

EXPERIENCIAS DE VIDA Y PERCEPCIONES SOBRE EL DESARROLLO
DE COMPETENCIAS Y CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL EMPRENDEDOR

PRESENTADO POR:
LIZETH TATIANA AGUDELO FONSECA



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA - UNAB
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA EXTENSIÓN UNISANGIL
SAN GIL, DICIEMBRE 2014

EXPERIENCIAS DE VIDA Y PERCEPCIONES SOBRE EL
DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL
EMPRENDEDOR

PRESENTADO POR:
LIZETH TATIANA AGUDELO FONSECA

BAJO DE LA DIRECCIÓN DEL PSICOLOGO:
LUIS CARLOS REINA SANCHEZ



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA – UNAB
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA EXTENSIÓN UNISANGIL
SAN GIL, DICIEMBRE 2014

Tabla de Contenido

	Pág.
Introducción	7
Planteamiento del problema	10
Justificación de la investigación	12
Objetivos	14
General	
Específicos	
Antecedentes de la Investigación	15
Marco teórico	20
Metodología:	29
- Tipo de investigación	
- Diseño	
- Sujetos	
- Instrumentos	
- Procedimiento	
- Plan de análisis de resultados	
- Cronograma de trabajo y presupuesto	
Referencias	45

LISTADO DE APÉNDICES

- a) Entrevista semiestructurada
- b) Consentimiento informado
- c) Operacionalización de variables y árbol de categorías
- d) Cronograma de trabajo y presupuesto
- e) Entrevistas
- f) Porcentaje de Emprendedores Colombianos por Necesidad
- g) Porcentaje de Emprendedores Colombianos por Oportunidad
- h) Porcentaje de Emprendedores de alto potencial de crecimiento de 10 empleos o más y crecer en un 50% en 2 años
- i) Porcentaje de Emprendedores de alto potencial de crecimiento de 19 empleos o más en los siguientes 5 años

RESUMEN

El proyecto está enfocado en Analizar las experiencias de vida a la luz del perfil emprendedor a partir de tres estudios de caso de tres emprendedores pertenecientes al Programa Fondo Emprender, del SENA del municipio de San Gil los cuales hacen parte de la población elegida, el tipo de investigación que se realizó es cualitativa ,Se encontró que una de las experiencias de vida, que tuvo un gran impacto en la vida de los participantes fue el paso por el colegio, y la universidad aprendiendo de ellas diferentes conocimientos también el haber conocido a un emprendedor el cual no hace parte de la familia, los emprendedores tienen una propia auto percepción muy positiva de si mismos, y se pudo constatar que para los participantes es de gran importancia su familia dan gran relevancia a su niñez, y a sus primeras etapas de la vida formando así su perfil emprendedor.

ABSTRACT

This project is focused on analyzing the experiences of life in the light of the profile of the entrepreneur on the basis of three case studies of entrepreneurs belonging to the Program fondo emprendedor, at the SENA in the municipality of San Gil. The type of research that was conducted is qualitative, , found that one of the experiences of life, which had a big impact in the lives of the participants was the early childhood education, and university learning different skills as well as being able to meet other entrepreneurs that are not part of the family. Entrepreneurs have a strong self perception being very positive as, We were able to see that for the participants it is of great importance their family and network of support during their early stages of the life forming in this way an entrepreneurial profile.

EXPERIENCIAS DE VIDA Y PERCEPCIONES SOBRE EL
DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL
EMPRENDEDOR

Con el paso del tiempo se ha hecho evidente un alto crecimiento en el ámbito empresarial, basado en la implementación de una cultura de emprendimiento relacionada con la motivación y sus características, (McClelland, 1961. Citado por Rodríguez, 2009), en una interacción persona-empresa con el objeto de lograr un desarrollo eficaz que beneficie tanto a la organización como a su recurso humano a nivel profesional y personal.

Rodríguez (2009) define el emprendimiento "como un fenómeno práctico, sencillo y complejo, que los empresarios experimentan directamente en sus actividades y funciones; como un acto de superación y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad".

La motivación resulta ser un concepto importante para una cultura de emprendimiento, dirigida a los diferentes miembros de una empresa y aplicada a otras áreas del desarrollo de la persona; orienta y conduce las acciones que las personas realizan y los objetivos a los que apuntan (Naranjo, 2009, p. 153).

Bisquerra (2000) citado por Naranjo (2009) Define que "En la motivación intervienen múltiples variables (biológicas y adquiridas) que influyen en la activación, direccionalidad, intensidad y coordinación del comportamiento encaminado a lograr determinadas metas" Educación emocional y bienestar. Bisquerra, R. (2000).

Naranjo et al (2009) citan a McClelland (1998) sobre las necesidades de las que se compone la motivación, éstas son la necesidad de afiliación, necesidad de logro y necesidad de poder siendo importantes en la medida en que se convierten en factores determinantes para adquirir comportamientos que afecten de manera relevante el desempeño en trabajos y tareas individuales (McClelland citado por Naranjo, 2009).

La interacción de estas necesidades y la personalidad de cada ser, adquieren relevancia en el desarrollo de un oficio profesional, puesto que dirigen el futuro tanto a nivel personal, como empresarial. Los seres humanos como únicos y diferentes con distintos rasgos de personalidad, carácter y temperamento, así como también de valores, creencias, formas de ver el mundo y la vida; todo lo anterior aprendido por diferentes estilos de crianza, culturas o familias; influyendo a su vez en el esfera donde se construye el ser profesional y donde varían capacidades y potenciales, que finalmente se hará evidente en el nivel de desempeño laboral alcanzado (Labiano, s.f).

Las competencias, capacidades, habilidades y/o potenciales que cada persona coloca al servicio de obtener un desempeño laboral sobresaliente y diferente de sus pares, y partiendo de la idea de que son producto de un proceso de aprendizaje comportamental, permite pensar en que se deben dar unas características específicas en dicho proceso de aprendizaje que posteriormente permitan hablar de una persona emprendedora y un empleado común.

Según una revisión hecha (VanderWerf y Brush, (1989). Citados por Alcaraz, (2004) se concluye que se compone de ciertas características (creatividad, iniciativa, auto-

confianza, energía, capacidad de trabajo, perseverancia, liderazgo, aceptación del riesgo, necesidad de logro, tolerancia al cambio y manejo de los problemas) que al desarrollarse de manera completa e integral favorecen el éxito laboral.

El emprendimiento como una capacidad que se desarrolla depende no solo de los rasgos individuales de personalidad, sino que también viene determinado por las características de la cultura a la que pertenece, puesto que quien manifiesta ser emprendedor evalúa si su contexto sociocultural y económico le permite y ofrece oportunidades de crecimiento e innovación (Moriano, 2005).

El factor socioeconómico juega a su vez un papel influyente en lo laboral y la calidad de vida, en la medida que el desempeño y la calidad de trabajo, se han visto directamente relacionados por la cantidad de remuneración que reciben. Esta dependencia económica ha permitido conocer una nueva perspectiva del ser humano donde sus capacidades, conocimientos y habilidades, los motivan estableciendo posteriormente empresas que le permitan autoemplearse y generar una fuente de empleo a otros y/u obtener mejores resultados dentro de otras organizaciones (Rodríguez, 2009).

