10 preguntas abiertas (Anexo 1) cuyas respuestas se presentan a continuación.

### **¿Qué es el emprendimiento?**

Para la Dirección de desarrollo social, el emprendimiento es el resultado de los planes de negocio o las iniciativas de negocio que realizan los habitantes del municipio, no siempre de carácter formal, que tienen algo que las diferencias de la competencia. Mientras para la organización internacional Interwave Solutions es la actividad o iniciativa que desarrolla una persona para mejorar su calidad de vida, esta última definición es más cercana a la que se da en el estudio (Global Entrepreneurship Monitor, 2016) de Reynolds et al., (1999) donde se define el emprendimiento como “cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente, bien sea de un individuo, de un equipo de personas o bien un negocio establecido”. Para el gestor del fondo emprender es todo lo que va ligado al proyecto de vida de la persona.

Finalmente con base en estas definiciones se considera el emprendimiento como una iniciativa de que hace parte del proyecto de vida de un emprendedor que permite generar empleo, ayudar a la comunidad y mejorar la calidad de vida de las familias vinculadas, en cualquier sector económico.

### **¿Quién es emprendedor?**

Para Interweave Solutions son las personas que tienen la voluntad de iniciar o gestionar mejor su negocio ya sea por necesidad o por oportunidad. Para la Dirección de desarrollo social, son personas que dan valor agregado a sus productos o servicios, pueden ser aquellos que recién inician su negocio o aquellos que buscan potenciarlo participando en cursos, asesorías o convocatorias de concursos, adicionalmente para la Dirección de desarrollo social es importante que el emprendedor sea innovador, ofreciendo algo distintivo de su competencia. Finalmente, para el gestor del Fondo Emprender es la persona que participa actualmente en su propio proyecto de vida, no debe ser necesariamente innovador pero debería serlo, debería tener la capacidad técnica de innovar.

Teniendo en cuenta las definiciones dadas se considera emprendedor como aquella persona que desarrolla negocios y da valor a lo que ofrece (Hidalgo Proaño, 2014).

### **¿Cuál es la mayor problemática que han identificado para empezar y sostener un emprendimiento?**

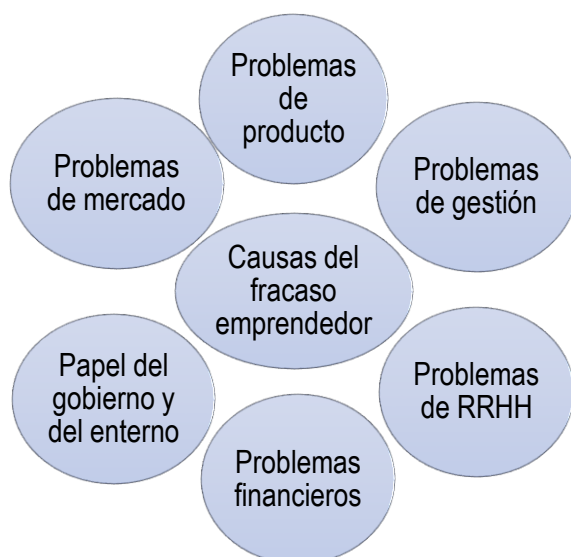
A partir de las definiciones de emprendimiento mencionadas en el capítulo 1 se aborda una de las problemáticas del emprendimiento descritas anteriormente en la investigación que es la sostenibilidad, para la Dirección de desarrollo social y para la organización Interweave Solutions el factor limitante de la sostenibilidad del emprendimiento es el financiamiento, adicionalmente la Dirección de desarrollo social comenta que se presenta una carencia de conocimiento técnico administrativo y en muchas ocasiones se carece de un correcto enfoque del mercado. Pero por otra parte desde el Fondo Emprender se afirma que el problema es el emprendedor de la persona, porque depende de esta continuar su emprendimiento sin esperar recibir ayudas.

Se puede concluir que en la sostenibilidad intervienen factores internos y externos al emprendimiento y que en estos se involucran las características del emprendedor pero

también características del entorno, como la disposición de entidades financieras a dar financiamiento a los emprendedores.

Para complementar la información anterior se aborda la investigación realizada por Gulst y Maritz (2011) citada en el libro “causas de fracaso de los emprendedores” donde se describen las causas del fracaso de los emprendimientos agrupadas en 6 categorías, como se evidencia en la figura 1. Se reafirma que la mayoría de las causas están al interior del emprendimiento y que por lo tanto el emprendedor puede influir en ellas, sin embargo no resta importancia a que la falta de financiación si influye significativamente en el inicio y en la sostenibilidad del emprendimiento.

*Figura 1: Causas del fracaso emprendedor*



Fuente: Gulst y Maritz (2011) citado por Valls, Cruz, Torruella, Juanes, Canessa y Hormiga (2012).

### **¿La entidad cuenta con capital semilla para el financiamiento de los proyectos de emprendimiento?**

Pese a que dos instituciones coinciden en la falta de financiamiento como una dificultad para la sostenibilidad del emprendimiento ninguna de ellas ofrece capital semilla a los emprendedores. Sin embargo, la Dirección de desarrollo social orienta a las personas y sus proyectos para que pueden competir en las convocatorias que se realizan para

obtener capital como por ejemplo la convocatoria “Cundinamarca competitiva 2019.” Por otra parte para el Fondo Emprender el financiamiento no es el limitante principal pero esta institución si ofrece capital semilla al final de sus ciclos de formación siempre y cuando se cumplan con los requisitos uno de ellos es que el emprendedor debe tener formación técnica.

### **¿Cuál es el apoyo que brindan ustedes como institución para los proyectos de emprendimiento?**

Para contribuir a la sostenibilidad de los emprendimientos la Dirección de desarrollo social provee asesoría y apoyo técnico a los habitantes del municipio que se acerquen a la oficina. Por su parte la organización Interweave Solutions acompaña a los emprendedores en el proceso de conseguir los equipos necesarios para mejorar la actividad que desarrollan en un esfuerzo mancomunado. Es conveniente destacar que Interwave Solutions da capacitaciones o cursos que permiten a los emprendedores desarrollar habilidades de administración y gestión para mejorar sus negocios, mientras la Dirección de desarrollo social centra su formación en los planes de negocios o en la orientación a los microempresarios a participar en las convocatorias de concursos. Y finalmente el caso del fondo emprender también brinda asesorías a los planes de negocio pero adicionalmente realizan ciclos de formación según el nivel de desarrollo empresarial que tenga el emprendimiento (ver anexo 5).

### **¿Cómo se realizan las convocatorias y cuál es la capacidad de personas que se pueden formar por la organización?**

Para realizar las convocatorias a las capacitaciones, asesorías o cursos Interweave Solutions realiza perifoneo y distribuye volantes. La Dirección de desarrollo social lo hace a partir de publicaciones en internet, o en su debido caso, si las personas se acercan a la oficina tienen la posibilidad que se le oriente en todo lo que requieran y se les informe del cronograma de dichas capacitaciones, en ocasiones realizan actividades para ir a hablar con vendedores informales y/o ambulantes para guiarlos hacia la formalización. Por su parte la divulgación del Fondo Emprender se realiza promoción en las actividades del Sena o espera a que las personas se acerquen a la oficina en donde reciben la asesoría requerida a través de los cupos de atención y se les informa de cómo iniciar los ciclos de formación. Como se evidencia las 3 instituciones entrevistadas dan

formación al emprendedor permitiendo el desarrollo de sus habilidades administrativas sin embargo el esfuerzo enfocado en las convocatorias está orientado en su mayoría a que las personas lleguen a la oficina a preguntar por los servicios que ofrecen lo que impide que muchos emprendedores conozcan las herramientas a las que pueden acceder.

### **¿Qué perfil se busca en las personas que convocan para realizar el proceso de formación?**

El perfil que se busca en las convocatorias para el caso de Interweave Solutions son personas que quieran mejorar su unidad productiva y que puedan asistir a las capacitaciones. Para la Dirección de desarrollo social se pueden presentar dos casos; el primero es que vaya dirigido a toda la comunidad sin restricción o que haya convocatorias para concursar entonces se brinda la información igualmente a toda la comunidad informando algunos prerrequisitos a través de publicaciones, se consolida una base de datos y se realiza un filtro a los emprendimientos y emprendedores según los lineamientos de la convocatoria del concurso vigente. Finalmente para el Fondo Emprender sus servicios van dirigidos a las personas que quieran formalizarse. A pesar de que las convocatorias son para toda la comunidad si se espera que haya un trabajo previo, ya sea que el emprendedor tenga una idea de negocio semiestructurada, que tenga conocimientos de un trabajo en específico y se desempeñe en esto o que acredite cierto nivel académico.

### **¿La entidad realiza algún tipo de seguimiento para los proyectos de emprendimiento?**

Con el fin de tener mejores resultados es importante realizar un acompañamiento a los emprendedores. La Dirección de desarrollo social afirma que realiza un seguimiento constante y que se asignan compromisos al emprendedor que debe ir cumpliendo paulatinamente con el fin de que la ayuda no sea retirada ejemplo, en caso de que haya recibido una máquina y no cumpla los acuerdos establecidos la máquina tendrá que ser regresada a la Dirección de desarrollo social, para cumplir con esto se llevan a cabo visitas en el punto de desarrollo de las operaciones del emprendedor. La organización internacional por su parte efectúa un acompañamiento pero, orientado a formar líderes, embajadores de éxito que puedan ayudar a otros emprendedores a fortalecer sus negocios mejorando sus vidas personales y la de sus comunidades, para lo cual se

realizan reuniones cada determinado tiempo Sin embargo aquí se resalta que esta organización venía trabajando a nivel internacional con modelos asociativos, lo cual al trabajarse en el municipio no ha tenido el impacto y éxito esperado ya que se destacan más los emprendimientos unipersonales que trabajan de manera independiente, siendo este un factor cultural, que está arraigado en las personas del municipio. Por su parte la oficina del Fondo Emprender realiza acompañamiento a quienes están en los ciclos de formación y su duración depende del ciclo en el que se encuentre el emprendimiento (ver anexo 5).

### **¿Cómo se financia la institución?**

En la financiación de estas instituciones Interweave Solutions obtiene sus recursos a través de donaciones que permiten su funcionamiento en 25 países. Mientras la Dirección de desarrollo social afirma que sus recursos provienen de los asignados por la alcaldía y aliados estratégicos como la gobernación de Cundinamarca. Y el Fondo emprender los recibe de impuestos y de la monetización de la cuota de aprendices Sena.

Finalmente, se evidencia la dificultad para dar capital semilla a los emprendimientos, pero se destaca la labor de asesoría y capacitación que realizan las instituciones entrevistadas para formar a los emprendedores del municipio de Soacha.

### CAPITULO 3. ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y DE LOS EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE SOACHA.

Con el objetivo de complementar la caracterización de los emprendedores y sus iniciativas en el municipio de Soacha, se realiza una encuesta con el fin de obtener información sobre las variables que pueden afectar la sostenibilidad de los emprendimientos, ya que para un análisis más robusto de la situación actual de los emprendedores de Soacha se requiere información primaria que ofrezca una visión u opinión propia de los actores principales del tema.

Posteriormente a partir de la información recopilada en las encuestas, se realizarán cinco pruebas de hipótesis con chi cuadrado para establecer las relaciones entre las principales variables que pueden condicionar al emprendedor o a su emprendimiento y que seguidamente se analizaran con el modelo de análisis de correspondencia múltiple (ACM).

#### MUESTRA

Para determinar la muestra, se utiliza un muestreo probabilístico donde se establece que el tamaño de la población (N) es de 6.030 microempresas con base en el último censo empresarial de Soacha 2010 realizado por la cámara de comercio de Bogotá, en donde se tuvo en cuenta el número de microempresas que generan de 2 a 10 empleos.

Adicionalmente se destaca que en la muestra se incluirán “Aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos. Esto, fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador” (Manterola, 2017). Es decir se incluirán a los emprendedores que acepten realizar la encuesta.

Para hallar la muestra de emprendedores a encuestar se considera la siguiente formula, aplicada en casos de población finita.

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

En donde:



N = Población

$Z_{\alpha}^2$  = Nivel de confianza

P = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado

q = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

d = Precisión o margen de error.

Nota; Cuando no se conoce p se debe asignar el mismo peso de ocurra el evento o de que no ocurra.

Posteriormente al remplazar los valores en la ecuación se obtiene que la muestra (n) es de 259 emprendedores.

$$n = \frac{5768 \times 1,645^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,05^2 \times (5768 - 1) + 1,645^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3902,08805}{15,09400625}$$

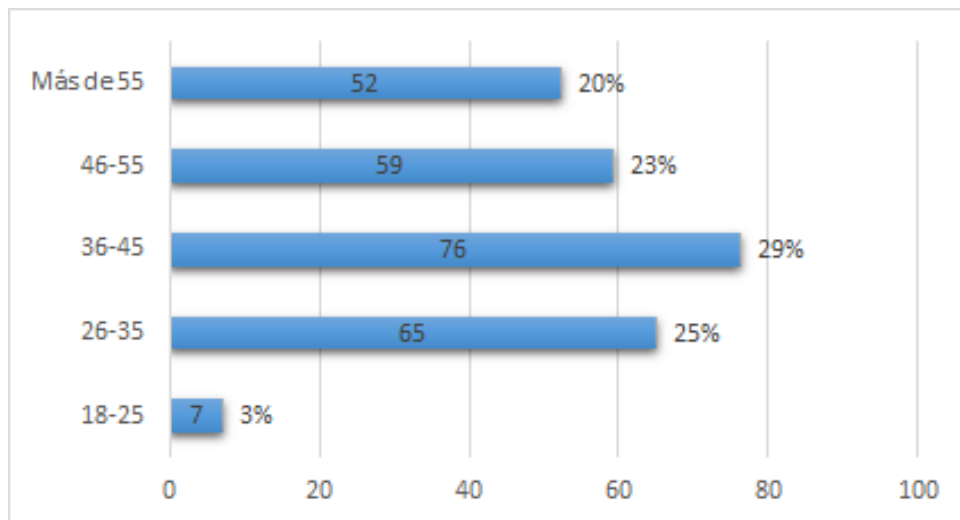
$$n = 258,519$$

A partir de este criterio se realizan 259 encuestas, tomadas en horas de la mañana y tarde (10:00am – 4:00pm), de lunes a viernes en el transcurso de 3 semanas. A continuación, se detallan y analizan los resultados obtenidos de las encuestas realizadas.

## RESULTADOS

### **Edad del emprendedor**

Gráfica 1: Histograma de la edad.

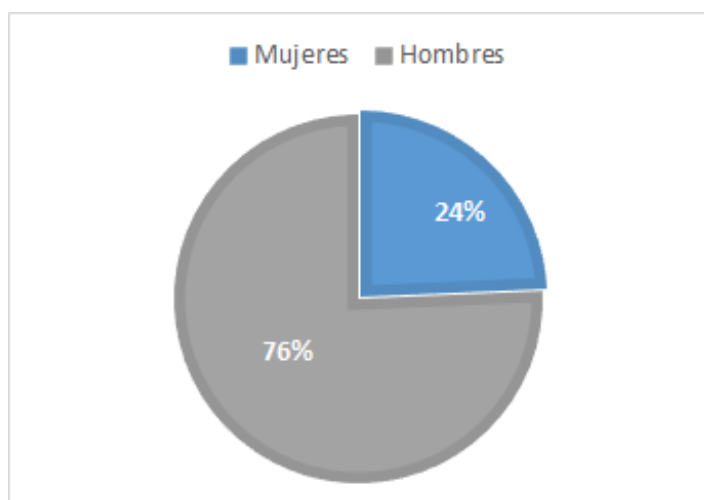


Fuente: Elaboración propia.

Los emprendedores encuestados en su mayoría oscilan entre la edad de 26 a 45 años (54%), lo que nos sugiere que al llegar a esta edad surge la idea de emprender en el individuo. Por otro lado, los emprendedores de 46 o más años que representan el 43% un porcentaje considerable relacionado a la dificultad de entrar al mercado laboral en esa edad por lo que ven el emprendimiento como una opción válida o necesaria según sea el caso para su sustento.

## Género

Gráfica 2: Diagrama circular del género.



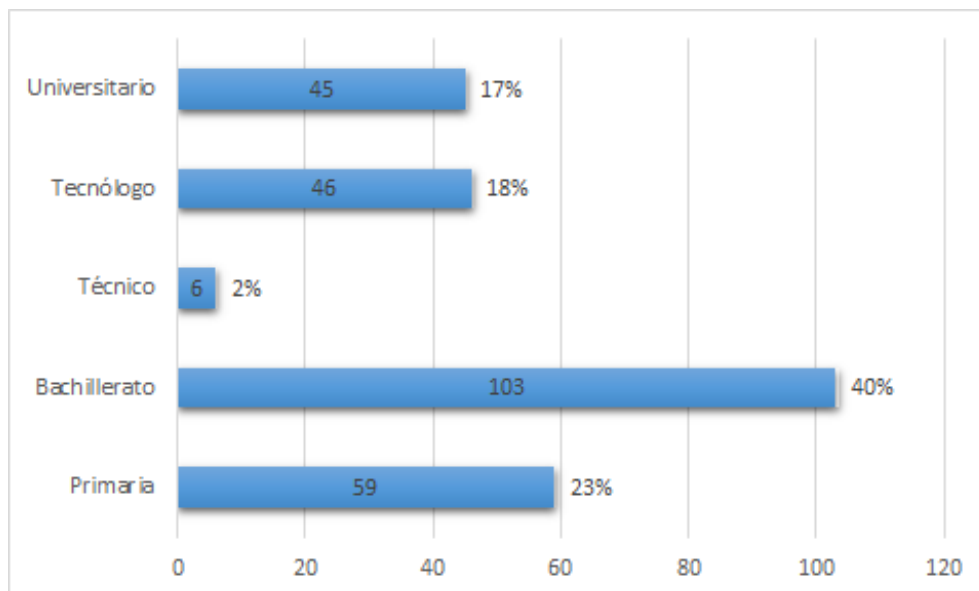
Fuente: Elaboración propia.

El porcentaje de hombres empresarios corresponde al 76%, es mayor que el de las mujeres, según lo sugiere el estudio GEM de 2016 esta situación en donde la representación de mujeres empresarias es menor a la de los hombres es habitual. Para (Koellinger et al 2007) citado en (Henríquez, Mosquera, & Arias, 2010) esta situación ocurre porque las mujeres tienen menos interés por emprender presentando un nivel más bajo de optimismo y más miedo al fracaso que los hombres.

### Nivel de formación Académica

*Gráfica 3: Histograma*

*del nivel de formación académico*

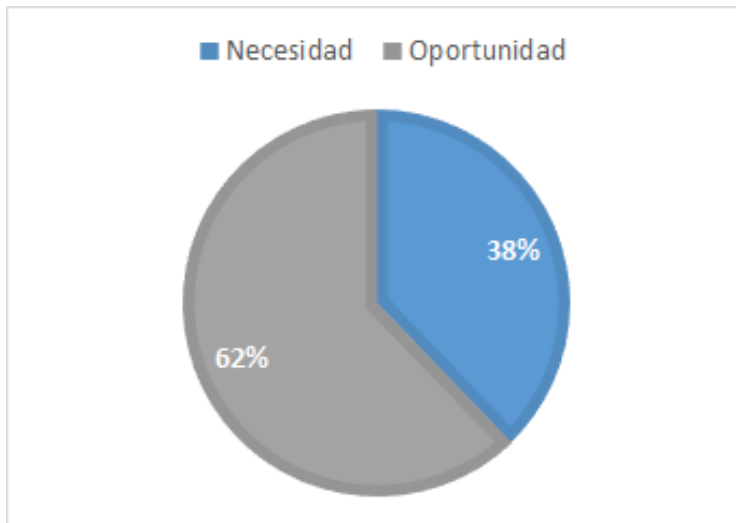


Fuente: Elaboración propia.