Se genera entonces un perfil que se llamará emprendedor correspondiente a personas, cuyas experiencias de vida y características de personalidad configuran a su vez, competencias que los llevan a asumir un rol distintivo en un ámbito empresarial.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La investigación en el área organizacional que describe casos de éxito con características de personalidad y desarrollo de competencias ha sido en su mayoría de corte cuantitativo donde se ha encontrado la existencia de una influencia de éstas con la capacidad de emprendimiento.

El objetivo de estos estudios ha sido identificar y definir las propiedades que hacen parte del perfil emprendedor con el fin de definir las y posteriormente potenciarlas y fortalecerlas a través de programas de formación y capacitación que finalmente logren incrementar la productividad y competitividad de las unidades económicas (Grupo Nueva economía, s.f).

Moriano et al(2001), realizaron un estudio comparando los diferentes tipos de valores y los valores específicos entre un grupo de sujetos emprendedores y otro grupo que no lo son, basados en el Modelo Teórico de Schuwarz (1992). Los resultados muestran que existen diferencias significativas, tanto en el tipo de valores, como en los valores específicos de ambos grupos; estas diferencias apuntan a que los emprendedores están inspirados por unos tipos de valores más individualistas.

De los 60 valores reflejados en el cuestionario el grupo de emprendedores obtiene puntuaciones significativamente más altas en valores como: libertad, disfrutar de la vida, un mundo en paz, amistad verdadera y reciprocidad de favores. Mientras que el grupo clasificado como no emprendedores obtienen una puntuación más alta en orden social, aunque este valor específico tiene muy poca importancia para ambos grupos.

Las diferencias más importantes se encuentran en el valor específico disfrutar de la vida, que forma parte del valor tipo hedonismo. Por tanto, los autores encontraron que los emprendedores dan mucha importancia a disfrutar con aquello que hacen.

En otro estudio realizado en la Universidad Complutense de Madrid (Sánchez, 2003), se encontró que las personas con perfil del autoempleador emprendedor, que en este estudio se definen como "aquellas que han decidido ser dueños de su propio destino" ya que son trabajadores que decidieron independizarse económicamente y crearon su propia empresa a pesar de las dificultades económicas y de competencia en el mercado, desarrollan capacidades de propietario y gerente, quienes a su vez demostraron que se autoemplean para crear su puesto de trabajo y salir del desempleo. Manifiestan que la familia, los amigos, el cónyuge y los compañeros, de mayor a menor importancia, son los grupos que más les apoyan. Los tres primeros, además, les proporcionan modelos a imitar. Mantienen abierta su empresa porque les permite dedicarse a lo que les gusta, ganar dinero y les proporciona independencia.

Responder lo anterior, permite orientar la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las experiencias de vida que apoyan el proceso de construcción del perfil emprendedor de una persona?

por medio de las experiencias extraídas de la vida y las percepciones de tres casos con características de perfiles emprendedores y profesionales, que serán escogidos por medio del método de muestreo por conveniencia con el apoyo directo de la Dra. Luz Estela Lizarazo que hace parte

del Programa Fondo Empresarial del SENA del municipio de San Gil;

JUSTIFICACIÓN

Los estudios que correlacionan las características de personalidad, las experiencias de vida y el desarrollo del perfil emprendedor si bien tienden a conceptualizarlas y describirlas, no determinan cómo es que dichas experiencias influyen en el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades y habilidades que hacen que la persona se encamine a ser un emprendedor.

Otros estudios de corte cualitativo, podrían ofrecer mayor profundidad en este aspecto; sin embargo, la bibliografía es casi nula. Por lo cual permite plantear este estudio como un medio para dar a conocer y ampliar la importancia y la influencia de las experiencias de vida en la formación de un perfil emprendedor y sus repercusiones en el mundo laboral.

El crecimiento empresarial es una situación en la que se hace evidente la necesidad de realizar un proceso de transformación humano, principalmente porque ser competente implica en palabras de Rodríguez y Feliú (2006) citado por González, (2002) poseer un "conjunto de conocimientos, habilidades, disposiciones y conductas que le permiten a la persona la realización exitosa de una actividad". Y dicha actividad estará enfocada en el área laboral, la cual ha vuelto indispensable para aquellos que quieren mejorar su calidad de vida y su estatus social (Varela y Bedoya, 2006).

Para lograr el proceso de transformación humano, se hace indispensable conocer la base sobre la cual se construye, es

decir, la personalidad formada por la adecuación y adaptación de las diferentes experiencias de vida y que dieron como resultado la formación del perfil emprendedor. La personalidad por su parte, es definida como:

“Un patrón de rasgos relativamente permanentes y de características singulares que confieren coherencia e individualidad al comportamiento de una persona. Los rasgos contribuyen a las diferencias de comportamiento, la coherencia a lo largo del tiempo de dicho comportamiento y la estabilidad del mismo en las distintas situaciones. Las características son cualidades exclusivas de un individuo que incluyen atributos como el temperamento, el aspecto físico y la inteligencia” (Feist y Feist, 2007).

Según Adler (1956) citado por Feist y Feist, 2007, p. 71) la personalidad se reduce al logro de un objetivo que es “la lucha por el éxito o la superioridad”; en donde cada persona se traza un “objetivo ficticio propio” construido a partir de la herencia y las experiencias con el entorno.

Sin embargo, el alcance de dicho objetivo no está determinado ni por la herencia ni por el ambiente sino por la capacidad creativa de la persona para determinar libremente su comportamiento y desarrollar su propia personalidad, ya que es la herencia genética la que establece el potencial y por medio de la interacción con el ambiente se desarrolla el interés social.

Los seres humanos están influenciados a lo largo de la vida por experiencias vividas de forma particular, que pueden influir negativa o positivamente en el comportamiento y en la definición de la vida diaria de las personas

dependiendo de las capacidades de afrontamiento y de adaptación que han adquirido a través de los años, las cuales determinan el éxito futuro de los empresarios como grandes emprendedores o generando empresas insostenibles (Labiano, s.f).

El abordaje de dichas experiencias en este estudio, pretende revisar desde un enfoque cualitativo si representan factores determinantes de la formación de un perfil emprendedor.

Por tanto, es primordial identificar las principales variables que definen un perfil emprendedor a través de las experiencias de vida y las características de personalidad permitiendo a su vez, obtener más conocimiento de las mismas. Finalmente, se espera un aporte a la proposición de programas de capacitación, que busquen potencializar y fortalecer desde edades tempranas y teniendo en cuenta la personalidad a la formación de futuros emprendedores.

OBJETIVOS

Objetivo general

Analizar las experiencias de vida a la luz del perfil emprendedor a partir de tres estudios de caso de emprendedores pertenecientes al Programa Fondo Emprender, del SENA del municipio de San Gil.

Objetivos específicos

Conocer las experiencias de vida de los participantes que influenciaron la formación del perfil emprendedor.

Identificar habilidades y competencias que, desde los participantes, se reconocen como aportantes al desarrollo del

perfil emprendedor.