La gráfica explica que los emprendedores encuestados en su mayoría cuentan solo con estudios básicos que corresponden a bachillerato y Primaria con un 63% del total de la muestra, evidenciando que quienes toman la iniciativa de emprender no cuentan con la preparación necesaria para afrontar debidamente los retos a los que se expone un emprendedor. Por otra parte, los emprendedores con formación Tecnológica y formación Universitaria (35%) conforman el grupo complementario en la muestra.

### Motivación para emprender

Gráfica 4: Diagrama circular de la Motivación para emprender.

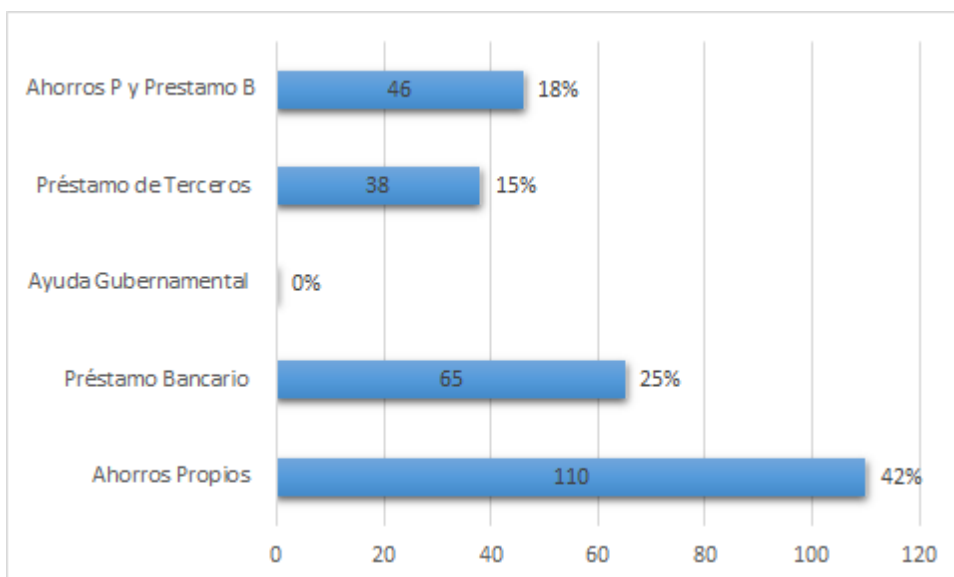


Fuente: Elaboración propia.

A pesar de que la cámara de comercio en (2010) afirmó que en el municipio los emprendimientos son motivados por desempleo y necesidad, en la muestra se identifica que el 62% de emprendedores fueron motivados por identificar una oportunidad en el mercado frente a un 38% que afirma que si fue por necesidad.

### Financiación inicial

Gráfica 5: Histograma de la fuente de Financiación inicial del emprendimiento.

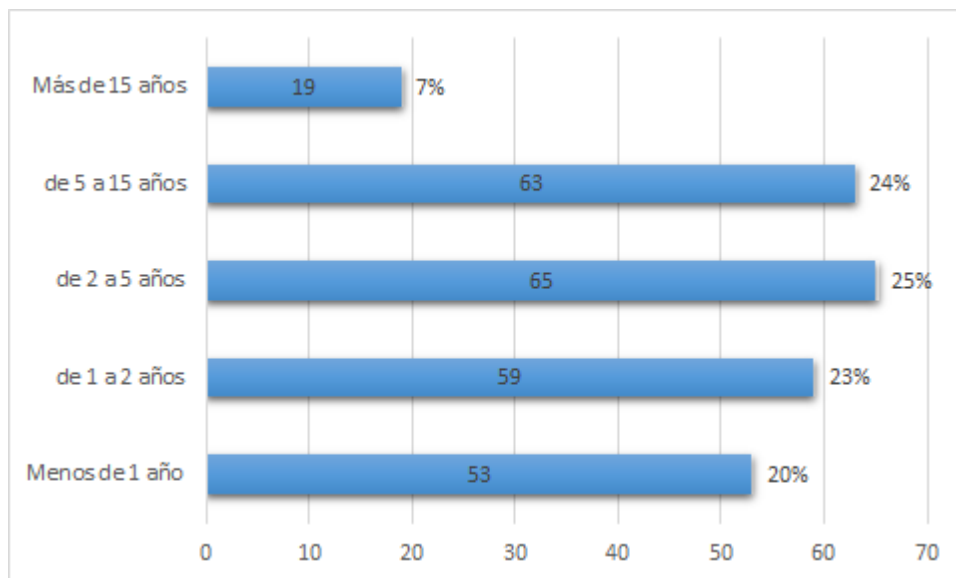


Fuente: Elaboración propia.

Se observa en la gráfica 5 que el 42% del total de la muestra, corresponde a los emprendedores que contaban con un capital propio para la creación de su negocio. Por otra parte, cuando los emprendedores no cuentan con estos ahorros propios, la opción de solicitar un Préstamo Bancario se convierte en la segunda mejor alternativa con un 25%, mientras que el 18% de emprendedores utilizan las dos alternativas, entre las que está que un 15% recurre a préstamos de terceros. Vale la pena resaltar que, del total de encuestados, ninguno recibió algún tipo de ayuda económica por parte de Instituciones que operan en el sector.

### Tiempo en funcionamiento

Gráfica 6: Histograma del tiempo en funcionamiento del emprendimiento.

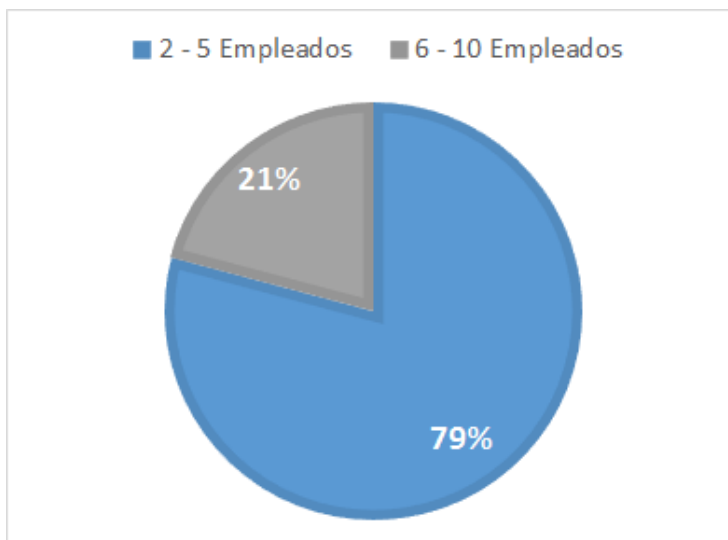


Fuente: Elaboración propia.

Se obtuvo que el 49% de empresas llevan operando de 2 a 15 años. Las empresas con más de 15 años registran tan solo un 7% de participación. Se identifica una problemática porque una empresa que lleva en funcionamiento más de 15 años debería ser una pyme y no continuar operando como microempresa.

### Empleos Generados

Gráfica 7: Diagrama circular del número de empleos generados por el emprendimiento.

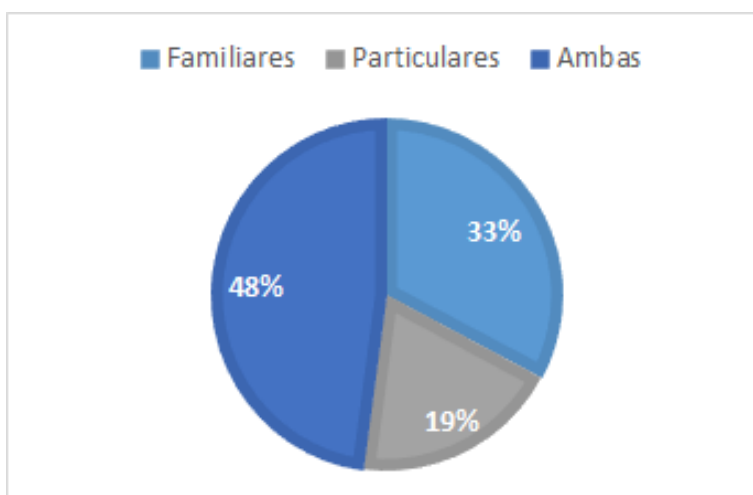


Fuente: Elaboración propia.

Del total de la muestra, la mayoría de emprendimientos (79%) genera menos de 6 empleos.

### Relación de los trabajadores del emprendimiento

Gráfica 8: Diagrama circular de la relación de quienes trabajan en el emprendimiento.

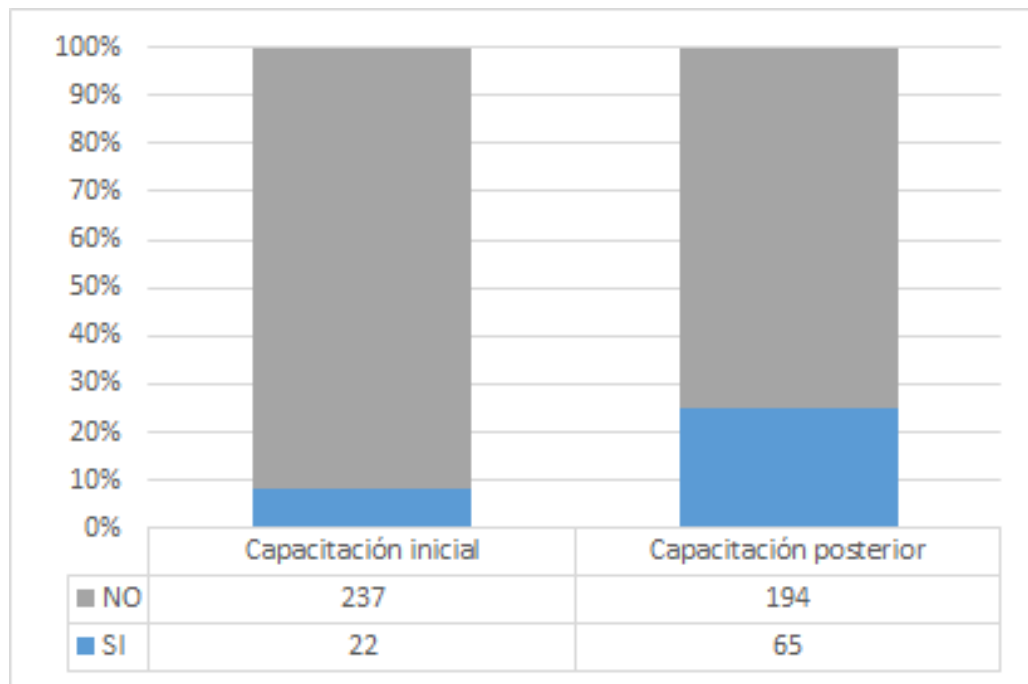


Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados de la encuesta se evidencia que en el municipio los emprendedores prefieren trabajar con familiares que con personas particulares, siendo el 48% de la muestra, seguidamente el 33% de los emprendedores trabaja con familiares y particulares.

## Capacitación inicial o posterior a la creación de su empresa

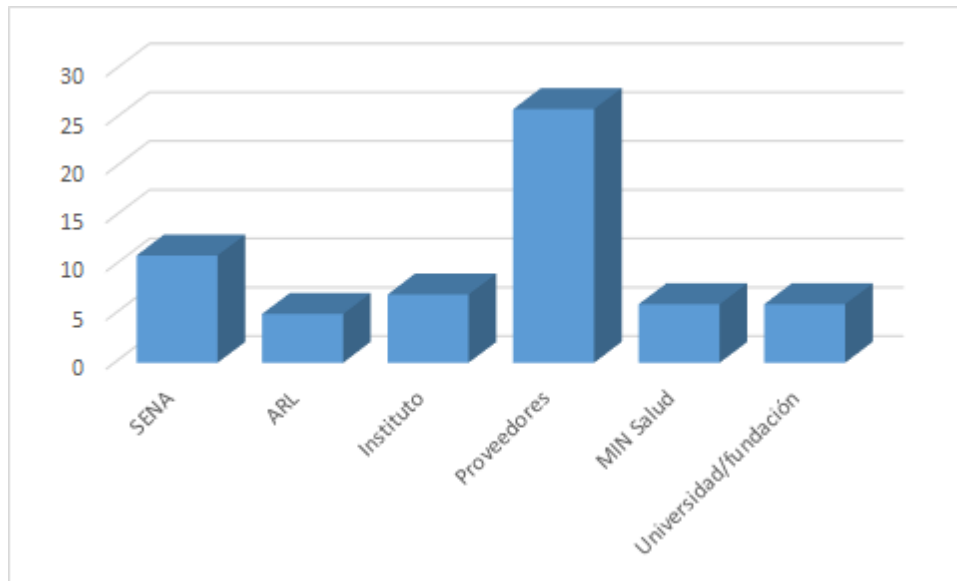
Gráfica 9: Histograma del tipo de capacitación recibida por el emprendedor.



Fuente: Elaboración propia.

La capacitación inicial representa el 8.49% de emprendedores que afirman haber recibido formación antes de iniciar su emprendimiento y pese a que durante el funcionamiento del negocio, la cifra de emprendedores que han recibido capacitación aumenta, esta sigue siendo un porcentaje muy bajo contando con un total de 25% siendo tan solo la cuarta parte de los emprendedores encuestados.

Gráfica 10. Histograma de quien realizó la capacitación

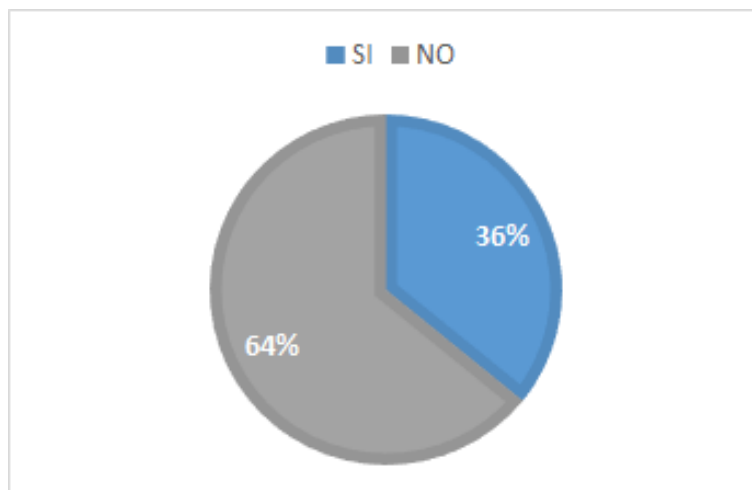


Fuente: Elaboración propia.

Considerando que solo la cuarta parte de los encuestados ha recibido capacitación, en su mayoría han sido sobre los productos que se manejan en el negocio, siendo estas orientadas por proveedores, seguido de formación para la gestión y administración del negocio que en gran parte han sido desarrolladas en el Sena.

### Uso de Software en el emprendimiento.

Gráfica 11: Diagrama circular del uso de Software en el emprendimiento.

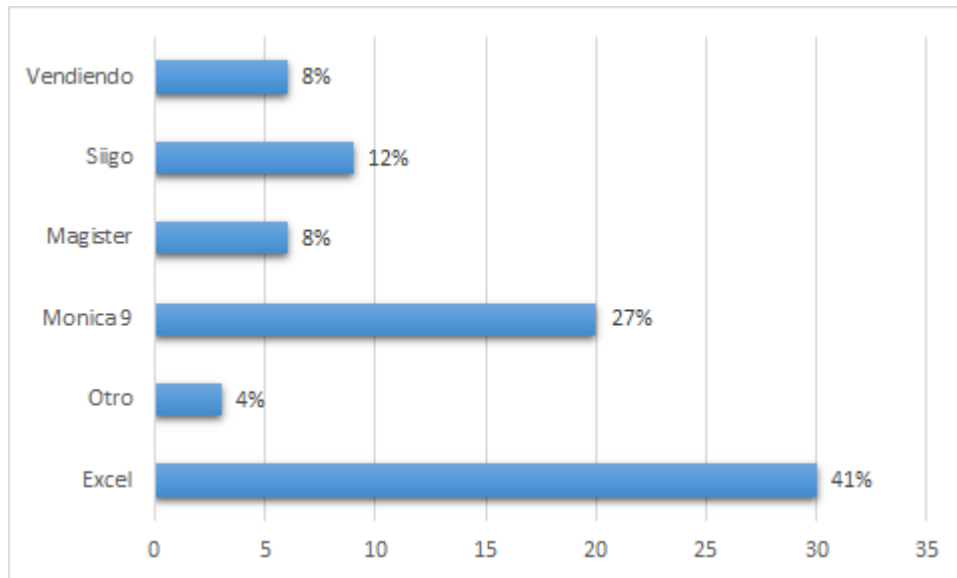


Fuente: Elaboración propia.



Para ayudar gestionar su emprendimiento el 36% de los emprendedores utilizan un software que les permita llevar registro de sus operaciones y control sobre su producción o inventario. Considerando que esta opción incluye el paquete office.

*Gráfica 12: Histograma del tipo de Software utilizado*

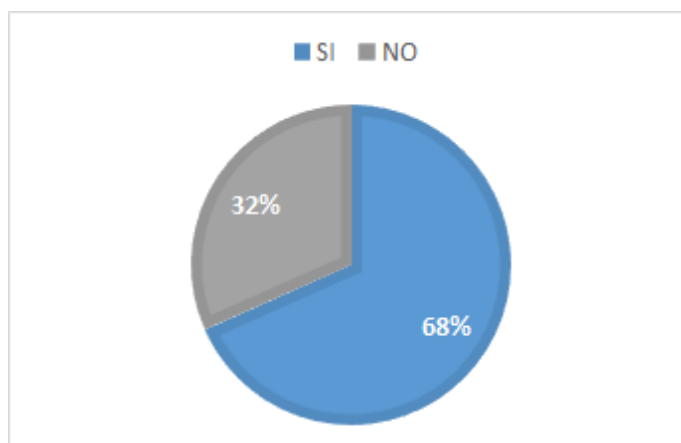


Fuente: Elaboración propia.

El 36% de los emprendedores utilizan un software en su negocio. De este porcentaje que si usa programas para el registro de sus operaciones el 41% de los emprendedores usa Excel resaltando su uso práctico, intuitivo y bajo costo, seguido de Monica 9 con un 27% el cual permite facturar con código de barras y es a su vez económico, por su parte Siigo, Magister y vendiendo los manejan un 28% de los emprendedores.

### **Aportes a seguridad social**

*Gráfica 13: Diagrama circular de los aportes a seguridad social.*

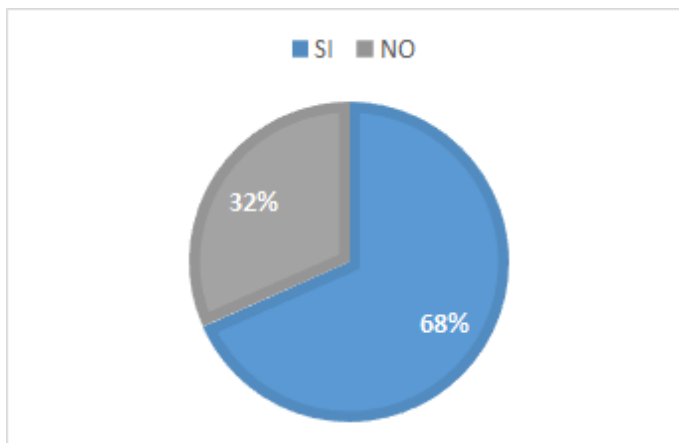


Fuente: Elaboración propia.

De los emprendedores encuestados el 68% afirmó realizar aportes seguridad social y un 32% manifestó que no realizaba aportes, destacando que no lo consideraban necesario o importante, lo que evidencia la falta de sensibilización sobre la importancia de realizar dichos aportes y las desventajas que representa el no hacerlos.