Indagar sobre los factores asociados a la crianza y los procesos de educación familiar y cultural que han recibido los participantes a lo largo de su vida.

ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

El concepto de emprendedor ha sido ampliamente estudiado en cuanto a definición, factores de personalidad, comparaciones de desarrollo dependiendo los diferentes factores socioeconómicos y su afectación y sostenimiento en el éxito empresarial.

Un claro ejemplo de esto, es un estudio titulado El perfil psicosocial del emprendimiento realizado en España (Moriano, 2005) cuyo objetivo era describir y analizar aquellas variables psicosociales que permiten explicar y predecir la intención de emprender, basados en estudios anteriores sobre la creación de empresas y los emprendedores, tanto a nivel internacional como nacional; éstos coinciden en señalar una menor participación de las mujeres en el trabajo por cuenta propia, ya que se ven influenciadas fuertemente por la familia y por generar una estabilidad y seguridad laboral y por consiguiente económica.

En lo que respecta a España, el informe ejecutivo de GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2005), investigación conjunta realizada entre Babson College y London Business School, indicaba que sólo el 28% de los emprendedores eran mujeres. De esta forma, mientras en nuestra sociedad los aspectos sociales que rodean la creación de empresas no sean positivos, las mujeres presentarán una menor intención de desarrollar su carrera profesional a través del autoempleo,

tal y como sucede en la actualidad. Por el contrario, la formación de la intención emprendedora en los hombres está fuertemente ligada a los factores personales, especialmente al desarrollo del control percibido o autoeficacia emprendedora.

En lo referente a Colombia en un estudio realizado por la GEM (Pereira, Vesga, Quiroga et al, 2013), se reconoce que para iniciar un negocio las personas desarrollan características diferentes, adecuadas a la motivación que posean. Para ésto se establecen dos tipos de emprendedores:

- **Emprendedor por necesidad:** son aquellos individuos que generan oportunidades laborales guiados por la necesidad de asegurar una estabilidad económica y de sostenimiento para sus familias. Este tipo de emprendedores suelen estar distribuidos de manera equitativa entre los géneros pero se hace una diferenciación según las edades, es decir, en Colombia entre las personas jóvenes (18 a 24 años), es mayor la participación en hombres que en mujeres; lo cual se invierte en las personas en edades mayores (54 años en adelante) donde el porcentaje de emprendedores por necesidad es más alto en las mujeres que en los hombres (véase Apéndice 1).
- **Emprendedor por Oportunidad:** estas personas se caracterizan por tener mayores niveles de ambición, es decir, por la motivación de generar empresas que aumenten su nivel de ingreso y riquezas que no hubieran conseguido desempeñándose en cualquier empleo.

En este caso las distribuciones por edades son bastante similares entre hombres y mujeres, donde la dinámica tiende a ser más un fenómeno en los jóvenes (25 y 35 años) que en las personas mayores (véase Apéndice 2).

- Dentro del grupo de los emprendedores por oportunidades se reconocen los *emprendedores de alto potencial* de crecimiento que se compone de dos niveles que se determinan por sus altas aspiraciones de crecimiento, en el primero están aquellos que esperan crear 10 empleos o más y crecer en un 50% o más en los próximos dos años (apéndice 3). Y en el segundo aparecen aquellos con ambiciones aún más altas en donde los emprendedores aspiran a crear más de 19 empleos en los siguientes 5 años (apéndices 4). Al igual que en las cifras de los emprendedores por oportunidades la distribución entre hombres y mujeres no varía sustancialmente en los diferentes rasgos de edad; el mayor potencial de crecimiento se ve en los emprendedores con edades entre los 25 y 34 años de edad.

En otro estudio realizado en México por Alcaraz (2004), el propósito estuvo orientado a determinar varios elementos no analizados hasta el momento dentro del Programa Emprendedor y en particular del curso sello de Desarrollo de Emprendedores (OR-00802), del Tecnológico de Monterrey, entre ellos: las características específicas que con mayor énfasis favorecen el desempeño de los emprendedores, los niveles de entrada y salida de dichas características en el proceso de formación del alumno a través del curso antes señalado y por

ende la efectividad del curso en la promoción y desarrollo de estas características, a través del diseño de un instrumento de evaluación, que permita la medición de las características seleccionadas del perfil del emprendedor.

Los resultados obtenidos reflejan que el proceso formativo del curso de desarrollo de emprendedores parece favorecer el desarrollo de ciertas características del perfil emprendedor, sin embargo; las características del perfil emprendedor como creatividad, auto-confianza, perseverancia, capacidad para afrontar el riesgo, capacidad para manejar problemas tienen una alta correlación, por lo que se hace indispensable llevar a cabo análisis más completos que permitan generar un modelo de comportamiento válido para enfocar el desarrollo de las características distintivas de mayor impacto en el desarrollo del emprendedor (Alcaraz, 2004).

En cuanto a los perfiles emprendedores en Colombia, se realizó una investigación en la Universidad del Norte (Barranquilla, Colombia), con el objetivo de establecer y analizar cuál es el perfil actual de la mujer emprendedora en el país.

De acuerdo con el análisis de la información proveniente del estudio realizado en el 2007 en Colombia por GEM para el emprendimiento de la mujer en el país:

"ciertas características de la mujer empresaria colombiana que un contexto general la muestran relativamente optimista y algo temerosa a la hora de correr riesgos. Factores como la edad, la cualificación del trabajo al que se ha accedido, la educación formal y el nivel de los ingresos del hogar

son importantes factores socioeconómicos que afectan la decisión de la mujer colombiana a la hora de empezar un negocio”

Por último, Rosero y Molina (2008) en la Universidad del Valle (Cali), hacen referencia a la identificación de ciertas tendencias y orientaciones teóricas referidas al tema del emprendimiento. El tema se presenta considerando tres elementos que lo impactan:

- El individuo emprendedor: en el que se plantea también que la capacidad de actuar en función del logro, innovación, creatividad o energía creativa, toma de riesgos, autonomía, introversión, neuroticismo, motivación son aspectos que se evidencian en mayor o menor grado y que determinan ese potencial de emprendimiento de un sujeto.
- El desarrollo emprendedor: en el cual se hace evidente que el emprendimiento y los emprendedores, han de ser considerados en un marco de complejidad en dónde el contexto, las relaciones, los factores micro e igualmente aquellos de tipo estructural resultan determinantes para su emergencia, constitución y desarrollo.
- El aprendizaje emprendedor: en el que se encuentra el interés por analizar, el papel que cumplen los conocimientos, creencias y experiencia previa, frente a las demandas de creatividad e innovación de los procesos emprendedores.

Se recalca por parte de los investigadores que a nivel individual, cada vez se descarta más la investigación orientada a determinar las características de personalidad

como posibilidad explicativa de la acción emprendedora. Se asume por otra parte, que el saber, el conocimiento, tiene un rol paradójico en tanto que puede favorecer, como también obstaculizar, asuntos inherentes al emprendimiento tales como la creatividad.