### **Registro en cámara de comercio**

*Gráfica 14: Diagrama circular del registro en cámara de comercio.*

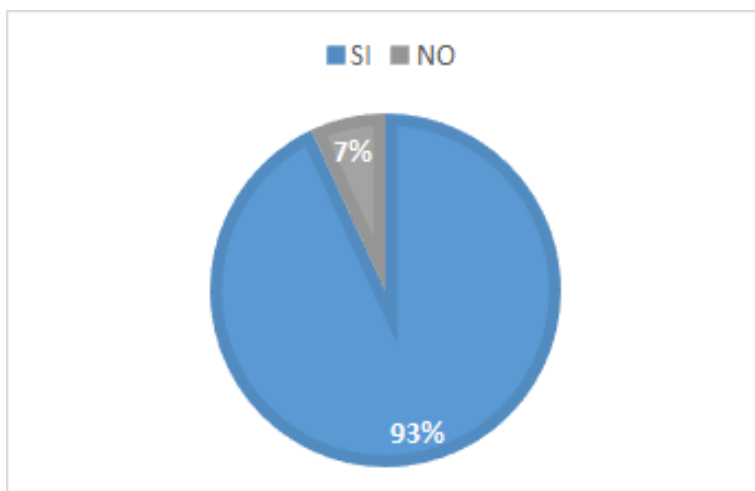


Fuente: Elaboración propia.

Consecuentemente al gráfico 13 de seguridad social el 73% de los encuestados tiene registro vigente en cámara de comercio.

## Registro Único Tributario (RUT)

Gráfica 15. Diagrama circular del registro único tributario

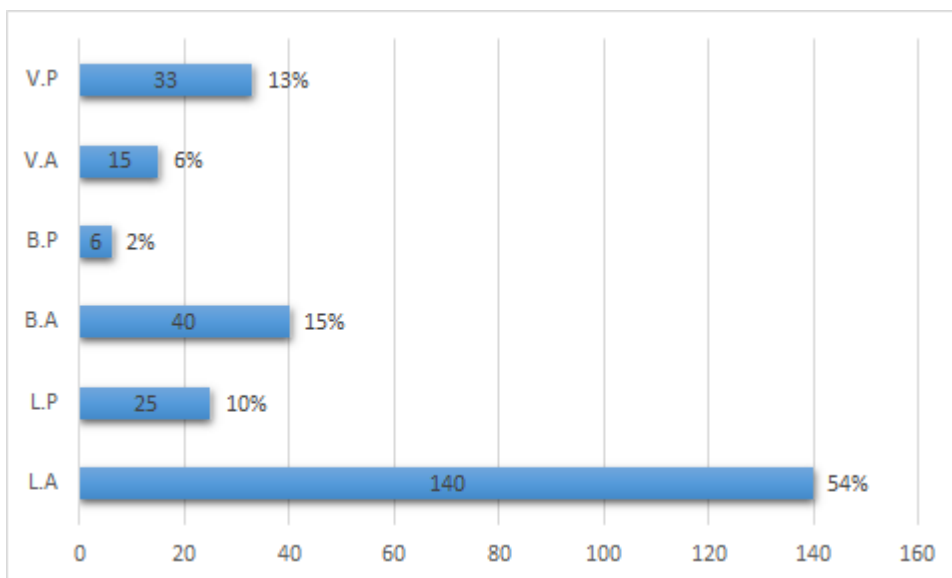


Fuente: Elaboración propia.

De los 259 emprendedores el 93% manifiesta tener registro único tributario (RUT).

## Lugar donde funciona el emprendimiento

Gráfica 16: Histograma del lugar de funcionamiento del emprendimiento

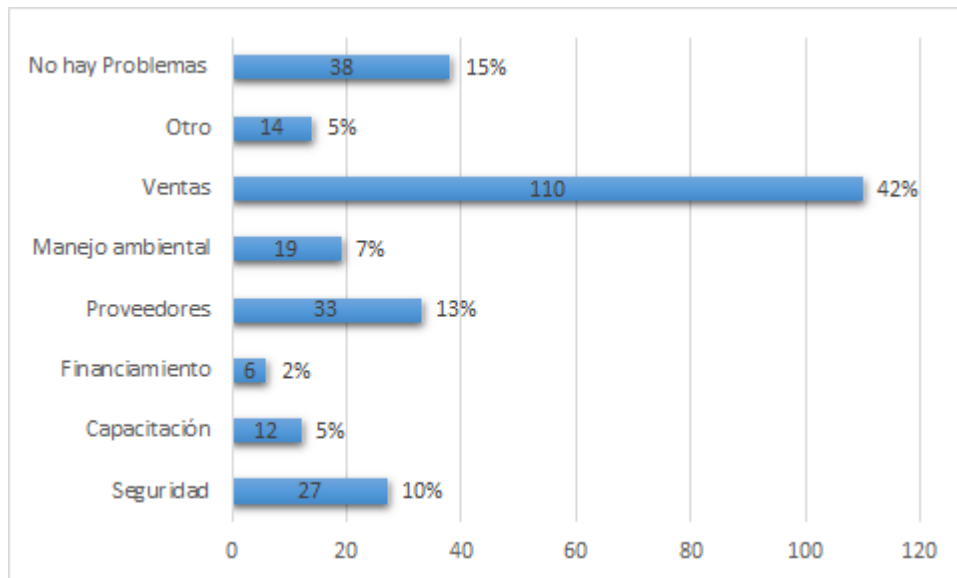


Fuente: Elaboración propia.

El lugar donde funcionan los negocios se representa en un 54% por locales arrendados (L.A). Mientras el uso de una bodega arrendada (B.A) es del 15% de emprendedores.

## Problemas evidenciados en el emprendimiento por los emprendedores

Gráfica 17: Histograma de los problemas en el emprendimiento que evidencia el emprendedor

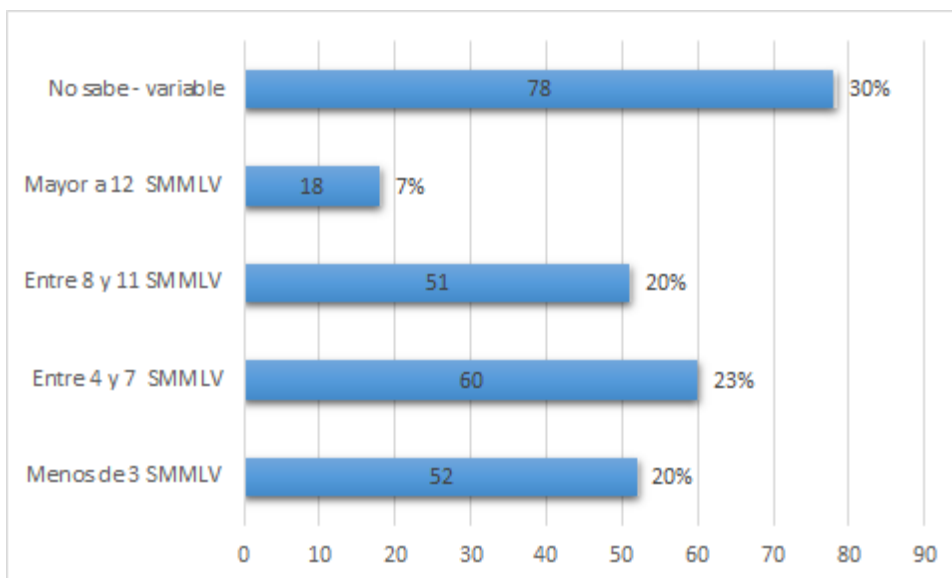


Fuente: Elaboración propia.

Los problemas representativos considerados por los emprendedores que dificultan las operaciones de la empresa son ventas con el 42%, seguido de los emprendedores que manifiestan no tener problemas con sus negocios (15%). Otros problemas de los microempresarios son la relación con sus Proveedores (13%) y la falta de seguridad en el sector en el que operan (10%).

## Ingresos mensuales netos

Gráfica 18: Histograma de los ingresos mensuales netos de los emprendedores.

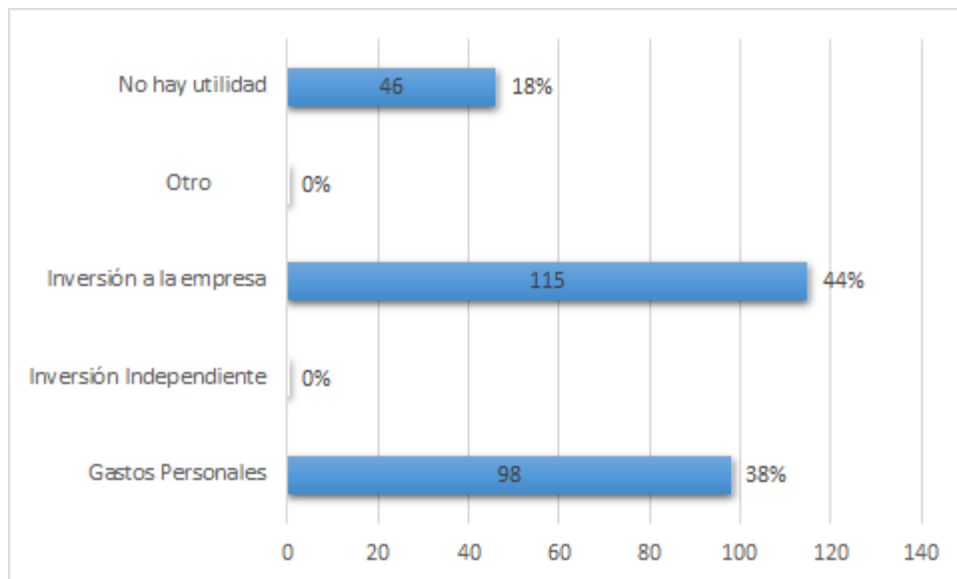


Fuente: Elaboración propia.

Los ingresos mensuales netos de los emprendimientos se representan en un 30% que no conocen la suma exacta de sus ingresos, soportando esta respuesta con que las ventas varían mucho según la temporada o que no llevaban un registro adecuado para conocer esta cifra. El restante de emprendedores manifestó recibir por la operación de su empresa entre 4 y 7 SMMLV (23%) seguido de quienes perciben entre 8 y 11 o menos de 3 SMMLV con un 20% cada uno.

## Uso de las utilidades

Gráfica 19: Histograma del uso de las utilidades del emprendimiento.

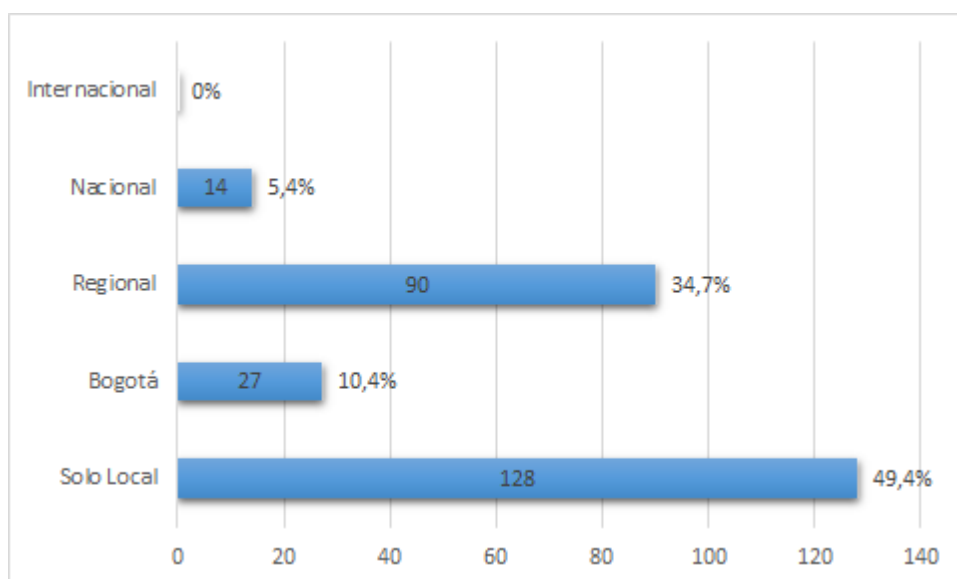


Fuente: Elaboración propia.

El uso de utilidades por parte de los emprendedores encuestados varía entre la inversión a su empresa (44% del total de la muestra) y gastos personales (38% del total de la muestra). Resaltando que el 18% de los encuestados manifestó no percibir utilidades.

## Escala de comercialización

Gráfica 20: Histograma de la escala de comercialización.

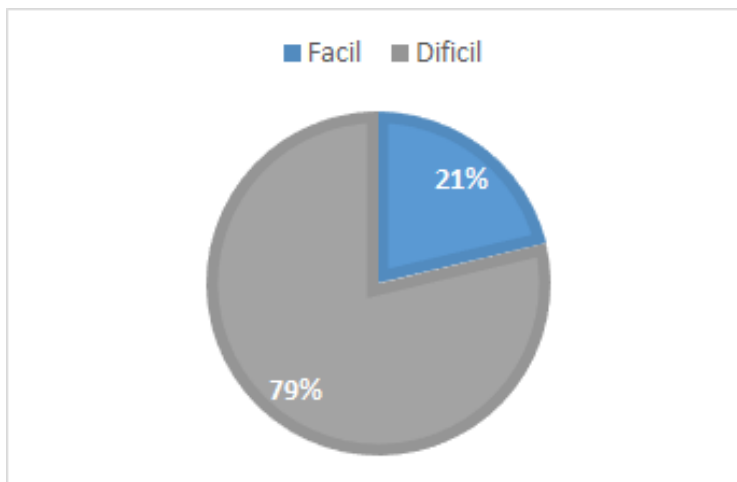


Fuente: Elaboración propia.

De los 259 emprendedores encuestados, el 49.4% solo comercializaba a nivel Local (Soacha), seguido por el 34.7% que comercializa a nivel Regional (Cundinamarca). Mientras el 10.4% afirma comercializar en Bogotá y finalmente el 5.4% ha logrado incursionar y comercializar sus productos a nivel Nacional, resaltando que ninguno de los encuestados ha logrado comercializar su producto a nivel Internacional.

### **Competencia en el mercado actual**

*Gráfica 21: Diagrama circular de cómo perciben la competencia actualmente los emprendedores*

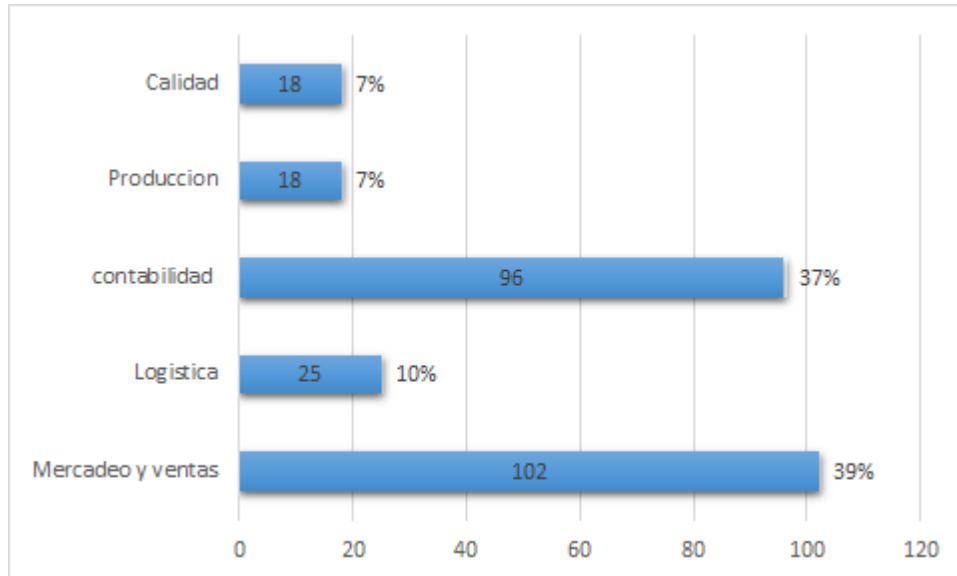


Fuente: Elaboración propia.

La competencia en el mercado actual según el 79% de los emprendedores es difícil y manifiestan que las ventas han bajado considerablemente, destacando la entrada de productos sustitutos como es el caso del Techo PVC que ha remplazo el drywall, mientras otro 21% de los emprendedores aseguran que competir es fácil.

## En que le gustaría capacitarse al emprendedor de Soacha

Gráfica 22: Histograma de las áreas en las que los emprendedores se quieren capacitar.

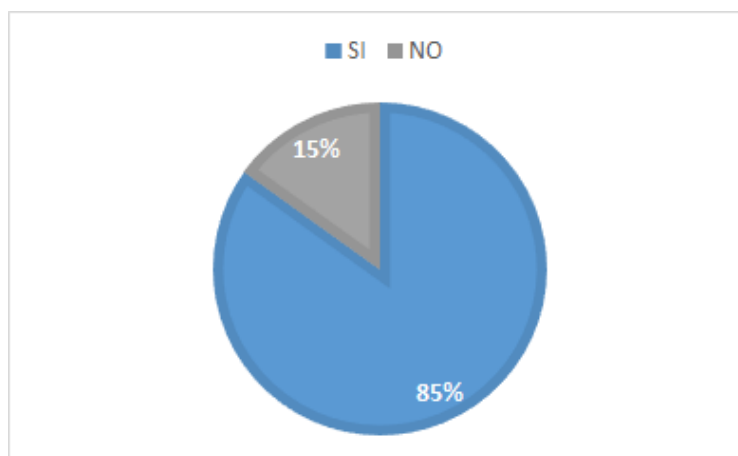


Fuente: Elaboración propia.

Los emprendedores del municipio consideran que requieren formación en Mercadeo y Ventas con un 39%, seguido por una capacitación en contabilidad (37%), por otra parte, consideran importante recibir capacitación en Logística (10%). Finalmente las áreas de Producción y Calidad cuentan con un 7% de preferencia cada una.

## Registro de operaciones

Gráfica 23: Diagrama circular del registro de operaciones.

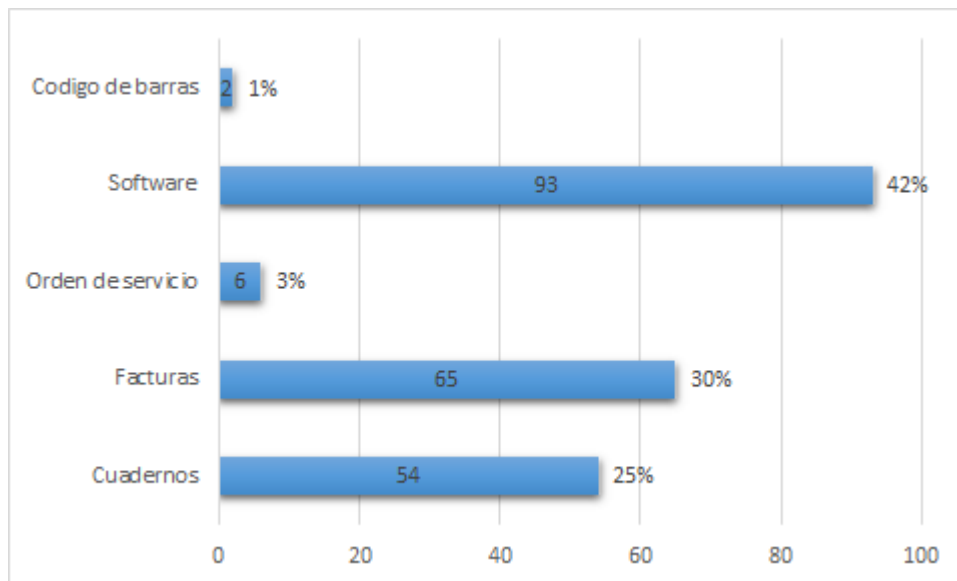


Fuente: Elaboración propia.

El 85% de los emprendedores consideran llevar registros de sus ventas y compras.