MARCO TEÓRICO

Como primera instancia se hace necesario conocer cuál es el perfil emprendedor que en otras investigaciones se han llegado a describir, para esto se hace necesario definir los conceptos de emprendimiento y emprendedor.

Teoría de las necesidades

McClelland (1998) (citado por Naranjo et al, 2009) desarrolla una teoría sobre las necesidades que componen la motivación; son importantes porque inducen a las personas a comportarse de diferentes formas que afectan el desempeño en muchos trabajos. Estas son:

- a) Necesidad de afiliación, que se entiende como el medio de lograr la aceptación de otras personas a través de la interacción de orden social; en ciertos casos está relacionada con la necesidad de que los puntos de vista dados sean aprobados por los otros.
- b) Necesidad de logro, que es la necesidad que impulsa a los sujetos a superar las normas y estándares establecidos al realizar sus actividades a través del empoderamiento y la responsabilidad, y a mejorar sus propias realizaciones en ocasiones sin tener en cuenta las recompensas.
- c) Necesidad de poder, que se refiere a la necesidad de ejercer influencia y control sobre el otro,

estas personas tienen preferencia por las situaciones competitivas y orientadas a lograr un mayor estatus.

Emprendimiento

El emprendimiento puede definirse desde el individuo emprendedor como "...una persona con capacidad de innovar; entendida ésta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva" (Ley de cultura y emprendimiento (2006), citado por Modulo identidad y emprendimiento (s.f)).

Esto ubica contextualmente a la persona como un "promotor, dinamizador y actor" de una cultura que incluye componentes de creatividad y autonomía para lograr su desarrollo, ligados al actuar ético tanto en el ámbito individual como en el de la responsabilidad social (Modulo identidad y emprendimiento, s.f).

Se pueden diferenciar tres tipos de emprendimiento que están ligados por condiciones de causa y efecto, esto son (Modulo identidad y emprendimiento, s.f):

- **Emprendimiento social:** Dado por la capacidad de una sociedad de afrontar sus situaciones problemáticas y de promover pautas de mejoramiento para el bienestar social. Está relacionado con ciertas costumbres dadas por la cultura.
- **Emprendimiento empresarial:** También conocido como "empresarismo". Hace referencia a la capacidad de las personas de generar empresa o a la capacidad de una organización para crecer y desarrollarse, eso sí, manteniendo pautas de responsabilidad social y ética empresarial.

- **Emprendimiento individual:** Es la capacidad de una persona de ser creativa e innovadora en todos los aspectos de su vida: familiar, social, laboral, de hábitos saludables, de estudio, de espiritualidad, etc. Es decir, es la capacidad que tiene un individuo de dejar mejor cada sitio o situación por la que pasa por mero de haber estado ahí con sus potencialidades. Es dejar huella, siempre y cuando la huella sirva al desarrollo humano integral.

Emprendedor

Según Carton, Hofer y Meeks (1997) citados por Escobar (2009) el emprendedor es "el individuo, o equipo de personas, que identifica una oportunidad de negocio, reúne los recursos necesarios, crea la empresa y es el último responsable de las consecuencias y el desarrollo de la organización". Por otro lado, McClelland (1998) debido a que las necesidades que plantea son las motivaciones que llevan a las personas a tener el perfil emprendedor (Citados por Alcaraz, 2004).

Así mismo, menciona que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas como todo ser humano, las cuales son: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder. En donde la necesidad de logro es la más importante y dominante para determinar sus actitudes y actuaciones correspondientes. Demac (1991) citado por Alcaraz (2004), menciona algunas más que pudieran contemplarse en las anteriores tres, como: Necesidad de Independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear.

Los emprendedores actúan también como catalizadores de la actividad económica, pues aparte de los efectos microeconómicos que la creación de empresas tiene en el

ámbito local donde estas nacen, que también repercuten al nivel de la economía nacional. Un emprendedor no sólo contribuye con los efectos económicos directos de la creación de su propia empresa, sino que también es alguien capaz de aumentar la capacidad productiva y de crear oportunidades para otros empresarios. Cada vez que un emprendedor crea un nuevo servicio o producto está abriendo la posibilidad de diseñar y lanzar nuevos productos o servicios complementarios que ayudan al crecimiento de la economía (Sánchez, 2004).

Características del emprendedor

En el perfil emprendedor se pueden diferenciar tres tipos de características el ser, el saber hacer y el espíritu emprendedor que a su vez complementan entre sí la personalidad y las características que la persona ya posee.

Características del Ser. En la bibliografía, se localizan autores como Lavington (1922), Ronstadt (1985), Cole (1959), Shapero (1975), Casson (1982), entre otros, citados por Alcaraz (2004) que se han encargado del estudio del perfil emprendedor, y los cuales coinciden en que las características mencionadas más recurrentemente (en un total de 60) y que se diferenciaban claramente unas de otras, fueron:

- Creatividad
- Iniciativa
- Auto-confianza (confianza en sí mismo)
- Energía y capacidad de trabajo
- Perseverancia
- Liderazgo
- Aceptación del riesgo

- Necesidad de Logro
- Tolerancia al cambio
- Manejo de Problemas

Características del saber hacer. Para un emprendedor es importante saber que para crear un negocio y mantenerlo con éxito, necesita desarrollar unas series de habilidades, llamadas competencias, que no tienen que ver con el conocimiento sino con la manera de actuar. Según Díaz (2009) algunas que se consideran las más importantes son:

- El saber comunicar, el empresario debe aprender a ser efectivo en su comunicación verbal y no verbal y eso supone establecer contactos clave y en forma oportuna. Desde conseguir una cita hasta obtener una información por internet, pasando por la entrevista con el gerente del banco, exige que el empresario se prepare para hablar asertivamente.
- Crear e innovar: El empresario debe destinar buena parte de su tiempo a pensar en crear proyectos originales o innovar con los ya existentes. Tener mentalidad emprendedora es proponer nuevos caminos o novedosos destinos para llegar al éxito. Algo que alimenta la creatividad del empresario es estudiar casos de negocio; lo puede sorprender descubrir cómo en el mundo entero inventan negocios que encuentran seguidores por ser innovadores.
- Trabajar en equipo: Un empresario sabe que para alcanzar sus sueños debe recibir y manejar el talento de muchas personas, como instructores, socios, accionistas, proveedores, aliados, colaboradores o clientes. La clave es saber

conformar el equipo y no sentirse solo, estableciendo la comunicación y el contacto necesarios para pedir ayuda en el momento oportuno. Ya no existen los empresarios exitosos que solos pueden sacar su empresa adelante: esos mitos en la actual economía han desaparecido.

- **Asumir riesgos:** Si bien el objetivo de estructurar un plan apunta, entre otras cosas, a minimizar riesgos y a tener planes de contingencia, el simple hecho de emprender un negocio obliga al empresario a asumir las consecuencias de sus decisiones. Algunos riesgos pueden incluir no tener ingresos fijos durante algún tiempo, desestabilizar su familia o exponer su capital o recursos para invertir en su empresa. Necesitará mucho valor para defender y seguir adelante con su proyecto.
- **Saber negociar:** diferente de saber vender, esta competencia se refiere a su capacidad de conseguir lo que quiere en un escenario de equidad y respeto. Ser empresario es muy diferente de ser negociante y querer siempre obtener ventaja. Si también ganan, los que negocian con usted tendrán ganas de ampliar las transacciones y sentirán confianza. El empresario debe saber negociar su tiempo, su producto y su aspiración. Ante el gerente del banco, con sus socios, proveedores o empleados, se verá enfrentado todo el tiempo a negociar.
- **Ser líder:** Convertirse en empresario no es empezar a ser jefe, sino tener la oportunidad de liderar su proyecto y saber influir en los demás para que aporten lo mejor de su talento en la consecución de sus metas. Si antes no ha tenido la oportunidad de

dirigir equipos, valdría la pena capacitarse para hacerlo. Un buen empresario lidera con el ejemplo y logra que su equipo (empleados, proveedores, accionistas, socios, aliados, familia) lo siga con entusiasmo.

Investigar, ser curioso. Estar actualizado es una de las fortalezas de un empresario. Se debe estar atento a los sucesos del entorno y de su categoría de negocio. El empresario debe ser curioso y siempre querer saber más, para lo cual es indispensable que sepa dónde buscar información y determinar la calidad de la misma. Un empresario que investiga tiene más ideas para innovar y mantener diferenciadores en su negocio.

Características del espíritu emprendedor. También podemos encontrar según un artículo *Mentalidad emprendedora- un proyecto de vida (SENA, s.f)*, se consideran como características esenciales de un emprendedor son:

- La Emancipación, que es la búsqueda de la libertad y la independencia como principal motivación para emprender.
- La Moderación en la ambición. El emprendedor ve el dinero como una consecuencia inevitable, no como un objetivo en sí mismo.
- La Pasión, pues emprender es estar dedicado en mente, cuerpo y alma, todo el tiempo, al proyecto.
- Los Resultados, pues los emprendedores sueñan, pero sobre todo hacen, hacen y hacen. Su foco siempre está puesto en lograr resultados concretos.
- La espiritualidad, ya que los emprendedores suelen combinar su trabajo profesional con un profundo

trabajo espiritual consigo mismos. Mejorar como personas.

- Novicio, pues el emprendedor muestra una voluntad permanente de aprender
- Disfrute del camino que es el equilibrio entre la dureza de sortear obstáculos y el placer y el humor de disfrutar cada paso que se da día tras día.
- Éxitos compartidos, ya que el emprendedor ve a los integrantes de su equipo como socios y busca formas de compartir con ellos.
- la Determinación, dado que el emprendedor toma el tiempo necesario para las decisiones; muestra gran seguridad y firmeza en sus acciones
- El optimismo y sueños, pues el emprendedor tiene esperanza y una clara visión sobre hacia dónde puede y quiere llevar su futuro y el de su empresa.
- La responsabilidad que asume, una responsabilidad incondicional frente a su destino. Igualmente, frente a lo que implica asumir riesgos.

Competencias

Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario identificar las habilidades que las personas logran desarrollar a través del tiempo y las experiencias, por eso es importante delimitar cierto grupo de competencias que toda persona con perfil emprendedor debe poseer.

Las competencias laborales han recibido diferentes definiciones y entre ellas se encuentra la propuesta por Vargas (1999) Citado por Barrera (2002), quien dice que una competencia laboral

"Consiste en una capacidad de hacer, de llevar

a cabo las funciones propias de una ocupación conforme a resultados deseados integrando conocimientos, habilidades y comprensión. Tales componentes deberían estar presentes de manera articulada en todo desempeño para que pueda considerársele idóneo”.

Tipos de competencias

Las competencias laborales suelen clasificarse en tres tipos fundamentales (Barrera, 2002):

Básicas. Se refieren a los procesos fundamentales para el desempeño de cualquier ocupación y constituyen la base de construcción de los demás tipos de competencias. Algunos ejemplos son: lectura, escritura, comunicación oral, matemáticas básicas, etc.

Genéricas. Se refieren a procesos de realización de tareas laborales comunes a varias ocupaciones profesionales. Algunos ejemplos son: negociación, establecimiento de alianzas estratégicas, uso de la informática, interacción con clientes.

Específicas. se relacionan con tareas laborales concretas y propias de una determinada ocupación. Por ejemplo: la realización de psicoterapia, la operación de pacientes, la realización de la contabilidad de una empresa.

Características del perfil emprendedor según el tipo de personalidad

Para Schollhammer (1980) Citado por Alcaraz (2004, p. 14), el emprendedor además se puede dividir en 5 tipos de

personalidad:

- El emprendedor administrativo: Hace uso de la investigación y desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista: Busca constantemente las oportunidades y se mantiene despierto a las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo: Se mantiene en una continua innovación que permita el crecimiento y mejora de lo que hace.
- El emprendedor incubador: En su afán por el crecimiento y búsqueda de oportunidades y de su preferencia por la autonomía, crea unidades independientes que eventualmente se convierten en nuevos negocios incluso a partir de uno ya existente.
- El emprendedor imitador: Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de los mismos.

Así pues, conforme a la revisión hecha, el emprendedor es en última instancia una persona con una serie de características que le permiten detectar oportunidades, generar conceptos de negocio a partir de la creación, innovación o mejor utilización de recursos, para alcanzar logros, asumiendo el riesgo inherente a su toma de decisiones y la puesta en marcha de las mismas (Alcaraz, 2004).

MÉTODO

Tipo de investigación

El tipo de investigación que se realiza es cualitativa.

Según Rodríguez, Gil y García (1996) esta metodología permite “estudiar la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas”.

Este enfoque, facilita realizar un análisis a profundidad de las experiencias de vida de los participantes, porque permite indagar de manera personal acerca de qué experiencias y qué características de personalidad específicamente orientaron en ellos un perfil emprendedor.

La investigación cualitativa, además, implica que el observador transmita de forma clara y precisa la información dada por la persona objeto de estudio acerca de sus propias experiencias y percepciones del mundo social y de la interacción con los demás, y como estas relaciones aportan y han desarrollado e influenciado de diferentes formas las características de su personalidad convirtiéndolo, para este caso en particular, en un emprendedor (Rodríguez, et al, 1996).

Diseño

El tipo de diseño de estudio es de caso. Para Rodríguez, et al. (1996) “implica un proceso de indagación que se caracteriza por el examen detallado, comprensivo, sistemático y en profundidad del caso objeto de interés”.

Sujetos

La población que hace parte del objeto de estudio está comprendida por cerca de 10 emprendedores en proceso de formación de proyecto, tres de los cuales conformaron la muestra de investigación no probabilística seleccionada por

conveniencia, con los siguientes criterios de inclusión:

- Tener un rango de edad entre 20 y 40 años.
- Estar en proceso de formulación de su proyecto empresarial.
- Ser residentes del municipio de San Gil.
- Contar con la aprobación de la gestora líder, experta en emprendimiento.