Gráfica 24: Histograma del método para el registro de operaciones.

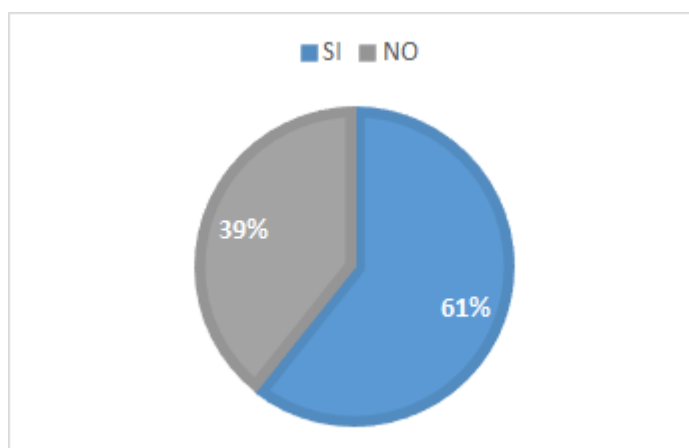


Fuente: Elaboración propia.

Del registro de operaciones el medio más empleado es el software que representa el 42%. Seguido del uso de facturas genéricas adquiridas en papelerías con el 30% y el uso de cuadernos con 25%. Finalmente, un porcentaje menor de los emprendedores utilizan órdenes de servicio y código de barras con un 3% y 1% correspondientemente.

### Control de inventario

Gráfica 25: Diagrama circular del control de inventario.



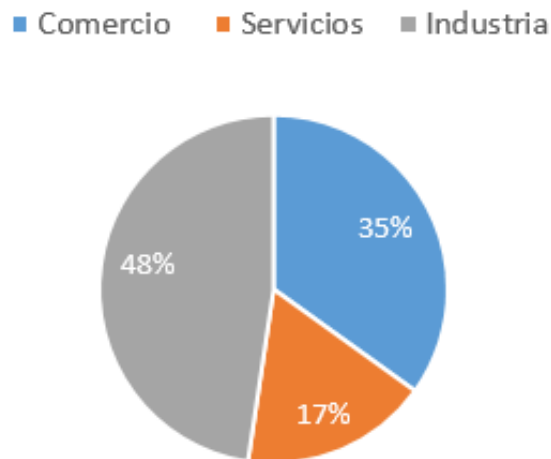
Fuente: Elaboración propia.

En el inventario el 61% de los emprendedores aseguran que si llevan un control de inventario. Para esta pregunta se tuvo en cuenta que el inventario de una empresa de servicios son los insumos que requiere para la prestación del servicio, para las empresas

de comercialización el inventario de los productos que distribuyen y finalmente para las empresas de producción inventario de materia prima y de producto terminado.

### **Tipo de actividad.**

*Gráfica 26. Diagrama circular del tipo de actividad de los emprendimientos*



Fuente: Elaboración propia.

Para el análisis de la gráfica se considera que:

Los microempresarios encuestados que pertenecen a la clasificación de industria son aquellos dedicados a la producción de productos textiles, de ebanistería, alimentos al por mayor, piezas metalmecánicas, velas, tapicerías, techos y cornisas en yeso y a la fabricación pinturas.

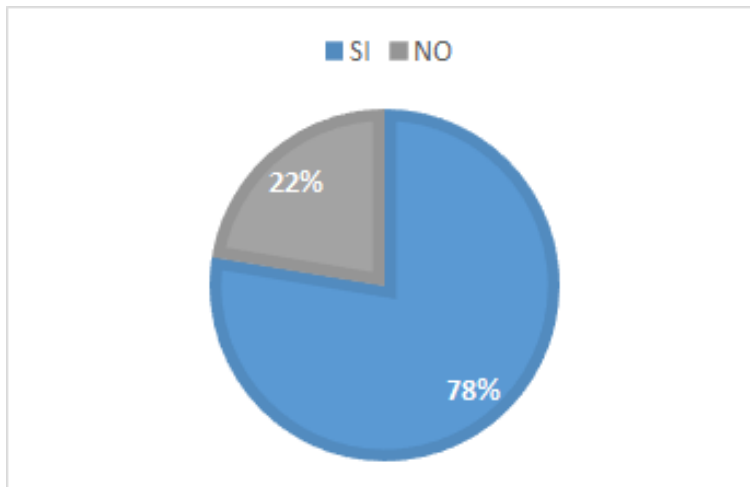
Para la categoría de comercio se incluyeron microempresarios que distribuyen productos tales como: pisos y cerámicas, techos pvc, artículos de tecnología, artículos automotrices y artículos para decorar y amoblar el hogar.

En el sector servicios se encuestaron microempresarios dedicados a: servicios jurídicos, salud oral, diseños eléctricos, seguridad, tramitadores de afiliaciones a seguridad social y asesoría contable.

A partir de la información anterior se evidencia en la muestra recolectada que el 48% de los emprendimientos pertenecen a la categoría de producción, seguido del comercio con el 35% y finalmente las empresas de servicios representan el 17%.

### **Tenencia de aviso en los negocios.**

Gráfica 27: Diagrama circular de aviso



Fuente: Elaboración propia.

La tendencia de poseer un aviso formal que indique el nombre del negocio y su actividad ubicado en los emprendimientos es del 78%.

Resumen de hallazgos.

Se concluye que en el municipio de Soacha quienes más emprenden son personas mayores de 26 años, con tendencia a tener un nivel académico básico y ser del género masculino. Para la financiación la que más destaca es ahorros y los emprendimientos en su mayoría generan hasta 5 empleos en donde se presenta una inclinación a trabajar con la familia. Entre los problemas que los emprendedores perciben los que más destacan son: ventas, falta de proveedores en el sector y finalmente la escala de comercialización que es mayormente local.

## PRUEBA DE HIPÓTESIS CHI CUADRADO DE INDEPENDENCIA

A partir de los resultados descritos anteriormente se busca establecer la relación de dependencia entre las variables que inciden en la sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras del municipio de Soacha, para lo cual se plantean las siguientes 5 hipótesis: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras depende de: el nivel académico de los emprendedores, la motivación para crear el emprendimiento, la escala de comercialización de productos y servicios, la financiación del emprendimiento y finalmente del número de trabajadores.

Las hipótesis mencionadas son sometidas a la prueba de *Chi-cuadrado* ( $X^2$ ), la cual se define como “una prueba de libre distribución (no paramétrica) que mide la discrepancia entre una distribución de frecuencias observadas y esperadas. Dentro de sus características generales, la prueba  $X^2$  toma valores entre cero e infinito y no tiene valores negativos.” (Mendivelso & Rodríguez , 2018).

Para plantear las hipótesis se tuvo en cuenta la guía de la facultad de estudios superiores de Cuautitlán de la Universidad Nacional Autónoma de México en donde para la hipótesis nula ( $H_0$ ): la ocurrencia del evento A no depende del evento B, mientras en la hipótesis alternativa ( $H_1$ ): La ocurrencia del evento A es dependiente del evento B, es decir que en la hipótesis nula no existirá dependencia de las variables y en la hipótesis alternativa si existirá dicha dependencia, según (Gómez & Rendón , 2015) toda prueba de hipótesis puede presentar errores de tipo I y II, los cuales se pueden describir como:

- Error tipo I rechazar la hipótesis nula verdadera
- Error tipo II no rechazar la hipótesis nula que es falsa

En el planteamiento de las hipótesis es que las variables de: nivel de formación, motivación, escala de comercialización, financiación y número de trabajadores fueron seleccionadas a partir de los resultados más representativos de las encuestas y se busca la dependencia con la variable principal que es la sostenibilidad definida a partir de la problemática identificada del cierre de actividades de las empresas en su edad temprana como se mencionó en el planteamiento del problema

En el desarrollo de las pruebas de hipótesis se determina el margen de error ( $\alpha$ ) también llamado nivel de significancia con un valor de 0.05 (5%) con el fin de disminuir el error

Tipo I, para el análisis se utilizará el software SPSS de IBM y adicionalmente se tendrá en cuenta la tabla de distribución de chi cuadrado  $X^2$  que se presenta a continuación.

*Tabla 1: Distribución de Chi Cuadrado  $X^2$*

P = Probabilidad de encontrar un valor mayor o igual que el Chi cuadrado tabulado, v = Grados de libertad

v/p	0.001	0.0025	0.05	0.01	0.025	0.05	0.1
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	<b>9,4877</b>	7,7794
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	<b>15,5073</b>	13,3616
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190	14,6837
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070	15,9872
11	31,2635	28,7291	26,7569	24,7250	21,9200	19,6752	17,2750
12	32,9092	30,3182	28,2997	26,2170	23,3367	<b>21,0261</b>	18,5493
13	34,5274	31,8830	29,8193	27,6882	24,7356	22,3620	19,8119
14	36,1239	33,4262	31,3194	29,1412	26,1189	23,6848	21,0641
15	37,6978	34,9494	32,8015	30,5780	27,4884	24,9958	22,3071
16	39,2518	36,4555	34,2671	31,9999	28,8453	<b>26,2962</b>	23,5418

Fuente: (Rabin, 2016).

En el análisis de resultados de las hipótesis se tiene en cuenta que para definir si la  $H_0$  se rechaza se tienen dos criterios, el primero es que el valor estadístico de contraste  $X^2(T)$  sea menor que el valor de Chi cuadrado de Pearson  $X^2(P)$ . El valor de  $X^2(T)$  se obtiene al ubicar el valor del margen de error ( $\alpha$ ) con los grados de libertad en la tabla 1: distribución de Chi cuadrado, mientras el valor  $X^2(P)$  se encuentra la primera fila de la tabla: Prueba de Chi-cuadrado, la cual es obtenida a través del software y varía para cada hipótesis. El segundo criterio es comparar el valor de significación asintótica (bilateral) también dado en la primera fila de la tabla de prueba de Chi-Cuadrado, con el nivel de significancia ( $\alpha$ ) definido, es decir la significancia asintótica debe ser menor a 0,05. Pero si se presenta que  $X^2(T)$  es mayor que  $X^2(P)$  o que el nivel de significación asintótica (bilateral) es mayor al nivel de significancia ( $\alpha$ ) la hipótesis nula será aceptada y por ende se rechazará la  $H_1$ .

A continuación, se presentan las pruebas de hipótesis establecidas según los parámetros mencionados anteriormente y se limita a la interpretación de dependencia dado que el análisis detallado de las mismas se presentará en la prueba de análisis de correspondencia múltiple (ACM).

Hipótesis 1.

H<sub>0</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras no depende del nivel académico de los emprendedores.

H<sub>1</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras depende del nivel académico de los emprendedores.

Tabla 2: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sostenibilidad * Nivel de Formación Académica	259	100,0%	0	0,0%	259	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3: Prueba de Chi-cuadrado Hipótesis 1.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	53,601 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	52,821	16	,000
Asociación lineal por lineal	,916	1	,339
N de casos válidos	259		

a. 7 casillas (28,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,64.

Fuente: Elaboración propia.

En la fila 1 y la columna 3 de la Tabla. 3 se observa que hay 16 grados de libertad, este valor se cruza en la Tabla. 1 con el margen de error determinado anteriormente de 0.05 y así se obtiene el valor estadístico de contraste  $X^2_{(T)}$  de 26.296 mientras el valor de chi

cuadrado de Pearson  $X^2_{(P)}$  es 53.601 como se observa en la tabla 3, Al definir que  $X^2_{(T)}$  es menor que  $X^2_{(T)}$  se rechaza la hipótesis nula de que la sostenibilidad del emprendimiento no depende del nivel de formación académica del emprendedor. Por lo tanto se acepta la hipótesis alternativa afirmando que si existe dependencia entre estas variables.

Hipótesis 2.

H<sub>0</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras no depende de la motivación para crear el emprendimiento.

H<sub>1</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras depende de la motivación para crear el emprendimiento.

Tabla 4: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 2.

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sostenibilidad * Motivación para crear	259	100,0%	0	0,0%	259	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5: Prueba de Chi-cuadrado Hipótesis 2.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	28,124 <sup>a</sup>	4	,000
Razón de verosimilitud	29,395	4	,000
Asociación lineal por lineal	,063	1	,802
N de casos válidos	259		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9,81.

Fuente: Elaboración propia.

Con la información de la Tabla 5 y la Tabla 1, se determina el valor estadístico de contraste  $X^2_{(T)}$  de 9.48 mientras el valor de chi cuadrado de Pearson  $X^2_{(P)}$  es de 28.124 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa que establece

que la motivación con la que se desarrolla la iniciativa emprendedora si va a influir significativamente en su sostenibilidad.

Hipótesis 3.

H<sub>0</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras no depende de la escala de comercialización de los productos o servicios que ofrece el emprendimiento.

H<sub>1</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras depende de la escala de comercialización de los productos o servicios que ofrece el emprendimiento.

Tabla 6: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 3.

### Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sostenibilidad * Escala de Comercialización	259	100,0%	0	0,0%	259	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7: Prueba de Chi cuadrado Hipótesis 3.

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	68,742 <sup>a</sup>	12	,000
Razón de verosimilitud	68,203	12	,000
Asociación lineal por lineal	6,102	1	,014
N de casos válidos	259		

a. 8 casillas (40,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,40.

Fuente: Elaboración propia.

Con el valor estadístico de contraste  $X^2_{(T)}$  de 21.026 y el valor de chi cuadrado de Pearson  $X^2_{(P)}$  de 68.742 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, afirmando que la escala en la que los emprendedores comercializan sus productos si influye en la sostenibilidad del emprendimiento.



Hipótesis 4.

H<sub>0</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras no depende de la financiación del emprendimiento.

H<sub>1</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras depende de la financiación del emprendimiento.

Tabla 8: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 4.

	Resumen de procesamiento de casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sostenibilidad * Financiar para crear	259	100,0%	0	0,0%	259	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9: Prueba de Chi cuadrado Hipótesis 4.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,218 <sup>a</sup>	8	,007
Razón de verosimilitud	26,868	8	,001
Asociación lineal por lineal	7,601	1	,006
N de casos válidos	259		

a. 5 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,04.

Fuente: Elaboración propia.

Según el valor estadístico de contraste  $X^2_{(T)}$  de 15.507 y el valor de Chi cuadrado de Pearson  $X^2_{(P)}$  de 68.742 se rechaza la hipótesis nula de que la sostenibilidad del emprendimiento no depende del tipo de financiación que tenga la iniciativa emprendedora o el negocio. Aceptando entonces la hipótesis alternativa en donde se considera que si hay dependencia entre la sostenibilidad y la financiación.

Hipótesis 5.

H<sub>0</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras no depende del número de trabajadores contratados.

H<sub>1</sub>: La sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras depende del número de trabajadores contratados.

Tabla 10: Resumen de procesamiento de casos Hipótesis 5.

			Casos					
			Válido		Perdido		Total	
			N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Sostenibilidad	*	Total	259	100,0%	0	0,0%	259	100,0%
Empleados								

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11: Prueba de Chi cuadrado Hipótesis 5.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	29,393 <sup>a</sup>	4	,000
Razón de verosimilitud	34,234	4	,000
Asociación lineal por lineal	9,636	1	,002
N de casos válidos	259		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 5,99.

Fuente: Elaboración propia.

Se determina que el valor estadístico de contraste  $X^2_{(T)}$  de 9.48 y el valor de chi cuadrado de Pearson  $X^2_{(P)}$  de 29.393, como se observa  $X^2_{(T)}$  es menor que  $X^2_{(P)}$  entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa que contempla que el número de trabajadores que tenga el emprendimiento va a influir en su sostenibilidad.

Finalmente, para concluir las pruebas de hipótesis con chi cuadrado se termina que, en todas las pruebas realizadas las variables presentan dependencia, es decir la sostenibilidad depende de: el nivel académico del emprendedor, de la motivación con la que se creó el emprendimiento, de la escala de comercialización de los productos y servicios, de la financiación y del número de trabajadores.

## MODELO ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES.

A continuación, se procede a buscar la correlación entre las variables que determinan y afectan la sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras del municipio de Soacha, de una forma más detallada y que se ajuste al tipo de datos cuantitativos y cualitativos recolectados en esta investigación. Puesto que los instrumentos de medición tradicionales no admiten una pluralidad de actores y parámetros dentro de un solo modelo (Algarañaz Soria, 2016) se recurre a emplear el Análisis de Correspondencias Múltiple (ACM), el cual es una técnica estadística de reducción de dimensiones que permite de manera gráfica, establecer relaciones entre variables determinando su posición en un espacio determinado. Sin embargo siendo el ACM un modelo estadístico, cabe resaltar que “sus resultados sólo cobran sentido al asociarlos a información cualitativa” (Baranger, 2009) abordándose como una herramienta que permita establecer un punto de partida más robusto, para entrar a describir y discutir acerca de las distintas variables que inciden en el emprendimiento del municipio de Soacha tomadas en cuenta en este trabajo.

El ACM busca la reducción de dimensiones, esto a través de la transformación de la información primaria recopilada a variables que resumen las diferencias entre los individuos estudiados, basándose en las diversas combinaciones de características recopiladas para cada individuo. Por consiguiente, como afirma (Algarañaz Soria, 2016) “individuos con características semejantes aparecerán próximos en el espacio” permitiendo establecer patrones, agrupaciones o correlaciones entre las variables en cuestión, resaltando que estas relaciones serán determinadas por la distancia existente entre puntos o grupos de puntos ubicados dentro del grafico resultante del modelo.

Para la aplicación del ACM se utiliza el software de análisis estadístico SPSS Statistics desarrollado por IBM, el cual como primer requisito para llevar a cabo cualquier procedimiento requiere de una base de datos estructurada dentro del mismo programa, en la que se deben determinar las variables a trabajar condicionadas por el tipo de información que estas representan. Siendo así contempladas por el programa tres tipos de variables: Nominales, Ordinales o de Escala. En este ejercicio se trabajará con variables Nominales (Siendo estas las que representan una categoría y no tienen un orden lógico) y variables Ordinales (Representan una categoría, pero si poseen un orden

lógico, estableciendo que una categoría puede ser mayor o menor que otra sin poder determinar la distancia que existe entre ellas ya que no es cuantificable o medible). Cabe mencionar que cada variable constara de un número específico de categorías que se establecen a partir del número de opciones de respuesta que posee la variable en cuestión.

La Base de datos queda conformada por 259 registros obtenidos a través de las encuestas realizadas a microempresarios ubicados en las zonas comerciales del municipio de Soacha. Por otra parte, se determinaron 11 variables distintivas de los emprendedores y sus iniciativas, que para efectos de un análisis más perceptible y cómodo se organizaron en 2 grandes grupos:

El primer grupo representa las características propias del emprendedor y el segundo grupo representa las características propias del emprendimiento. Teniendo en cuenta que la investigación se enfoca en el análisis de las variables que llegan a afectar la sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras, la variable que representa el tiempo de funcionamiento de los emprendimientos encuestados, será la única que se repita en ambos grupos, esto con el fin de identificar de manera plena qué tendencias se evidencian a través de los diferentes espacios de tiempo que atraviesa una empresa en el municipio de Soacha. El primer grupo de variables que hace énfasis en las características del emprendedor queda entonces conformado por los siguientes elementos:

- **Sostenibilidad:** Variable de tipo Ordinal, explica según el caso, el tiempo total de funcionamiento de la iniciativa emprendedora, clasificándose así en el lapso de Menos de 1 año, 1 a 2 años, 2 a 5 años, de 5 a 15 años y más de 15 años, acorde a la información obtenida en las encuestas.
- **Género:** Variable de tipo Nominal, determina si el emprendedor en cuestión es hombre o mujer clasificándose en el modelo como de género Masculino o Femenino.
- **Nivel de Formación Académica:** Variable de tipo Ordinal, determina el grado de educación formal que ha obtenido el emprendedor considerándose, así como categorías dentro del modelo el nivel de Primaria, Bachillerato, Tecnólogo, Universitario y Posgrado.