Instrumentos

Para obtener la información requerida para el desarrollo de este estudio se contó con:

- Una Entrevista estructurada, en la que se llevó a cabo una planificación de la misma a través de un guión de preguntas abiertas que determino aquella información que se deseaba obtener; además, se le permitio al entrevistado la realización de matices en sus respuestas que le dieron un valor añadido a las respuestas que dió (García, s.f); de igual manera está enfocada en conocer las diferentes experiencias de vida, puntos de vista y percepciones.
- Recursos físicos: hojas y lapicero para tomar apuntes y grabadora.

Procedimiento

Se selecciono la muestra, teniendo en cuenta las variables importantes que deben contar los participantes, como lo es , hacer parte del grupo fondo emprender del sena, esta entrada inicial al campo se realizara contactando a la señora xxxxx Lizarazo la cual esta encargada del grupo y es la líder. Se hara un contacto

secundario con los 3 participantes elegidos por meritocracia y por ser apropiados para la muestra. Favoreciendo la accesibilidad a los participantes y la conveniencia.

Prosiguiente a esto se realizara contactos y encuentros con los participantes en donde se investigara su perfil su trabajo y se inciara una relación social con los aprticipantes por via telefónica, y prosiguiente para programar, los encuentros y las citas, con los aprticipantes dependiendo del tiempo con el que ellos cuentan.

Despues de decidir los lugares de encuentro se llevo acabo las entrevistas, personalidas con los participantes contando con un espacio y un ambiente tranquilo y adecuado.

quienes en primer momento diligenciarón el consentimiento informado y posteriormente desarrollarán las preguntas de la entrevista, permitiendo este espacio investigar en profundidad accediendo un espacio tranquilo para el participante en donde pueda expresar sus vivencias y experiencias de una manera comoda.

Se realizó el análisis de la información recabada en las entrevistas a través de los métodos de conceptualización y categorización.

Plan de análisis de resultados

Obtener la información por medio de la entrevista semiestructurada.

Registro, transcripción y orden de la información, para

este caso la recolección de las respuestas se hará a través de una grabadora de voz y posteriormente se hará la transcripción de las respuestas de manera clara y legible como una forma de organizar la información obtenida.

Conceptualización de los datos, según Strauss y Corbin (2002, p. 112) "con el fin de permitir a los investigadores reunir acontecimientos, sucesos u objetos similares bajo un encabezamiento clasificativo común", es decir, etiqueta; en este caso entendidos como características y experiencias de vida del perfil emprendedor arrojadas en las respuestas de la entrevista.

Categorización y subcategorización de los conceptos, que se definen como el proceso a través del cual se agrupan los conceptos bajo un orden abstracto elevado basado en su capacidad de explicar lo que está sucediendo; además, que le permite al analista reducir el número de unidades con las que trabaja y a su vez le brindan una perspectiva analítica porque posee el potencial de explicar y predecir (Strauss y Corbin, 2002).

Codificar la información, según Rubin y Rubin (1995) Citado por Fernández (2006, p. 4) "codificar es el proceso mediante el cual se agrupa la información obtenida en categorías que concentran las ideas, conceptos o tema similares descubiertos por el investigador, o los pasos o fases dentro de un proceso".

Integrar la información, "relacionar las categorías obtenidas en el paso anterior, entre sí y con los fundamentos teóricos de la investigación" (Fernández, 2006).

RESULTADOS

La cultura es de gran relevancia para los emprendedores, teniendo en común su lugar de nacimiento y las costumbres propias de la cultura santandereana, la cual se resalta por su talante, el empuje, el carácter fuerte y emprendedor de sus habitantes aportando al desarrollo de la personalidad del futuro líder y emprendedor.

Los tres refieren que esto ayudó a construir su personalidad y sus ganas de emprender, como lo menciona el sj3 "me siento identificado, la gente santandereana es muy pujante echada a delante tenemos ese puntico de envidiosos somos muy echados para adelante, somos emprendedores". Demostrando de esta manera como la cultura y el ambiente social influye en la construcción del perfil emprendedor y en su carácter.

La religión es un factor que influye en la vida de los emprendedores y hace parte de su cultura aprendiendo, ellos lo hacen teniendo fe y esperanza de alcanzar sus sueños aplicando las normas y formas de vida aprendidas en su propia religión influenciando en su vida y en su desarrollo personal en su mayoría por la iglesia y la religión católica.

Por el paso por su cultura y su medio ambiente tuvieron la oportunidad de encontrarse con diferentes personas entre éstas emprendedores independientes de su vínculo familiar, los cuales ayudaron e influyeron en la vida y en el desarrollo de la personalidad de los participantes basándose en su propia experiencia de vida.

De esta manera lograron crear un alto nivel de motivación y esperanza para alcanzar las metas imitando

las actitudes de emprendimiento de sus mentores, como lo refiere el sj1 "él me explicaba desde su experiencia y lo que hacía era motivarme, si ese man pudo tan duro que le tocó y vea como termino yo como no voy a poder, esos consejos siempre los voy a tener presente" logrando generar un deseo de cambio y mejora en los participantes, siendo una variable importante en la vida de los emprendedores y el camino por lograr su futuro éxito.

La educación hace parte de la cultura, en la cual se encontró que los emprendedores participantes han realizado diferentes tipos de estudios empezando por su básica primaria pasando por la secundaria hasta llegar a estudiar y prepararse en pregrado. El haber tenido clases en el colegio o en la universidad, o el haber tenido formación sobre emprendimiento con talleres y demás actividades lograron influenciar el perfil emprendedor como en el caso del Sjl "nos inculcaron el emprendimiento veíamos esa materia y nos decían que era mejor crear empresas y no ser empleado".

demostrando de esta manera la importancia que tiene el aprendizaje enfocado en el emprendimiento desde una temprana edad, ofrecido en las instituciones educativas, incentivando a los estudiantes a ser partícipes del emprendimiento como lo sugiere el Sjl "El colegio me inculcó que yo debía tener mi cosas por aparte, yo quiero tener mi empresa, no quiero ser empleada, en el colegio también hacíamos muestras empresariales y ferias cada año las hacen y hacíamos cosas, yo sacaba ideas, ganábamos premios, porque al momento de sustentarlo nos iba bien y también al final recibíamos reconocimientos por ésto". Viéndose motivado a lograr su independencia financiera y económica.

En lo que refiere a la personalidad y la percepción de ellos, se encontró que todos tienen un alto conocimiento de su propia personalidad describiendo con claridad y seguridad las características, que ellos creen y perciben que son los que conforman su persona. Se caracterizan por cualidades como, el liderazgo, la responsabilidad y la "verraquera". Estas habilidades y rasgos se han ido desarrollando y potencializando para lograr un crecimiento personal del futuro emprendedor.

Además, se encontró que cada uno tiene una autopercepción y un auto concepto en su mayoría positivo, así, por ejemplo, lo refiere el sj2 "yo me considero una mujer muy responsable trabajadora emprendedora, organizada lo más importante con amor a Dios y a mi familia". Y EL SJ3 al describirse " empresario con mucha visión muy honesto muy puntual en mis cosas, muy seguro de lo que hago y tengo un punto bastante a favor, soy arriesgado , de tener mis cosas, me arriesgo a tener mis metas, y las alcanzo como sea, y si me pongo metas las cumpla y si me nacen ideas, las logro hasta que se hacen realidad luego la transformo hasta que sean exitosas". Este conocimiento de las propias cualidades habilidades y talentos hacen que el emprendedor tenga mayor seguridad en sí mismo, y en los proyectos que se proponen.