- **Motivación Para Crear:** Variable de tipo Nominal, expone el incentivo original del individuo encuestado al momento de emprender, clasificándose entonces como una Necesidad o una oportunidad, contemplando dentro del modelo que solo una opción es válida por individuo.
- **Financiar Para Crear:** Variable de tipo Nominal, indica el tipo de financiamiento inicial utilizado por el emprendedor cuando buscaba iniciar su empresa. Se consideran como categorías el uso de Ahorros propios, Préstamo Bancario, Ayuda Gubernamental y el Préstamo de Terceros.
- **Tipo de Relación:** Variable de tipo Nominal, aclara la decisión del emprendedor sobre el tipo de relación que ha sobrellevado en su empresa y trabajo, considerando como respuestas validas dentro del modelo la categoría de Familiares, de Particulares o Ambas relaciones dentro de la empresa.

El segundo grupo de Variables es conformado por las características propias de la empresa y como esta es administrada, tomando en cuenta entonces las siguientes variables:

- **Sostenibilidad:** Variable de tipo Ordinal, explica según el caso, el tiempo total de funcionamiento de la iniciativa emprendedora, clasificándose así en el lapsus de Menos de 1 año, 1 a 2 años. 2 a 5 años, de 5 a 15 años y más de 15 años, acorde a la información obtenida en las encuestas.
- **Total Empleados:** Variable de tipo Ordinal, establece con cuántos empleados cuenta la empresa actualmente, teniendo en cuenta que para esta investigación se trabaja solo con microempresas del municipio de Soacha, las categorías de esta variable se definen como los rangos de 2 a 5 y 6 a 10 trabajadores únicamente.
- **Escala de Comercialización:** Variable de tipo Ordinal, define el nivel de comercialización que maneja la empresa, estableciendo entonces como categorías de variable los niveles Local, Bogotá, Regional, Nacional e Internacional, contemplando dentro del modelo que solo la opción de escala mayor elegida es válida por individuo.
- **Tecnología Aplicada:** Variable de tipo Nominal, indica si la empresa maneja algún software de administración de negocios reduciéndose la respuesta para efectos del modelo solo en positiva o negativa representados, por las categorías de Si o No

- Registro de operaciones: Variable de tipo Nominal, indica si la empresa lleva un registro controlado de todas sus operaciones, en este caso sin importar el medio utilizado, reduciéndose la respuesta para efectos del modelo solo en positiva o negativa, representados por las categorías de Si o No
- Registro de Inventarios: Variable de tipo Nominal, indica si la empresa lleva un registro controlado de su inventario, en este caso sin importar el medio utilizado, reduciéndose la respuesta para efectos del modelo solo en positiva o negativa, representados por las categorías de Si o No

No obstante, se presentará el grafico resultante de la aplicación del ACM al total de variables (11) para establecer relaciones que no han sido evidenciadas gracias a la división por grupos de variables antes mencionada.

Posteriormente, se observará gráficamente que sobre el mismo eje y/o cuadrante hay categorías de distintas variables cercanas o agrupadas entre sí, lo cual se debe interpretar como la asociación de las variables que estas categorías representan en el modelo. Así mismo la oposición de categorías dentro del gráfico, demostrará que no se encuentra una relación entre estas variables, siendo posible entonces identificar las asociaciones entre las distintas características de los emprendedores y de sus emprendimientos, determinados claro está, por la variable de tiempo de funcionamiento del negocio la cual, ayudará a evidenciar la situación actual que afecta directamente a la sostenibilidad en el municipio de Soacha.

Entonces, Para la aplicación del modelo sobre la base de datos obtenida en las encuestas, se muestra como primer resultado la tabla de resumen de procesamiento de casos la cual indica que los 259 casos tomados en la muestra, adaptados en la base de datos y aplicados en el modelo son válidos, siendo utilizados satisfactoriamente en el ACM como se muestra a continuación:

Tabla 12: Resumen de procesamiento de casos grupo 1 ACM.

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>	
Casos activos válidos	259
Casos activos con valores perdidos	0
Casos complementarios	0
Total	259
Casos utilizados en análisis	259

Fuente: Elaboración propia.

Se procede entonces a presentar las tablas y gráficos obtenidos por la aplicación del modelo en el software SPSS Statistics para cada uno de los grupos posteriormente establecidos.

### **Grupo 1: Características propias del emprendedor**

Tabla 13: Resumen del modelo grupo 1 ACM.

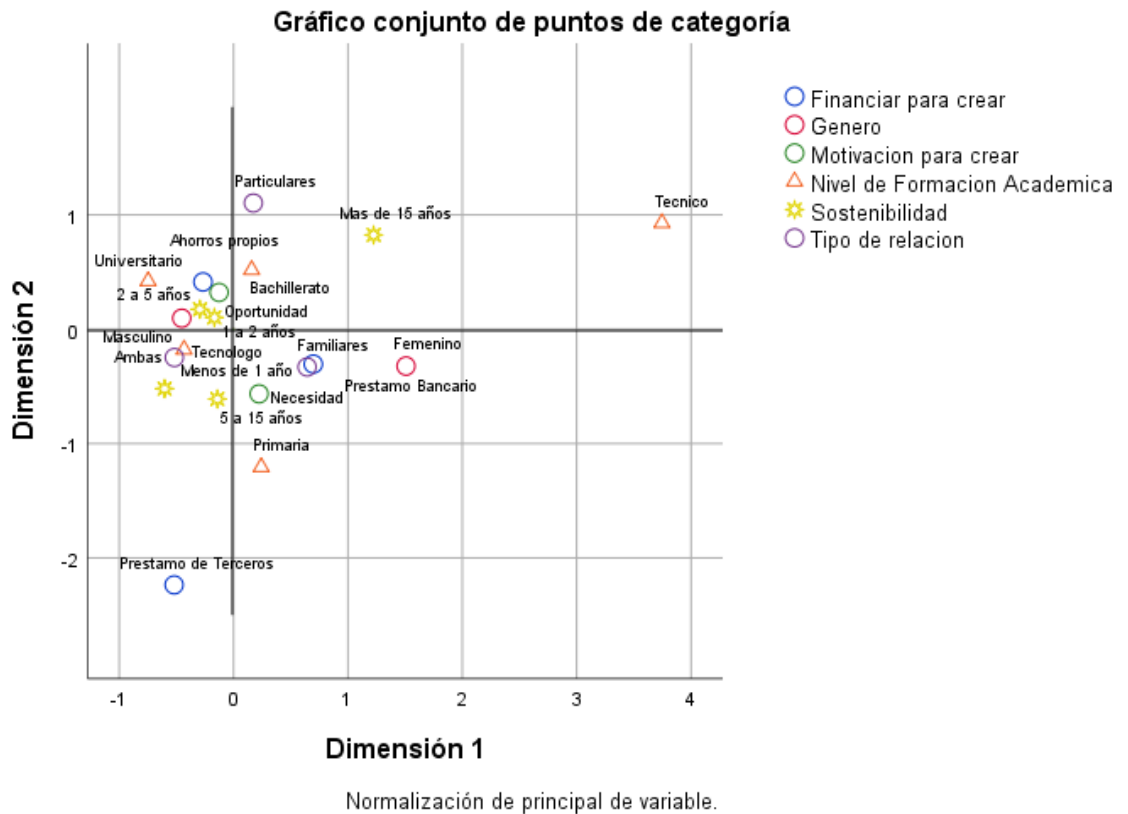
Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza contabilizada para		
		Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
1	,606	2,021	,337	33,681
2	,528	1,786	,298	29,772
Total		3,807	,635	
Media	,570 <sup>a</sup>	1,904	,317	31,727

a. La media de alfa de Cronbach se basa en la media de autovalor.

Fuente: Elaboración propia.

La tabla resumen del modelo evidencia que hay 2 dimensiones de análisis y el autovalor nos explica la proporción del modelo ubicado en cada una de estas dimensiones, facilitando así, analizar cuál es la importancia de cada una de ellas dentro de este modelo. Basado en lo anterior se observa que la primera dimensión tiene más relevancia que la segunda en este modelo, explicado por la inercia que presenta la primera dimensión (0,337) que es mayor que la inercia de la segunda dimensión (0,298), soportando esta información con el alfa de Cronbach cuyos valores reafirman que las variables en la dimensión 1 presentan mayor consistencia y dependencia.

Gráfico 1: Conjunto de puntos de categorías de características del emprendedor.



Fuente: Elaboración propia.

El gráfico conjunto de variables del grupo uno, presenta las características opuestas se encuentran en cuadrantes diferentes de la gráfica, repeliéndose totalmente. Por ejemplo, las categorías masculino y femenino son opuestas por lo que valida la información que expone el gráfico, así como las categorías de la variable “Tipo de relación” las cuales se ubican cada una dentro de un cuadrante distinto, empezando con esto a establecer patrones y perfiles dentro del diagrama.

Siguiendo con el análisis, la categoría que se presentan más alejada en la dimensión 1 es la de Nivel de Formación Técnica concluyendo que, si bien esta respuesta estuvo presente en la base de datos, no presento mayor relevancia debido a la cantidad mínima de personas que representan este nivel, en consecuencia, no tiene relación con las demás variables así que se descarta como opción válida para la construcción de un perfil común entre los emprendedores. De la misma forma el Préstamo de Terceros como fuente de financiación inicial se observa alejado de las demás variables y tomando un valor alto dentro de la dimensión 2, siendo poco relevante en el estudio con la



singularidad que si bien no tiene un índice alto de respuesta en los emprendedores, si se ve relacionado en menor medida con el nivel de formación “Primaria” lo cual nos indica que parte de los individuos que cuentan con estudios primarios únicamente, son más propensos a optar por esta clase de financiamiento.

Teniendo en cuenta la variable más significativa para esta investigación, que es “Sostenibilidad” las categorías más representativas permitirán establecer los perfiles del emprendedor que condicionan la transición y sostenibilidad de las iniciativas emprendedoras, como se evidencia a continuación.

En primer lugar, se identifica una relación entre los individuos que llevan más de 15 años con su emprendimiento y el nivel de formación académica de bachillerato, por otra parte, cabe destacar que este tipo de emprendedores se inclinan más por empezar su negocio aprovechando una oportunidad a través de ahorros propios y contratar empleados de tipo particular conforme se necesitaba. Destacando finalmente que en este perfil está más relacionado el género femenino.

En segundo lugar, se considera que existe una relación entre los emprendedores que llevan de 1 a 5 años de funcionamiento con su empresa y el nivel de formación universitario, en menor medida con el nivel tecnológico, junto con el claro aprovechamiento de una oportunidad y sus ahorros propios como medio de financiamiento inicial. Determinando así el perfil de emprendedores que se encuentran en este lapsus de tiempo con sus empresas, agregando que predominan los individuos de género masculino en este perfil.

En tercer lugar, los emprendedores que llevan entre 5 y 15 años no parecen tener un perfil claro y establecido. Sin embargo, la motivación por necesidad y el financiamiento inicial a través del préstamo bancario son más acordes a este tipo de perfil junto a la educación de nivel tecnológica y en menor medida primaria.

Por último, en los emprendimientos con menos de un año de funcionamiento, el emprendedor tiene una preferencia por trabajar tanto con familiares como particulares en su empresa, además de tener una formación de nivel tecnológico presentando una relación con el género masculino y siendo motivados estos por una necesidad.

Tabla 14: Medidas discriminantes grupo 1 ACM.

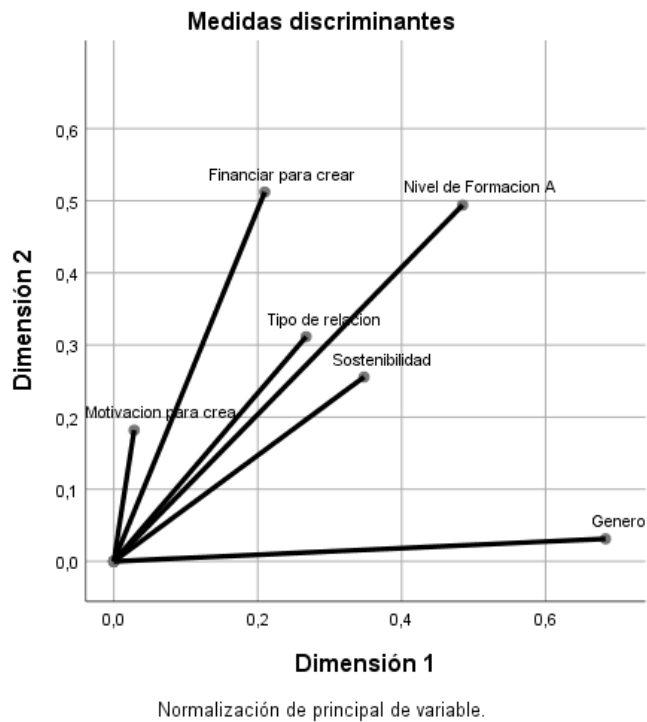
	Dimensión		Media
	1	2	
Sostenibilidad	,348	,256	,302
Genero	,683	,031	,357
Nivel de Formación Académica	,485	,494	,489
Motivación para crear	,028	,182	,105
Financiar para crear	,210	,512	,361
Tipo de relación	,267	,312	,289
Total activo	2,021	1,786	1,904
% de varianza	33,681	29,772	31,727

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 14. Medidas discriminantes grupo 1 permite realizar un análisis pertinente y detallado al diagrama de conjunto de variables, ya que esta tabla indica la importancia de cada variable en la dimensión, estableciendo adecuadamente las relaciones entre las variables. Un ejemplo de esto es observar como la variable “Motivación para crear” se ve discriminada en su mayoría en la dimensión 2, tomando entonces como de poca relevancia las ubicaciones de las categorías de esta variable en la dimensión 1, empezando a generar con cada variable condiciones de decisión a la hora de analizar el gráfico.

Lo anterior se puede soportar y evidenciar de igual forma en el gráfico 2, que muestra la misma información de la tabla 14 y se interpreta de la misma manera, evidenciando, así como la variable que explica la motivación del emprendedor para crear su empresa está más relacionada con la dimensión 2 y que por ejemplo la variable “género” se ve determinada en la dimensión 1. Cabe aclarar que en este gráfico cuanto más alejada del punto de origen se encuentra la variable, esta es más representativa y en el mismo sentido, las variables que se encuentran en cercanía una de otra en el grafico están más relacionadas dentro del modelo.

Gráfico 2: Medidas discriminantes de las características del emprendedor.



Fuente: Elaboración propia.

### Grupo 2: Características Propias de la empresa

La tabla 15. Resumen del modelo evidencia que se crearon 2 dimensiones de análisis y el autovalor explica la proporción del modelo ubicado en cada una de estas dimensiones. Se observa entonces que la primera dimensión tiene más relevancia que la segunda en este modelo, explicado por la inercia que presenta la primera dimensión (0,386) que es mayor que la inercia de la segunda dimensión (0,294) y soportando esta información con el alfa de Cronbach cuyos valores reafirman que las variables en la dimensión 1 presentan mayor consistencia y dependencia. Cabe destacar el hecho de que aun siendo más relevante la dimensión uno en ambos grupos, en este grupo se presenta una mayor diferencia entre dimensiones, siendo en mayor proporción, más determinante la dimensión 1.

Tabla 15: Resumen del modelo grupo 2 ACM.

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza contabilizada para		
		Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
1	,682	2,315	,386	38,588
2	,520	1,763	,294	29,392
Total		4,079	,680	
Media	,612 <sup>a</sup>	2,039	,340	33,990

a. La media de alfa de Cronbach se basa en la media de autovalor.

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 16. Medidas discriminantes evidencia una mayor importancia para la variable de “Escala de Comercialización” en la dimensión 2, aunque presentando también una participación a tener en cuenta en la dimensión 1, determinando entonces para esta variable por otra parte un análisis más ligado solo a la interacción con la variable objetivo del estudio, la variable “sostenibilidad”. Por otra parte, las otras variables de este grupo que se relacionaran con el tiempo de funcionamiento de la empresa, si presentan una importancia más marcada en la dimensión 1 teniendo en cuenta este criterio a la hora de analizar los patrones y las relaciones en el diagrama de conjunto de variables.

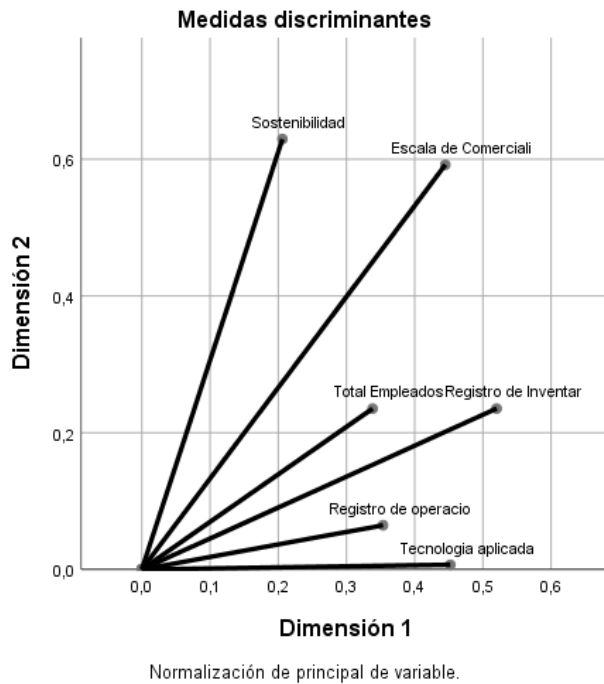
Tabla 16: Medidas discriminantes grupo 2 ACM.

	Dimensión		Media
	1	2	
Sostenibilidad	,206	,629	,418
Total Empleados	,338	,235	,287
Escala de Comercialización	,445	,592	,518
Tecnología aplicada	,452	,007	,230
Registro de operaciones	,354	,065	,209
Registro de Inventarios	,520	,235	,378
Total activo	2,315	1,763	2,039
% de varianza	38,588	29,392	33,990

Fuente: Elaboración propia.

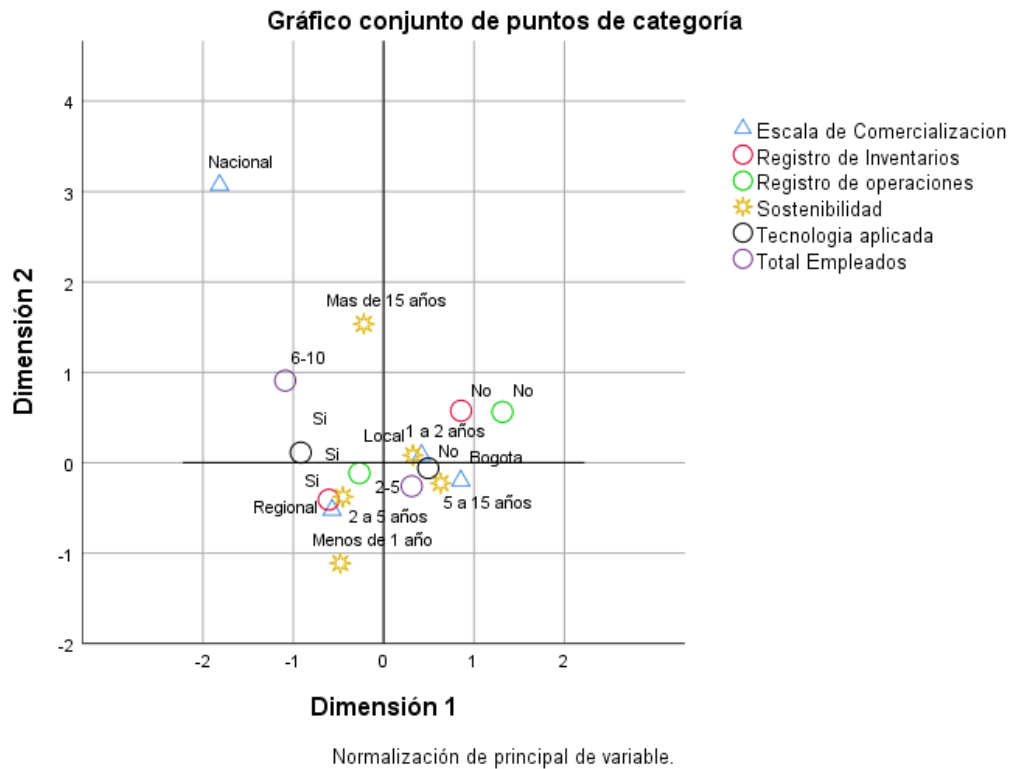
En el grafico 3 se observa como la escala comercial mantiene una proporción igualada en ambas dimensiones mientras que las demás variables tienden a acercarse más a la dimensión 1 y a relacionarse entre sí. A su vez explica que en este grupo la variable que se relaciona más con la variable objetivo “Sostenibilidad” es la variable de “Escala de Comercialización”.