Pero este auto concepto no solo se limita a las cosas positivas de la personalidad sino también conocen sus propias debilidades y defectos. Los participantes a su vez, son conscientes de sus debilidades y se esfuerzan por mejorarlas debido a que comprenden el resultado que el mejorarlas traería para su futuro personal como lo refiere el sj3 "soy muy perfeccionista quiero que las cosas se hagan ya, y de pronto no soy muy constante en mis cosas,

y eso debo mejorarlo porque la constancia hace un gran empresario".

También se encontró en los participantes un espíritu emprendedor el cual se evidencia al crear nuevas ideas, innovadoras dándoles una ventaja en la competencia al mostrarse creativos y originales. Así como lo refiere el sj1 "la verdad siento que no me detiene nada, por más problemas, o por vainas que le echa la gente a uno " "me gusta llamar la atención en los stand, buscar la manera que se llamativo diferente", generando a su vez, una nueva forma de ganar beneficios para el emprendimiento propio.

Los emprendedores a su vez piensan que los demás tienen un buen concepto sobre ellos, debido a su buena actitud y comportamiento con los demás, mostrando grandes habilidades sociales y dándoles un papel importante a éstas, como lo refiere el SJ2 "me imagino que tienen un buen concepto mío, siempre que necesitan algo, una ayuda desde que yo pueda y sepa les colaboro, mis familiares me dan mucho ánimo, me dicen que soy muy emprendedora persistente con lo que quiero y las metas que me propongo" influenciando la construcción del propio concepto y de las relaciones personales.

La realización del negocio se ve influenciada por las diferentes motivaciones que mueven a los emprendedores, entre éstas se encuentran las de oportunidad, ambición y necesidad viéndose relacionado con la decisión de los emprendedores de empezar de cero entre la necesidad de encontrar un mejor trabajo en donde se pueda tener mayor independencia e intentando cubrir las necesidades propias del mercado, para lograr crear un negocio sustentable como lo refiere el sj3 " lo empresario que soy , y lo joven que soy, lo creé y llegó a mi vida simplemente por una

idea, que vi en la sociedad en el municipio que viví, también en el crear, y de pronto producir un alimento que es una necesidad que vivimos todos el día "; así mismo, se vieron influenciados por las diferentes oportunidades que les ofrecieron viéndola como una opción para comenzar el emprendimiento .

En la parte relacionada con la familia se encontró que los emprendedores tienen muy buenas relaciones familiares, cuentan con vínculos afectivos sólidos y cercanos, estas familias comparten mucho tiempo juntos, muestran apoyo y se colaboran mutuamente, siendo una razón de motivación constante para los participantes de emprender, muchas de las costumbres familiares y actitudes aprendidas y heredadas influenciaron el emprendimiento actual como lo expresa el sj3 "es una relación muy buena de amigos, donde todos nos aportamos y nos apoyamos el uno al otro, donde estamos en la buenas y en las malas en cualquier momento de necesidad nos ayudamos y en las buenas nos aplaudimos y en general no la llevamos súper bien".

Los emprendedores, además, tienen metas claras variando entre corto, mediano y largo plazo, son grandes soñadores, se fijan metas, y se esfuerzan por cumplirlas, ayudando y asegurando de una u otra manera el poder realizarla con éxito. Como lo refiere el sj3 refiriéndose a uno de sus planes "a largo plazo me veo trabando muy duro y parejo teniendo mi propia empresa" teniéndolos en cuenta de una manera positiva y con gran sentimiento de esperanza y fe.

El haber realizado su microempresa y haberse arriesgado a comenzarla, les trajo una serie de consecuencias a los tres emprendedores tanto positivas

como negativas, variando en cada caso único, entre éstas, se observa que la falta de tiempo sea de las mayores consecuencias que dificultan a los emprendedores en su paso por la construcción de su empresa o negocio como lo expresa el SJ3 "El tiempo de disposición son horarios extensos pero para las personas que quieren salir adelante que son emprendedoras y quieren ser alguien en la vida, debe ser una constancia un riesgo y dedicación".

Los participantes referencian que pueden trabajar individualmente y en grupo pero consideran que el trabajo en grupo trae mejores resultados como lo sugiere el SJ2 "pues yo pienso que para obtener buenos resultados es indispensable trabajar en grupo y tener un buen engranaje es la mejor forma de trabajar".

También se sienten a gusto delegando tareas y acatando órdenes, refiriéndose a esto el sj3 expresa "primero soy una persona muy ordenada en mis formadores siempre dejo tareas a cada una de las personas, el hecho de delegar tareas, es una responsabilidad para las personas y debe haber un sentido de pertenencia para que lo que estén haciendo sea suficiente e independiente", así como también consideran que han influenciado a otras personas en otros proyectos y empresas positivamente motivándolos o ejerciendo algún tipo de influencia para participar y crearlo refiriéndose a esto el SJ2 "una chica que creó una idea de dulces de linaza, a mí me pareció muy buena idea, pero otros la criticaban, yo le dije que buscara nuevas opciones".

Finalmente, los tres emprendedores se caracterizan por el gusto por el aprendizaje y mejorar su persona y su calidad de vida; es por esto que aceptarían con gran disposición tomar diferentes tipos de aprendizajes en

cursos, talleres o capacitaciones en emprendimiento, mejorando así su capacidad profesional y aumentando sus habilidades y conocimientos nuevos. Como lo expresa el sj1 "Si claro son súper buenas, eso le ayuda a uno a estar en constante inspiración, si no hay plata no pasa nada, usted tiene la idea y aprender nuevas cosas importantes como el mercado, que es realmente importante".

DISCUSIÓN

Las experiencias de vida de los participantes han tenido diferentes repercusiones en la construcción de la personalidad y del perfil emprendedor teniendo en cuenta diferentes estados de la sociedad, como la familia, los estudios realizados, profesionales y la relación del emprendedor con el ambiente, su sociedad y su cultura.

Por ésto (Labiano, s.f) explica que estas experiencias vivenciadas de forma particular, pueden influir negativa o positivamente en el comportamiento y en la definición de la vida diaria de las personas, dependiendo de las capacidades de afrontamiento y de adaptación que han adquirido a través de los años, las cuales determinan el futuro de los empresarios.

De esta manera los participantes han refiriendo haber tenido diferentes experiencias y en su mayoría todas las han tomado positivamente para aprender nuevas lecciones de vida y para crecer como personas; ésto lo refiere el sj1 cuando expresa ""me considero verraca porque no me lo han dado en la vida todo, y le doy gracias a Dios por eso, porque nos enseña a valorar lo que tiene si yo no hubiera trabajado por eso no las cuidaría".

La cultura, el lugar de nacimiento y un vínculo

familiar positivo, son algunos de los factores que lograron influir y aportar al desarrollo del perfil de los tres emprendedores, ésto lo constata el sj3 al referir "me siento identificado con mi cultura, la gente Santandereana es muy pujante echada a delante tenemos ese puntico de envidiosos pero somos muy echados para adelante, somos emprendedores".