*Gráfico 3: Medidas discriminantes de las características del emprendimiento.*



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Conjunto de puntos de categorías de características del emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Se resalta la lejanía de la categoría de Nacional, de la variable de “Escala de comercialización”, al punto de origen, explicándose así que esta categoría se ve en menor medida relacionada con otras variables, esta afirmación se soporta en lo antes concluido por la tabla de medidas discriminantes, en la cual la variable de “Escala” se ve representada por su comportamiento en la Dimensión 2 con respecto al eje “y”, notándose así aún más distante de otras variables, solo se puede relacionar en función de la variable objetivo con las empresas que han alcanzado más de 15 años de funcionamiento.

En el análisis de empresas que llevan más de 15 años de funcionamiento, se puede evidenciar que: se manejan de 6 a 10 empleados, utilizan en la administración de su empresa un software de gestión de negocios y por ende llevan registro de sus operaciones e inventarios.

Por otro lado, abordando la categoría de empresas que tienen entre 5 y 15 años de operación, se evidencia que: manejan de 2 a 5 empleados, comercializan con Bogotá y

presentan la ausencia de una aplicación de software, junto a la falta en mayor proporción de un registro de operaciones y un registro de inventarios.

Para las empresas de 2 a 5 años de operación, se destaca la comercialización a nivel regional, así como el llevar registro de sus operaciones e inventarios y manejan de 2 a 5 empleados en la empresa.

En este Orden lógico, se observan las relaciones de las empresas que tienen de 1 a 2 años de funcionamiento donde: se presenta comercialización a nivel local y además de la ausencia de un software de administración en estas empresas se hallan relaciones con la ausencia de registro de operaciones e inventarios y finalmente el número de empleados oscila entre 2 y 5.

Por ultimo las empresas con menos de 1 año de operación presentan tendencias similares a las que llevan de 2 a 5 años, incursionando en un mercado a nivel regional junto al esfuerzo de llevar un registro de sus operaciones e inventarios. La relación con otras categorías es menos significativa debido a la lejanía de esta categoría con respecto al punto de origen del Diagrama.

#### ANÁLISIS GENERAL - TODAS LAS VARIABLES

Para efectos prácticos en el análisis del modelo la división de las variables en dos grupos era necesaria. Pero no se puede omitir el gráfico que reúne a las 11 variables en cuestión, ya que en este gráfico se evidencian relaciones entre los grupos analizados anteriormente. Es por esto que se incluirá el grafico general del modelo analizándose solo los patrones o agrupaciones que no se hayan analizado en la aplicación de los 2 grupos anteriores, complementándose así la información y dando una perspectiva diferente y general del modelo, que permita consolidar los potenciales patrones que establecen en consecuencia un punto de partida robusto, apropiado para entrar a analizar y discutir en verdad que condiciones llegan a afectar la falta de crecimiento y sostenibilidad de las microempresas en el municipio de Soacha.

Tabla 17: Resumen del modelo general ACM.

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza contabilizada para		
		Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
1	,790	3,552	,323	32,295
2	,601	2,205	,200	20,042
Total		5,757	,523	
Media	,718 <sup>a</sup>	2,878	,262	26,168

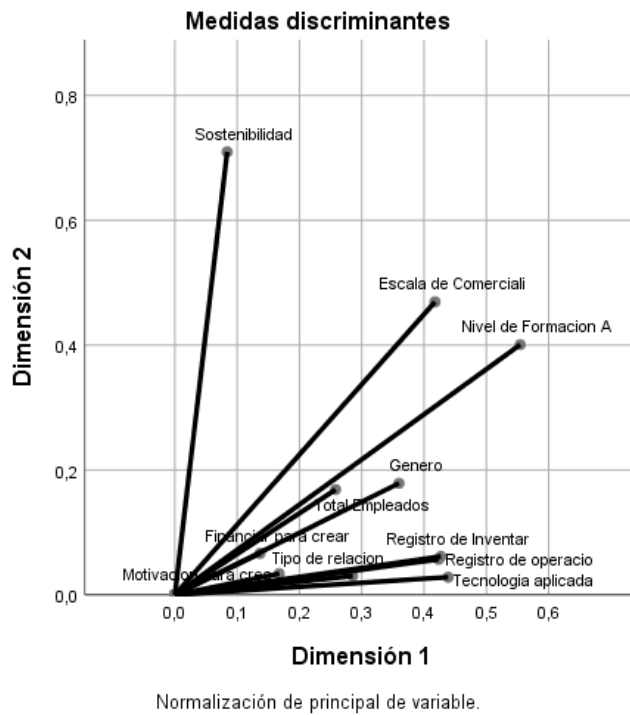
a. La media de alfa de Cronbach se basa en la media de autovalor.

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 17. Resumen del modelo general muestra de manera consolidada que nuevamente se crearon 2 dimensiones de análisis, explicando el auto valor la proporción del modelo repartido en cada una de estas dimensiones. Se observa entonces que la primera dimensión tiene más relevancia que la segunda en este modelo, explicado por la inercia que presenta la primera dimensión (0,323) que es mayor que la inercia de la segunda dimensión (0,200), soportando esta información con el alfa de Cronbach cuyos valores reafirman que las variables en la dimensión 1 presentan mayor consistencia y dependencia, destacando que estos valores de alfa son los más altos entre los 3 “grupos” presentados. Esto se explica por la correlación de más elementos dentro del modelo, generando así más correlaciones y dependencias.



Gráfico 5: Medidas discriminantes general

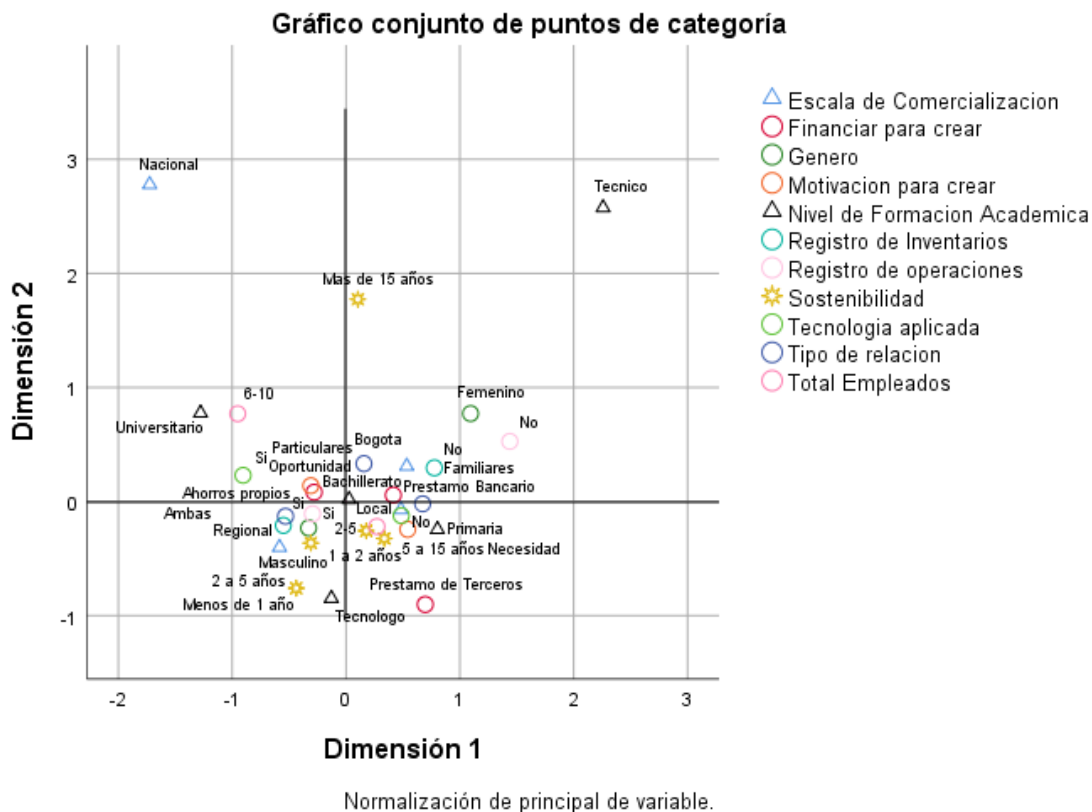


Fuente: Elaboración propia.

La tabla de medidas discriminantes es omitida y explicada a través del gráfico que la representa, observando cambios en la participación de ciertas variables respecto a la dimensión 2, inclinándose por la dimensión 1 en su mayoría y solo manteniendo su proporción la variable “escala de comercialización”, concluyendo entonces que, exceptuando esta variable, la dimensión 1 determinara las relaciones del modelo.

También teniendo en cuenta la poca participación en ambas dimensiones de este modelo de variables como la motivación para crear, el tipo de financiamiento para crear empresa y el tipo de relación de los empleados con los que cuenta el emprendimiento.

Gráfico 6: Conjunto de puntos de categorías general.



Fuente: Elaboración propia.

Con el fin de sintetizar mejor la información se seguirán analizando las relaciones que cada categoría de la variable “sostenibilidad” presenta, enfatizando solo en los puntos nuevos e importantes y resumiendo lo ya dicho en los dos grupos anteriores, así como lo previamente analizado a partir del gráfico de medidas discriminantes de este modelo.

La categoría de más de 15 años se encuentra distante del punto de origen y reflejando poca relación con el resto de variables, se explica que los emprendedores que poseen esta característica, tienden a comercializar a nivel nacional contando con un nivel de estudios básicos y que emplean de 6 a 10 trabajadores.

Considerando que esta investigación está enfocada en las microempresas se puede inferir que aun con la cantidad de tiempo que llevan en el mercado, los emprendimientos en esta condición en teoría ya deberían de haber trascendido a una Pyme, explicando la poca participación y relación con las variables cercanas a relacionarse con esta categoría, (Escala de comercialización, nivel de estudios,

capacidad y disposición de emplear). Por otro lado, puede explicarse la poca participación de estas variables que propician esa transición a Pymes en estas empresas, como las fallas en las que las microempresas incurren, que aun con el pasar del tiempo no buscan ni logran avanzar en estos ámbitos, estancándose así en esta posición que le es “cómoda” al emprendedor, pero que conlleva a convertirse más en un problema que en una solución, al no generar más empleos y aportar a la economía del sector de forma significativa.

La unión de las categorías de 1 a 2 años y 5 a 15 años, permiten analizar conjuntamente las empresas que llevan funcionando en este lapso de tiempo, (Por su cercanía y en este caso semejanza), se procede a resaltar el nivel de escala de comercialización Local junto a una menor participación del nivel Bogotá como los más relacionados a estas categorías, así como un total de empleados de 2 a 5, evidenciado nuevamente la falta de proyección que poseen las microempresas en el sector territorial abordado en esta investigación según el modelo aplicado. Adicionalmente los emprendedores que conforman esta categoría poseen un nivel de estudio de primaria y bachillerato, emprendieron por necesidad y no llevan un control de inventarios en sus empresas.

Las relaciones de la categoría de 2 a 5 años de operación de la empresa son: escala de comercialización a nivel regional, llevan registro de operaciones e inventarios en la empresa y cuentan con 2 a 5 trabajadores en su empresa y que estos sean tanto familiares como particulares. Los emprendimientos que cuentan con menos de 1 año de funcionamiento por su parte, se relacionan con el nivel académico de Tecnólogo y la incursión a comercializar a nivel regional, siendo estas dos las relaciones más destacables en esta categoría.

Para finalizar el análisis de los gráficos 1, 4 y 6 se señala la importancia y constante relación con el variable objetivo (Sostenibilidad), que presentaron las variables Escala de comercialización y Nivel de estudios del emprendedor. Reflejada a través de los patrones observados a lo largo de todo el modelo, siendo demostrados entonces, como puntos clave en la sostenibilidad de una empresa en el municipio de Soacha, Cundinamarca, como se afirmó en las pruebas de hipótesis de chi cuadrado ( $X^2$ ) realizadas.

En síntesis, el modelo ACM ha funcionado como elemento facilitador a la hora de interpretar la información primaria cualitativa obtenida en esta investigación, cumpliendo su función a la hora de darle un sentido a los datos contemplados en el modelo y confirma las 5 pruebas de hipótesis de chi cuadrado realizadas. A partir de los resultados obtenidos en la investigación, se procederá a describir los problemas de los emprendedores del municipio, dando como resultado una contextualización robusta de la información recopilada hasta ahora, que servirá como base para el planteamiento de alternativas de mejora que logren impactar en las iniciativas emprendedoras del municipio de Soacha, Cundinamarca.

## CAPITULO 4. PROPUESTA PARA FORTALECER EL EMPRENDIMIENTO

Con el objeto de contextualizar los problemas detectados en el desarrollo de esta investigación: poco financiamiento, falta de asociatividad y baja formación académica. Este capítulo resume las diferentes situaciones expuestas por la revisión documental; por los emprendedores recopiladas a través de las encuestas y las entrevistas realizadas a las instituciones que fomentan el emprendimiento en el municipio.

Posteriormente, se plantea una estrategia de mejora como un proceso de diseño estratégico a partir de la información recolectada para fortalecer el proceso emprendedor.

### PROBLEMAS QUE AFECTAN LA SOSTENIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO

A partir de la revisión documental, las entrevistas y encuestas tomadas se determina que los principales problemas que enfrenta el emprendimiento son:

#### FALTA DE ASOCIATIVIDAD

La falta de asociatividad que se presenta en el municipio ocasiona un aumento desmedido en la competencia de cada sector económico, en donde los emprendedores perciben una disminución en las ventas (Gráfica 17) ya que se dificulta encontrar nuevos clientes y realizar el proceso de fidelización, especialmente cuando se ven obligados a entrar en un estado de competitividad a partir de sus precios lo que a su vez genera una disminución en el poder de negociación con los proveedores, como consecuencia de esta situación el emprendedor no busca comercializar fuera del sector acostumbrado (situación evidenciada en la gráfica 20 y afirmada en el modelo ACM).

Se destaca que los emprendimientos del municipio presentan dificultades por la influencia de factores sociales y culturales que condicionan al emprendedor, generando paradigmas y limitando su actividad empresarial, impidiendo que confíe en el trabajo conjunto con otros microempresarios y nuevos emprendedores. Esta situación la plantea la embajadora de éxito Jazmin Pulido (Anexo 3) en donde comenta que los modelos asociativos que aplica Interweave Solutions en otros países, no han tenido éxito en el municipio. Sin embargo, estos modelos asociativos son muy pertinentes y útiles a nivel internacional por lo que se debe continuar con la sensibilización acerca de los beneficios que conlleva una asociación.

## FINANCIACIÓN A EMPRENDIMIENTOS

La financiación del emprendimiento tiene dos etapas, como se evidencia en la muestra (gráfico 5) la financiación inicial se da por ahorros propios seguido de préstamos bancarios. Sin embargo, cuando el negocio se encuentra en marcha la mayoría de los microempresarios no tiene control sobre los ingresos (gráfico 18) razón por la cual no hay una verdadera inversión de utilidades en beneficio de la empresa, ya que esta se limita al reabastecimiento y a gastos personales (grafico 19).

Adicionalmente los emprendedores presentan dificultad para cambiar y diversificar su portafolio de productos y servicios, como se evidenció en el trabajo de campo, donde las microempresas que distribuyen productos de madera o yesos se han visto afectadas en ventas (grafica 17) con la llegada de productos sustitutos que prometen ser más amigables con el medio ambiente, más duraderos y más económicos al consumidor. Si bien, la adaptabilidad al mercado es fundamental y los emprendedores deben diversificar los productos y servicios que ofrecen, este cambio se ve limitado por la problemática de financiación a la que se enfrentan los microempresarios, ya que por ser independientes ahorrar o adquirir un crédito es más difícil, ocasionando que la microempresa se quede rezagada frente a las empresas locales y de otras regiones.

## CAPACITACIÓN A EMPRENDEDORES

Las capacitaciones y asesorías en el municipio en general manifiestan estar orientadas a fortalecer los planes de negocios de individuos que posean la iniciativa de emprender y a emprendedores que tengan la disposición de fortalecer o consolidar su microempresa. Pero, con base en los resultados obtenidos en las encuestas (grafica 9 y 10), se considera que estas ayudas no están teniendo impacto en las microempresas del municipio ya que los emprendedores involucrados desisten de ellas o no acceden. Si bien el proceso de creación y fortalecimiento está debidamente constituido y estructurado, se encuentran falencias en el hacer conocer estas oportunidades, así pues, la falta de cobertura se debe por la carente socialización de las diferentes convocatorias que se llevan a cabo y que si se hacen aún se confía en el voz a voz (como lo expresa el gestor de emprendimiento del fondo emprender del SENA).

A partir del gráfico 9 se evidencia que los microempresarios no acceden a las capacitaciones y en el grafico 10 se expone que quienes si reciben capacitación no lo

están haciendo con instituciones formales de educación sino con sus proveedores. Por lo tanto, se retoma la problemática de la formación de los emprendedores dado que en su mayoría solo cuentan con educación básica (gráfica 3). Sin embargo, la formación que deben recibir no es solo técnica y administrativa, sino que debe ser integral teniendo en cuenta aspectos del perfil que debe tener un emprendedor, abordando la conjunción de capacidades y habilidades propias del microempresario que le permitan lidiar con el entorno cambiante y a veces desafiante que resulta estar ligado al espíritu emprendedor de quien decide emprender, (Definición establecida a partir de la opinión del gestor de emprendimiento del fondo Emprender del SENA), así como aspectos motivacionales y el manejo del emprendimiento como un proyecto de vida.

Finalmente, el acompañamiento es necesario después de culminar los respectivos procesos de capacitación, para asegurar que la microempresa se consolide y desarrolle de forma adecuada. Este acompañamiento no se lleva de manera regular ni estructurada por las instituciones que trabajan en el sector, lo que sumado al desinterés del emprendedor genera como consecuencia que el proceso intermitente simplemente se pierda y los resultados no sean los esperados.

En síntesis, los problemas mencionados son causas principales de que los emprendimientos presenten y manifiesten dificultades con las ventas o con los proveedores como fue manifestado a través de las encuestas (gráfica 17) entre otros, ya que son situaciones que como se ha venido discutiendo, limitan considerablemente a las microempresas del sector.

## ESTRATEGIA DE MEJORA

Con el objeto de mejorar la promoción y el desarrollo de emprendimientos sostenibles en el municipio, así como su consolidación en el mercado, se proponen reunir los esfuerzos del gobierno y de entidades privadas para apoyar el emprendimiento, propiciando que tenga el éxito esperado y despertando el interés de los emprendedores, que como se evidenció, no acceden en su mayoría a las herramientas y ayudas que están destinadas a ellos. A continuación, se plantea la estrategia de mejora consolidada por la unión de tres alternativas de solución a las diferentes problemáticas enunciadas al primer apartado de este capítulo.

### Objetivo general

- Fortalecer el emprendimiento del municipio de Soacha a través de la conformación de una red de apoyo que involucre a la Alcaldía Municipal, instituciones sin ánimo de lucro y entidades educativas formales de educación.

### Objetivos específicos

- Promover asociaciones de microempresarios a través de la integración de habilidades de los emprendedores.
- Diseñar los programas de capacitación liderados por las universidades en coordinación con la red de apoyo que contribuyan a la formación de los emprendedores del municipio.
- Presentar los lineamientos para la conformación de un banco de emprendedores en el municipio.

La estrategia de mejora está conformada por tres actividades que se exponen a continuación las cuales corresponden a solucionar las problemáticas descritas para ser ejecutadas de manera secuencial dentro de un proceso ordenado y lógico, que asegure el cumplimiento del objetivo de Fortalecer el emprendimiento del municipio de Soacha.

#### **1. Asociación entre Microempresarios del Municipio de Soacha.**

La asociación empresarial buscará la integración de habilidades de los diferentes microempresarios de Soacha así como el aprendizaje cooperativo de los distintos conocimientos que cada uno de los participantes posea acerca de su actividad y como llevarla a cabo, eliminando la barrera de creer que todo aquel que distribuya el mismo producto o servicio es un enemigo, sino que por el contrario, es un aliado y potencial socio que ayudará a crecer y a estar mejor preparado ante cualquier situación que se pueda presentar, propiciando la competencia leal y a su vez convirtiéndose en una fuente de apoyo para momentos difíciles a los que cualquier microempresa está expuesta.



Las habilidades propias de los emprendedores se reforzarían y se verían reflejadas a través de proyectos conjuntos que buscarán unificar sus productos y procesos para lograr ofrecer productos estandarizados de alta calidad fuera del municipio, esta integración puede formarse por comunas para facilitar el proceso productivo y no incurrir en demasía de gastos.

Al asociarse, también se facilitará el Networking (por medio de ferias empresariales o redes sociales) con otros empresarios, buscando ampliar la red de información acerca de las condiciones del mercado actual, potenciando el poder de negociación con proveedores que al estar interesados en trabajar con los diferentes socios pueden ofrecer tratos de preferencia por descuentos considerables. También con potenciales clientes, apoyándose en la credibilidad que brinda el ser parte de una asociación y el trabajar conjuntamente por un objetivo en concreto.

Dentro de las políticas de la asociación se considera la democratización de la misma, asegurando la libre entrada y salida de los asociados; que a su vez tendrán claro el aporte que se deberá realizar para cubrir gastos de funcionamiento, pero que como un beneficio se ahorrara y guardara en un porcentaje, el cual los asociados podrán retirar de manera voluntaria en tres casos: para inversión, por quiebra y por retiro.

## **2. Capacitación Empresarial.**

Teniendo en cuenta los resultados de las encuestas, se indica que la mayoría de emprendedores cuentan con nivel de formación académica básica (Grafica 3); y como en el ACM se demuestra la influencia del nivel académico en la sostenibilidad de las microempresas, se considera pertinente la creación de programas, cursos, talleres y diplomados los cuales se diseñaran a partir de un diagnóstico de necesidades de las iniciativas emprendedoras de cada comuna del municipio. Pero para su implementación se requiere del apoyo de la alcaldía para que los microempresarios y emprendedores participen de las capacitaciones en pro de fortalecer la economía del municipio.

La formación será dirigida a capacitar tanto emprendedores como trabajadores, en los aspectos que se identifiquen en el estudio de necesidades. Por lo tanto, se diseñaran programas de formación conformados por 3 temáticas:

- La primera orientada a fortalecer el perfil del emprendedor abordando temas de motivación, liderazgo, espíritu emprendedor entre otras.
- La siguiente se enfocará en formación técnica de los procesos productivos en donde se requiere que los participantes estén agrupados por actividad para abordar temas específicos de su operación.
- Finalmente se concluirá el programa ahondando en la formación administrativa del emprendedor considerando temas de seguridad industrial, mercadeo, contabilidad y finanzas, entre otros.

Los programas de formación serán orientados por instituciones de educación formal, los recursos para su ejecución se obtendrán, sugiriéndole a la Alcaldía que en vez de realizar concursos poco incluyentes en el municipio, se comprometa a invertir esos recursos en la educación de los emprendedores y en la financiación de Proyectos estructurados y con trazabilidad, en los cuales el emprendedor ya cuente con un debido proceso de capacitación certificado por cualquiera de las entidades avaladas, recordando a su vez la ley 1014, la cual nos sugiere una “Red de apoyo para el emprendedor” en donde las empresas, las universidades, instituciones sin ánimo de lucro y el gobierno suman esfuerzos para consolidar el desarrollo económico del municipio, como se plantea en el informe “El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca invocación” de (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014).

### **3. Creación de un Banco de Emprendedores en el Municipio.**

La financiación para emprender es un problema complejo al que se enfrentan tanto emprendedores como instituciones que fomentan el emprendimiento, así mismo la deficiencia en la inversión de recursos de las microempresas no permite que progresen porque como se evidencio en el trabajo de campo, los microempresarios no designan un sueldo fijo para ellos por lo que utilizan los ingresos del negocio para sus gastos personales dificultando la inversión en la empresa para su progreso lo que en consecuencia no permiten que se consoliden en el mercado. Sin embargo, se retoma que existe la tendencia de los emprendedores de Soacha por ahorrar para iniciar su negocio (grafica 5), entonces surge la propuesta de crear un banco de emprendedores basado justamente en el ahorro y su retribución, en donde también

se contara con una asesoría de inversión en planes de emprendimiento y en la potenciación negocios.

Con la Colaboración de las asociaciones conformadas y las diferentes organizaciones presentes en el municipio como lo son las Cajas de compensación, las instituciones sin ánimo de lucro como fundaciones y de la alcaldía de Soacha, se buscarán recaudar fondos que sirvan de base para la creación del Banco de los emprendedores, y que con el constante apoyo de estas instituciones, se fomentara y premiara el ahorro continuo del microempresario. Este banco ofrecerá a final de mes, en base a la cantidad ahorrada por el emprendedor, un porcentaje adicional que será agregado a su cuenta, sugiriendo que entre mayor sea su disposición a ahorrar, mayor será su ganancia.

Con el fin de asegurar la actividad emprendedora y en efecto al emprendedor, se creará un seguro de riesgo para cada microempresario que haga uso del banco, captando el 5% cada fin de mes del total del ahorro, este dinero estará totalmente disponible a solicitud del emprendedor ante cualquier situación de riesgo de quiebra para que se sostenga y pueda cumplir con sus obligaciones mensuales. Así mismo, si la situación de quiebra es inminente, se brindará asesoría, acompañamiento y este dinero se utilizará para iniciar de nuevo la actividad emprendedora.

El banco también facilitara la adquisición de créditos que serán otorgados con base al total de ahorros hechos por el emprendedor, esto con el fin de ayudar e incentivar la inversión del microempresario que tenga la intención de expandir o fortalecer su negocio, es decir que se fomente la intención de adquirir maquinaria o instalaciones propias. Los créditos serán de bajo interés y pocos requisitos, lo único que se deberá demostrar rigurosamente es que en verdad el dinero será invertido en la empresa y que el emprendedor cumpla con un tiempo mínimo de ahorro en el banco. En complemento a estos programas se ofrecerán talleres que instruyan y capaciten al emprendedor en el manejo de proyectos y finanzas, blindando la inversión y el dinero destinado para ello como se mencionó anteriormente.

Finalmente, el Banco al poseer un capital sólido, buscara su autofinanciación a través de inversiones en la bolsa, creando fiducias y sistemas de inversiones alternativas que generarán ingresos, los cuales podrán ser reinvertidos para aumentar

la cobertura del banco y asegurar su permanencia, siendo independiente de aportes externos. Así mismo, a partir de estos ingresos se podrá buscar financiar nuevos emprendimientos del municipio.

En síntesis, a partir de la conformación de la red de apoyo se podrán ofrecer programas de formación a los microempresarios, quienes a su vez identificarán aliados para conformar las asociaciones que serán una de las bases para la constitución del banco de los emprendedores del municipio constituyendo un gran fondo financiero al que podrán acudir las empresas para el mejoramiento de sus sistemas productivos o su desarrollo de mercado.

## CONCLUSIONES

- Se identificó que las entidades entrevistadas que apoyan el emprendimiento en el municipio de Soacha cuentan con procesos estructurados para el apoyo al emprendimiento y fortalecimiento empresarial, sin embargo, las instituciones presentan falencias y no tienen como corregirlas.
- Se evidenció en la caracterización de los microempresarios que presentan un nivel de formación básica, dificultad para administrar y gestionar su emprendimiento y comercializar fuera del sector especialmente por la influencia de factores sociales y culturales que condicionan al emprendedor limitando su actividad emprendedora impidiendo su sostenibilidad y progreso. Lo que impide la trascendencia a una PyMe y el cumplimiento del fin último del emprender que es contribuir al progreso económico del municipio.
- Se planteó una estrategia de mejora con tres alternativas de solución que buscan fortalecer el emprendimiento del municipio a través de la formación a emprendedores y microempresarios, promoviendo su asociatividad y la consolidación de un banco para emprendedores.

## RECOMENDACIONES

- A las instituciones de educación superior se sugiere liderar el proceso de la conformación de la red de apoyo al emprendedor a través del acercamiento a las diferentes instituciones que la conformaran manifestando su compromiso con el progreso del municipio.
- Se recomienda a los semilleros de las instituciones de educación formal participar activamente del diseño, planeación y ejecución de los programas de formación y de investigaciones que apoyen el fortalecimiento de las MiPymes.
- Finalmente, se aconseja continuar el fortalecimiento de la integración de la red de apoyo a través de trabajos de grado.

## REFERENCIAS

- Algarrañaz Soria, V. H. (2016). El “Análisis de Correspondencias Múltiples” como herramienta metodológica de síntesis teórica y empírica. Su aporte al estudio del locus universitario privado argentino (1955-1983). *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*.
- Alvarez Gallego, J. (12 de Diciembre de 2017). *La inclusión financiera de las MyPymes en Colombia*. Obtenido de Banca de las oportunidades: <https://bancadelasoportunidades.gov.co/es/blogs/blog-de-bdo/la-inclusion-financiera-de-las-mipymes-en-colombia>
- Arboleda Castro, M. E. (Marzo de 2011). El emprendimiento: una respuesta al desempleo en Colombia. *Revista gestión y desarrollo*, 8(1), 197-206. Obtenido de [https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/8\\_desempleo.pdf](https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/8_desempleo.pdf)
- Arias Perez, J. E., & Perdomo Charry, G. (2013). Las políticas públicas de desarrollo empresarial e innovación desde la perspectiva de la nueva gestión pública y la gobernanza: caso CREAME. *Apuntes del CENES*, 32(56), 139-204. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479549579008>
- Baranger, D. (2009). Para el estudio de los campos universitarios: Pierre Bourdieu y la construcción del objeto en Homo Academicus. *Pensamiento Universitario*.
- Barrera Malpica, S. (2011). Investigación en emprendimiento: Estudio de casos en el departamento de Casanare. Bogotá. Obtenido de [http://www.bdigital.unal.edu.co/4553/1/940793\\_2011.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/4553/1/940793_2011.pdf)
- Cámara de comercio de Bogotá. (2010). *Resultados Censo empresarial municipio de Soacha*. Soacha. Obtenido de [https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2997/7566\\_censoempresarialsoacha.pdf;sequence=1](https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2997/7566_censoempresarialsoacha.pdf;sequence=1)
- Cámara de comercio de Bogota. (2015). *Censo empresarial municipio de Soacha*. Soacha. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14584/caracterizacion%20economica%20y%20empresarial%20de%2019%20municipios.pdf?sequence=1>
- Cantón Castillo, L. C., García Lira, A., & Luit González, M. (2014). El enfoque de competencias para formar Emprendedores. *Tec empresarial*, 8(2), 29-40. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/286236537\\_El\\_Enfoque\\_de\\_Competiciones\\_para\\_formar\\_Emprendedores\\_Evaluacion\\_del\\_modelo\\_de\\_la\\_Universidad\\_Autonoma\\_de\\_Yucatan\\_Mexico\\_The\\_role\\_of\\_competence\\_focusing\\_in\\_entrepreneur\\_shaping\\_Evaluating\\_the\\_University](https://www.researchgate.net/publication/286236537_El_Enfoque_de_Competiciones_para_formar_Emprendedores_Evaluacion_del_modelo_de_la_Universidad_Autonoma_de_Yucatan_Mexico_The_role_of_competence_focusing_in_entrepreneur_shaping_Evaluating_the_University)

- Crissien Castillo, J. O. (Agosto de 2009). Investigando el entrepreneurship tras un marco teórico y su aporte al desarrollo económico de Colombia. *EAN*(66), 67-84. Obtenido de [https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS\\_6/Administracion\\_de\\_Empresas/34.pdf](https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Administracion_de_Empresas/34.pdf)
- Cuervo, A., Ribeiro, R., & Roig, S. (2007). Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva. Introducción. Obtenido de <https://www.uv.es/bcjauveg/docs/LibroCuervoRibeiroRoigIntroduccionESP.pdf>
- De Miguel Sanz, A. (2013). Políticas públicas para emprendedores: Análisis del proyecto de ley de apoyo al emprendedor. 7. Obtenido de [http://buengobierno.usal.es/revista/docs/46\\_2013\\_Angela\\_Miguel.pdf](http://buengobierno.usal.es/revista/docs/46_2013_Angela_Miguel.pdf)
- Duarte, T., & Ruiz Tibana, M. (Diciembre de 2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia Et Technica*, 15(43), 325-331. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917310058>
- Duque Marquez, I., & Buitrago Restrepo, P. F. (2013). *La Economía Naranja, Una oportunidad infinita*. Banco interamericano de Desarrollo.
- Fracica Naranjo, G., Sepúlveda Calderon, M., & Vaca Vaca, P. (2009). Percepción del crecimiento y la diversificación en emprendimientos Bogotanos: para reflexionar. *Estudios gerenciales*, 25(11), 77-105. Obtenido de [https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/305/303](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/305/303)
- Fuentelsaz, L., & Gonzalez, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, 64-81. Obtenido de <https://ubr.universia.net/article/view/1527/fracaso-emprendedor-traves-las-instituciones-la-calidad-emprendimiento>
- Fundación Panamericana para el Desarrollo. (2014). *Plan Local de Empleo de Soacha*. Soacha. Obtenido de <http://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/18989457/Plan+de+Empleo+de+Soacha.pdf/7ea54356-a828-d57e-87cf-db00ea0d69ae?download=true>
- Galindo Martin, M. A., Mendez Picazo, M. T., & Castaño Martínez, M. S. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of innovation & Knowledge*, 62-68.
- Galindo Martin, M., & Méndez Picazo, M. (2011). La actividad emprendedora y competitividad: Factores que inciden sobre los emprendedores. *Papeles de Europa*, 22, 61-75. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/38818324.pdf>
- Geiregat , C., & Yang, S. (2013). Bueno, ¿pero demasiado?: Para que la riqueza en recursos naturales fomente el crecimiento y reduzca la pobreza, los países deben equilibrar el gasto actual con la inversión futura. *Finanzas y desarrollo*, 50(3), 8-



11. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2013/09/pdf/geiregat.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2016). *Actividad empresarial Colombiana*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/317929591\\_Actividad\\_Empresarial\\_Colombiana\\_Reporte\\_GEM\\_Colombia\\_20162017](https://www.researchgate.net/publication/317929591_Actividad_Empresarial_Colombiana_Reporte_GEM_Colombia_20162017)
- Gómez, J., & Rendón, C. (2015). Simulación de errores Tipo I II asociados a pruebas de hipótesis sobre medias y proporciones. Obtenido de [http://funes.uniandes.edu.co/8407/1/TRABAJO\\_DE\\_GRADO\\_G%3%93MEZ\\_Y\\_REND%3%93N.pdf](http://funes.uniandes.edu.co/8407/1/TRABAJO_DE_GRADO_G%3%93MEZ_Y_REND%3%93N.pdf)
- Gutierrez, J., Asprilla, E., & Gutierrez, J. (2014). Emprendimiento e investigación en la escala de la formación profesional y la innovación empresarial en Colombia. *Escuela de administración de negocios*(76), 144-157. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n76/n76a09.pdf>
- Henríquez, M., Mosquera, E., & Arias, A. (2010). La creación de empresas en Colombia desde las percepciones femenina y masculina. (61-77, Ed.) *Economía gestión y desarrollo*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/6552299.pdf>
- Hidalgo Proaño, L. F. (Febrero de 2014). La Cultura del Emprendimiento y su formación. *Alternativas ucsg*, 15(1), 46-50. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5599803.pdf>
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). El emprendimiento en América Latina Muchas empresas y poca innovación. Obtenido de [http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina\\_resumen.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf)
- Manterola, C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Marulanda Valencia, F. A., & Morales Gualdrón, S. T. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Escuela de administración de negocios*, 12-28.
- Matiz Parra, f., & Parra Bernal, L. (2012). La orientación al mercado y la financiación en etapas tempranas como factores ausentes en la empresarialidad por necesidad. *Perfil de Conyuntura Económica*(20), 177-194. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-42142012000200008&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-42142012000200008&lng=es&tlng=es).
- Matíz, F., & Naranjo, G. (2013). La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. *Escuela de Administración de Negocios*(70), 118-131. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n70/n70a10.pdf>
- Mendivelso, F., & Rodríguez, M. (2018). Prueba Chi-cuadrado de independencia aplicada a tablas 2xN. *Medica Sanitas*, 21(2), 92-95. Obtenido de


[http://www.unisanitas.edu.co/Revista/67/05Rev\\_Medica\\_Sanitas\\_21-2\\_FMendivelso\\_et\\_al.pdf](http://www.unisanitas.edu.co/Revista/67/05Rev_Medica_Sanitas_21-2_FMendivelso_et_al.pdf)

- Ochoa Valencia, D., & Ordoñez, A. (2004). Informalidad en Colombia. Causas, efectos y características de la economía del rebusque. *Estudios Gerenciales*. Obtenido de [https://icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/127/1994](https://icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/127/1994)
- Pico , L. (2017). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocio. *Innova Research Journal*, 2(1), 131-136. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6183826.pdf>
- Quintana , J., & Garcia Gallego, A. (2004). Factores determinandes del fracaso empresarial en Castilla y León. *Economía y Empresa*, 21(51), 95-115. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1976597.pdf>
- Ramirez Garcidueñas, K., Rodriguez Chavez, J. C., & Licona Michel, A. (Diciembre de 2017). Persectivas del emprendimiento en la economia de China. *Portes*, 11(222), 71-92. Obtenido de [revistasacademicas.ucol.mx/index.php/portes/article/download/1317/1897](http://revistasacademicas.ucol.mx/index.php/portes/article/download/1317/1897)
- Saines Fajardo, A., Alcívar Vila, A. P., & Quiñones, E. (2013). Análisis de la Quiebra Empresarial de Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador (2006-2010). Una aplicación del Modelo de Duración de Cox (1972). Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/24280/1/Art.Saines-Alc%C3%ADvar.pdf>
- Schnarch Kirberg, A. (2014). Emprendimiento exitoso: cómo mejorar su proceso y gestión. Ecoe Ediciones. Obtenido de <http://sanjuanbautista.edu.co/academico/cPanel/documentos/Dapoyo/sobre%20emprendimiento%20cap%201.pdf>
- Tamayo, G. (2001). Diseños muestrales en la investigación. *Semestre económico*, 4(7). Obtenido de <http://repository.udem.edu.co/handle/11407/1981>
- Torres, C. T. (2010). Consideraciones para la formacion en emprendimiento: Explorando nuevos ambitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592310701339?via%3Dihub>
- Valls, J., Cruz , C., Toruella , A., Juanes , E., Canessa, M., & Hormiga , E. (2012). *Causas del fracaso de los emprendedores*. Netbiblo. Obtenido de [https://www.redemprendia.org/sites/default/files/descargas/causas\\_de\\_fracaso\\_de\\_los\\_emprendedores.pdf](https://www.redemprendia.org/sites/default/files/descargas/causas_de_fracaso_de_los_emprendedores.pdf)

- Vasquez, R. (2018). Antecedentes del emprendimiento caso colombiano. *Unaciencia*, 24-32. Obtenido de [revistascientificas.unac.edu.co/index.php/unaciencia/article/download/58/58/](http://revistascientificas.unac.edu.co/index.php/unaciencia/article/download/58/58/)
- Vesga Fajardo, R., Rodriguez Delgado, M., Schnarch Gonzalez, D., & Garcia Vargas, O. (2015). *Emprendedores en crecimiento*. Obtenido de <https://www.innpulsacolombia.com/sites/all/themes/sitetheme/assets/Libro1EmprendedoresenCrecimiento.pdf>
- Vesga, R. (2008). Emprendimiento e innovación en Colombia ¿Qué nos esta haciendo falta? Obtenido de <https://web.unillanos.edu.co/docus/Emprendimiento%20e%20innovacion.pdf>

## ANEXOS

### Anexo 1. Formato Entrevista


	CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DE MICROEMPRESARIOS EN EL MUNICIPIO DE SOACHA CUNDINAMARCA  ENTREVISTA A ORGANIZACIONES PROMOTORAS DEL EMPRENDIMIENTO	CÓDIGO: ENT_EMP
		VERSIÓN: 01
		PAGINA 1 DE 1

**Objetivo:** Conocer el proceso de promoción del emprendimiento de la institución en el municipio de Soacha, Cundinamarca.

#### PREGUNTAS

1. ¿Para la organización que es el emprendimiento?
2. ¿Para la organización quien es emprendedor, consideran que debe estar ligado a la innovación?
3. ¿Cómo se financia la organización?
4. ¿Cuál es el apoyo que brindan ustedes como entidad para los proyectos de emprendimiento?
5. ¿Qué perfil buscan en las personas que convocan para realizar el proceso de formación?
6. ¿Cómo se realizan las convocatorias y cuál es la capacidad de personas que se pueden formar por la organización?
7. ¿La entidad realiza algún tipo de seguimiento para los proyectos de emprendimiento? ¿De ser así que tipo de seguimiento realizan?
8. ¿La entidad cuenta con capital semilla para el financiamiento de los proyectos de emprendimiento?
9. ¿Cuál es la mayor problemática que han identificado para empezar emprendimiento?
10. ¿Cuál consideran es la mayor dificultad para que los emprendimientos se sostengan y crezcan en el tiempo?

## Anexo 2. Formato Encuesta

	CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN SOACHA, CUNDINAMARCA  ENCUESTA EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE SOACHA	CÓDIGO: ENC_EMP
		VERSIÓN: 01
		PAGINA 1 DE 2

**Objetivo:** Conocer el perfil de las iniciativas de emprendimiento en el municipio de Soacha evaluando sus característica.

Actividad: \_\_\_\_\_

1. Edad de la persona que fundo el emprendimiento

- A) 18-25
- B) 26-35
- C) 36-45
- D) 46-55
- E) Más de 55

2. Género de la persona que fundo el emprendimiento

F \_\_\_\_ M \_\_\_\_ Otro \_\_\_\_

3. Nivel de Formación Académica de la persona emprendedora

- A) Bachillerato
- B) Técnico
- C) Tecnólogo
- D) Universitario
- E) Posgrado

4. ¿Que lo incentivo a crear el negocio?

- A) Necesidad
- B) Oportunidad

5. ¿Cómo financio la creación de su negocio?

- a) Ahorros Propios \_\_\_\_\_
- b) Préstamo Bancario \_\_\_\_\_
- c) Ayuda Gubernamental \_\_\_\_\_
- d) Préstamo de Terceros \_\_\_\_\_

6. ¿Cuánto tiempo lleva en funcionamiento su emprendimiento?

- A. Menos de 1 año
- B. de 1 a 2 años
- C. de 2 a 5 años

D. de 5 a 15 años

E. Más de 15 años

7. Empleo generado

- A) 2-5
- B) 6-10
- C) 11-15
- D) Más de 15

8. ¿Las personas que trabajan en este establecimiento son familiares o personas particulares?

- A) Familiares
- B) Particulares
- C) Ambas

9. ¿Recibió capacitación de alguna entidad para iniciar la iniciativa emprendedora?

Si \_\_\_\_ No: \_\_\_\_ No lo sabía: \_\_\_\_

Alcaldía \_\_\_\_ Organización \_\_\_\_ Fundación \_\_\_\_  
Sena \_\_\_\_ No aplica \_\_\_\_

10. ¿Ha contratado o recibido capacitación después de constituir su negocio?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_ Entidad: \_\_\_\_\_ Programa \_\_\_\_\_

11. ¿Cuenta con un software que le permita gestionar su negocio? (inventario, cartera etc.)

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_ cuál \_\_\_\_\_

12. ¿Realiza aportes a seguridad social?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

13. ¿Cuenta con registro en cámara de comercio?





CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN  
SOACHA, CUNDINAMARCA

ENCUESTA EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE  
SOACHA

CÓDIGO: ENC\_EMP

VERSIÓN: 01

PAGINA 2 DE 2

Si \_\_\_ No \_\_\_

14. ¿Cuenta con Rut? Si \_\_\_ No \_\_\_

15. Su negocio funciona en

LocalA \_\_\_ LocalP \_\_\_ BodegaA \_\_\_ BodegaP \_\_\_

ViviendaA \_\_\_ ViviendaP \_\_\_

16. ¿Qué problemas evidencia en la sostenibilidad de su negocio?

- A) Seguridad
- B) Capacitación
- C) Financiamiento
- D) Proveedores
- E) Manejo ambiental
- F) Ventas
- E) Otro \_\_\_\_\_

17. ¿Cuál es el ingreso mensual que obtiene su empresa? (\$828.116)

- A) Menos de 3 SMMLV
- B) Entre 4 y 7 SMMLV
- C) Entre 8 y 11 SMMLV
- E) Mayor a 12 SMMLV
- D) No sabe

19. ¿Cómo utiliza las utilidades de su empresa?

- A. Gastos Personales
- B. Inversión Independiente
- C. Inversión a la empresa
- D. Otro

¿Cuál? \_\_\_\_\_

20. ¿A qué escala comercializa sus productos?

- A) Local
- B) Bogotá
- C) Regional
- D) Nacional
- E) Internacional

20. ¿Cómo considera que fue entrar a competir en el mercado local?

- A) Fácil
- B) Difícil

21. ¿Considera usted que su empresa es Innovadora?

Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué?

22. ¿En qué áreas le gustaría recibir capacitación?

- a) Mercadeo y ventas
- b) Logística
- c) Contabilidad
- d) Producción
- e) Calidad

23. ¿Realiza registros de sus operaciones?

Si \_\_\_ No \_\_\_

¿Cómo? \_\_\_\_\_

### **Anexo 3. Respuestas Fundación internacional Interweave Solutions.**

1. ¿Para la organización que es el emprendimiento?

Considero que el emprendimiento es la actividad o iniciativa que realiza una persona para mejorar su calidad de vida, enfocando sus habilidades.

2. ¿Para la organización quien es emprendedor, consideran que debe estar ligado a la innovación?

Son personas que tienen la voluntad de iniciar o gestionar mejor su negocio ya sea por necesidad o por oportunidad, los emprendimientos que conozco son más relacionados con la necesidad, porque son emprendimientos pequeños sin embargo pueden llegar a brindar sustento no solo a esa persona sino a la familia, por ejemplo hay un señor que comenzó vendiendo empanadas en un carrito y con el tiempo ha podido crecer y darle trabajo a otros miembros de su familia con otros carritos, ahí el problema es de administración y de que hay que saber separar las relaciones laborales de las familiares.

3. ¿Cómo se financia la organización?

Donaciones.

4. ¿Cuál es el apoyo que brindan ustedes como institución para los proyectos de emprendimiento?

Son capacitaciones o cursos que permiten a las personas desarrollar habilidades de administración y gestión para mejorar sus negocios, así sean de una sola persona, pero es enseñar la importancia de registrar operaciones, de llevar un control sobre lo que se hace y lo que se tiene.

5. ¿Qué perfil buscan en las personas que convocan para realizar el proceso de formación?

Que sean personas que quieran mejorar su unidad productiva y que puedan asistir a las capacitaciones, que se comprometan y continúen la red de apoyo.

6. ¿Cómo se realizan las convocatorias y cuál es la capacidad de personas que se pueden formar por la organización?

Nosotros realizamos perifoneo, también vamos a las plazas, lugares públicos y le hablamos a la comunidad para que se acerque y también distribuimos volantes en la calle.

7. ¿La entidad realiza algún tipo de seguimiento para los proyectos de emprendimiento? ¿De ser así qué tipo de seguimiento realizan?

Se realiza un acompañamiento en que se busca formar líderes, ¿Qué pasa? Nosotros damos la capacitación o el curso pero la idea es que después entre las personas que asistieron se designen metas y que haya líderes que ya por iniciativa propia digan vamos a reunirnos tal día y mirar cómo van los emprendimientos de todos finalmente la idea es formar embajadores de éxito que puedan ayudar a otros emprendedores haciendo crecer los negocios de sus compañeros mejorando sus vidas personales y sus comunidades, Sin embargo aquí en Soacha el tema ha sido complicado porque aquí no funcionan los modelos asociativos que se venía trabajando a nivel internacional, ósea aquí no ha tenido impacto y ni éxito, las personas son muy desconfiadas prefieren usted por aquí y yo por allá pero es un tema que se ha ido tratando y pues la idea es formar emprendimientos autosuficientes.

8. ¿La entidad cuenta con capital semilla para el financiamiento de los proyectos de emprendimiento?

No, lo que nosotros hacemos es ayudar a las personas a que puedan adquirir los equipos necesarios para mejorar o tecnificar su arte, por ejemplo hay una señora que vende pulpa de fruta para los jugos entonces conseguimos la despulpadora y pues la meta que es ella se pueda formalizar y generar empleo a otras personas, sin embargo el tema con ella ha sido complicado porque necesita una licencia que no hemos podido obtener para que su idea crezca y pueda entrar a los supermercados.

9. ¿Cuál es la mayor problemática que han identificado para empezar emprendimiento?

Financiamiento, es complicado el tema de cómo obtiene recursos, a veces son ahorros, otras veces préstamos a personas ajenas y después si eso no se administra es un problema porque no se ve el crecimiento de la actividad. Pero pues es porque las personas en su afán de conseguir lo que necesitan sin tener vida crediticia, sin ser formales acceden a este tipo de préstamos.

10. ¿Cuál consideran es la mayor dificultad para que los emprendimientos se sostengan y crezcan en el tiempo?

Financiamiento



**Anexo 4.** Respuestas Dirección de desarrollo social alcaldía de Soacha, Cundinamarca.

1. ¿Para la organización que es el emprendimiento?

El emprendimiento es la actividad o iniciativa que desarrolla una persona para mejorar su calidad de vida

2. ¿Para la organización quien es emprendedor, consideran que debe estar ligado a la innovación?

Son quienes tienen su negocio funcionando o quienes se acercan a la oficina con sus ideas. Son personas que dan valor agregado por lo tanto deben ser personas innovadoras.

3. ¿Cómo se financia la institución?

Los recursos de la secretaria los provee la alcaldía del municipio y aliados estratégicos como la Gobernación de Cundinamarca.

4. ¿Cuál es el apoyo que brindan ustedes como institución para los proyectos de emprendimiento?

Se trata de incentivar a las personas a que se ocupen y se formalicen, por lo tanto se da capacitación técnica de cómo hacer un proyecto productivo y siendo consecuentes se busca la sostenibilidad de los negocios y que a futuro genere empleo. En ocasiones se dictan seminarios o charlas sobre administración o mercadeo para los emprendedores.

5. ¿Qué perfil buscan en las personas que convocan para realizar el proceso de formación?

No hay un perfil específico, la convocatoria se hace a toda la comunidad. Pero si es para participar en un concurso como el que hay actualmente de la gobernación de Cundinamarca si se realiza un filtro de emprendimientos según los lineamientos del concurso. Finalmente el éxito de la convocatoria es que lleguen muchas personas para consolidar bases de datos.

6. ¿Cómo se realizan las convocatorias y cuál es la capacidad de personas que se pueden formar por la organización?

Se realizan publicaciones.

7. ¿La entidad realiza algún tipo de seguimiento para los proyectos de emprendimiento? ¿De ser así qué tipo de seguimiento realizan?

El seguimiento es constante, si reciben un maquina se hacen visitas y se hacen compromisos, la maquina es de ellos cuando se cumplen los compromisos en caso contrario debe ser regresada y el tiempo depende de los acuerdos.

8. ¿La entidad cuenta con capital semilla para el financiamiento de los proyectos de emprendimiento?

Los recursos para emprendimiento van con la secretaria de desarrollo económico, en la secretaria de desarrollo social no hay capital pero se consigue con concursos, el año pasado hubo uno llamado “empresario nuevo”, también está inversionista ángel.

9. ¿Cuál es la mayor problemática que han identificado para empezar emprendimiento?

El acceso a financiamiento en especial para los emprendedores informales, pero también hay problemas de conocimiento técnico, hace falta enfocar el mercado encontrar realmente el nicho e innovar, falta innovación.

10. ¿Cuál consideran es la mayor dificultad para que los emprendimientos se sostengan y crezcan en el tiempo?

Como les mencione anteriormente financiación, conocimiento e innovación

**Anexo 5.** Respuestas de un gestor de emprendimiento del Fondo Emprender en el Sena de Soacha centro, Cundinamarca.

1. ¿Para la institución que es el emprendimiento?

El emprendimiento no es puntual, es amplio no es solo crear empresa; a donde quiero llegar es que emprender es hacer algo con un objetivo y está relacionado con el proyecto de vida es hacer algo y empezar algo, no es solo empresas.

2. ¿Para la organización quien es emprendedor, consideran que debe estar ligado a la innovación?

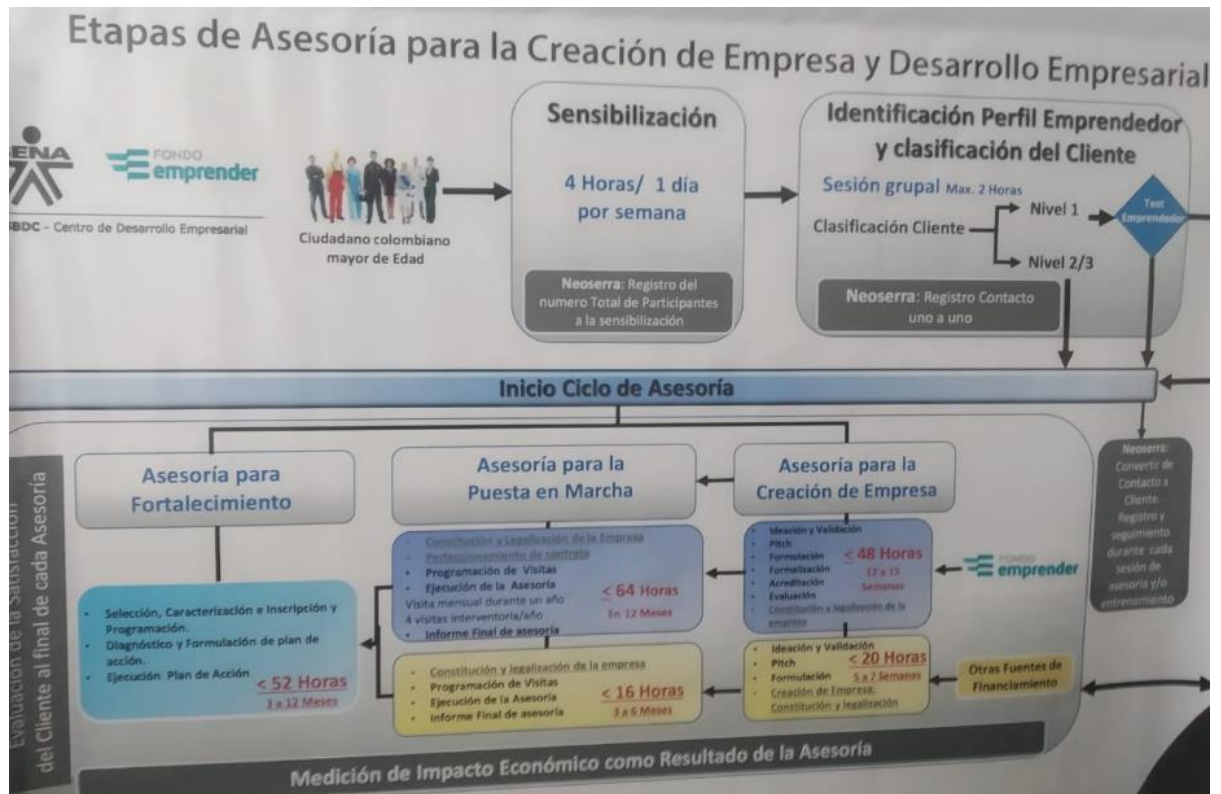
Es la persona que participa actualmente en su propio proyecto de vida, no debe ser necesariamente innovador, pero debería serlo, debería tener la capacidad técnica de innovar.

3. ¿Cómo se financia la institución?

Los recursos llegan de diferentes fuentes, como los impuestos, pero digamos que la principal es la monetización que es cuando las empresas no contratan la cuota de aprendices mínima y pagan una multa por ello.

4. ¿Cuál es el apoyo que brindan ustedes como institución para los proyectos de emprendimiento?

Se realiza formación y apoyo a la creación de empresas, principalmente lo que se realiza son asesorías y el resultado o lo que se espera de estas asesorías es que la gente se formalice y se desarrollan ciclos de formación como se observa en el poster:



Fuente: Fondo emprender

5. ¿Qué perfil buscan en las personas que convocan para realizar el proceso de formación?

Personas que si quieren formalizarse y esto no es solo el registros en cámara de comercio porque eso es legalizarse. Lo que se busca con la formalización es que la gente se pueda defender.

6. ¿Cómo se realizan las convocatorias y cuál es la capacidad de personas que se pueden formar por la organización?

Las personas se acercan a la oficina y se enteran de las charlas de sensibilización y para las aserías igualmente se acercan en este caso lo llamamos “cupos de atención” cuando la persona trae su proyecto y se le asesora de manera personalizada. Adicionalmente en las actividades Sena siempre se promocionan las charlas o las asesorías que realizamos.

7. ¿La entidad realiza algún tipo de seguimiento para los proyectos de emprendimiento? ¿De ser así qué tipo de seguimiento realizan?

Se maneja el seguimiento según los ciclos que realizamos, porque no todos quieren ir al fondo emprender que es el final, algunos solo requieren de algunas

asesorías entonces depende del desarrollo empresarial que tenga la persona y su negocio.

8. ¿La entidad cuenta con capital semilla para el financiamiento de los proyectos de emprendimiento?

El capital se da directamente en el último ciclo con Fondo Emprender pero para eso hay ciertas condiciones que se deben cumplir por ejemplo una de ellas es que el emprendedor tenga un nivel de formación técnica y pues hay un proceso de formación a través de los ciclos.

9. ¿Cuál es la mayor problemática que han identificado para empezar y sostener un emprendimiento?

El problema es el emprender de la persona, que tengan un Espíritu emprendedor inquebrantable, porque si, se presentan limitantes y dificultades pero esto no impide continuar. Si la persona está activa en su proceso empresarial en algún momento llega la fuente y lo que queremos es eso que no solo esperen a ver que les damos sino que sean autosostenibles, que no todo toque darle a la persona.