Los emprendedores también se ven influenciados a generar un perfil emprendedor debido a sus necesidades; a ésto se refirió McClelland (1998) (citado por Naranjo et al, 2009) quien en su teoría se enfocó sobre las necesidades que componen la motivación; el autor expone porque son importantes y porque inducen a las personas a comportarse de diferentes formas que afectan el desempeño en muchos trabajos. Estas son: Necesidad de afiliación, Necesidad de logro, Necesidad de poder.

los participantes se vieron influenciados por las tres necesidades de la teoría de McClelland, reflejándose en que , para ellos, es importante la relación con sus familiares y conocidos, el crear nuevas oportunidades de trabajo para las demás personas y el llenar las necesidades de su comunidad, constatando ésto con lo que sj3 expone al referirse: "lo empresario que soy, lo joven y lo que soy, lo creé yo mismo, llegó a mi vida simplemente por una idea, que vi en la sociedad en el municipio que viví, también en el crear, y de pronto producir un alimento que es una necesidad que vivimos todos el día a día".

Por tanto, las experiencias de vida, la cultura y las habilidades y competencias aprendidas a lo largo de los años, han logrado desarrollar una personalidad con las

características que conforman el perfil emprendedor. En la que se constató que los tres participantes tienen un auto concepto y una autopercepción muy positiva sobre sí mismos, son conscientes de sus habilidades y están constantemente mejorándolas.

se halló gran similitud entre las características positivas mencionadas y las características del Ser estudiadas por autores como Lavington (1922), Ronstadt (1985), Cole (1959), entre otros, citados por Alcaraz (2004) en la que coinciden en que las características mencionadas más recurrentemente y que se diferenciaban claramente unas de otras en los emprendedores son, la Creatividad, la Iniciativa, Auto-confianza la Energía y capacidad de trabajo, la Perseverancia, el Liderazgo, la Aceptación del riesgo, Necesidad de Logro y la Tolerancia al cambio.

Siendo estas características las principales referidas por los participantes al hablar sobre sí mismos como lo hace el sj1 "yo me considero una niña alegre " "soy una persona Ágil" "soy cariñosa" demostrando un amplio conocimiento sobre sus propias capacidades y talentos resaltando sus mejores cualidades las cuales probablemente serán potencializadas por los emprendedores mejorando y aportando a la construcción del perfil emprendedor.

CONCLUSIONES

Los participantes lograron formar su perfil emprendedor partiendo de muchas situaciones entre las que se encuentran vivencias, conocimientos, relaciones entre otras, con la realización de la investigación se pudo encontrar que estas experiencias de vida, en su mayoría cambiantes diferentes y únicas en su propio caso,

ayudaron e influenciaron directamente la construcción del camino hacia el emprendimiento.

Se encontró que una de las experiencias de vida, que tuvo un gran impacto en la vida de los participantes fue el paso por el colegio, y la universidad aprendiendo de ellas diferentes conocimientos y formas de actuar, así como también el haber conocido a un emprendedor el cual no hace parte de la familia, también logro motivar en gran medida a los participantes impulsándolos a crear una nueva idea, y a montar su propia empresa.

Estas experiencias de vida, además, están relacionadas con las características de personalidad las competencias y las habilidades desarrolladas por los emprendedores en donde se encontró que los emprendedores tienen una propia auto percepción muy positiva, al describirse lo hacen mostrándose seguros y confiados, en su mayoría los emprendedores participantes se caracterizan por tener una percepción de su personalidad como vivaz, alegre, muestran actitudes de líderes en los grupos, son arriesgados a la hora de tomar decisiones, son muy creativos, rápidos, inteligentes, y les apasiona innovar con nuevas ideas. Además, los emprendedores participantes refieren estar interesados en aprender, mejorar y potencializar estas habilidades y talentos adquiridos.

Por otra parte, se pudo constatar que para los participantes es de gran importancia su familia y su red de apoyo, pues refieren y dan gran relevancia a su niñez, y a sus primeras etapas de la vida, en donde crecieron en diferentes tipos de familias y en los tres casos, fueron ambientes favorables, beneficiando el crecimiento de

los futuros emprendedores, en estos hogares se caracterizaban por tener relaciones basadas en la comunicación el respeto, y una muestra de gran apoyo por parte de todos los integrantes del núcleo familiar siendo esta la primera instancia, formadora y educadora de los emprendedores.

REFERENCIAS

- Alcaraz, R. (2004). Efectividad del Curso de Emprendedores, en el desarrollo del perfil emprendedor del alumno "Análisis de la contribución del curso sello: Desarrollo de Emprendedores (OR 00802), en el desarrollo de las características básicas del perfil del emprendedor, de los alumnos del Tecnológico de Monterrey". Departamento Académico de Administración, DAF, RZMM. Tomado de <http://www.mty.itesm.mx/rectoria/dda/rieee/pdf-II/s1/01DAFRafaelAlcarazFinal.pdf>.
- Barrera, C. (2002). Hacia un sistema colombiano de identificación, normalización, formación y certificación de competencias laborales. Asociación Colombiana de Entidades de Educación No Formal - ASENOF. Con el apoyo de Fundación Universitaria del Oriente - FUNORIE.
- Castrillón, G. y Ricaurte, J. (2008). Caracterización de la mujer emprendedora en Colombia. Fundación Universidad del Norte.
Tomado de <http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/131/32785746.pdf?sequence=1>. Recuperado el 5 de Marzo de 2014.
- Díaz, J. (2009). Competencias del Empresario. Conócelas y Aprende a desarrollarlas. Tomado de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2009/08/competencias-del-empresario-conocelas-y.html>. Recuperado el 3 de Mayo de 2014.
- Fernández, L. (2006). ¿Cómo analizar datos cualitativos? Universitat de Barcelona. Institut de Ciències de l'Educació. Secció de Recerca. Butlletí LaRecerca ISSN: 1886-1946 / Depósito legal: B.20973-2006. Tomado de <http://www.ub.edu/ice/recerca/pdf/ficha7-cast.pdf>. Recuperado

el 12 de Mayo de 2014.

García, H., Martínez, C., Martín, N., Sánchez, L. (s/f). La entrevista. Tomado de

http://www.uca.edu.sv/mcp/media/archivo/f53e86_entrevistapdfcopy.pdf. Recuperado el 10 de Mayo de 2014.

González, V. (2002). ¿Qué significa ser un profesional competente? Reflexiones desde una perspectiva psicológica. Revista Cubana de Educación Superior. Vol. XXII No.1. 2002, pp. 45-53). Tomado de <http://www.rieoei.org/deloslectores/Maura.PDF>. Recuperado el 31 de Marzo de 2014.

Labiano, S. (s/f). Guía sobre. 5x2 Motivos para emprender desde otros modelos de emprendizaje.

Módulo Identidad y Emprendimiento (s.f). Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB. Capítulo 3: Emprendimiento: Actitud individual y dimensión de la cultura. Ley 1014 de enero 26 de 2006, artículo primero sobre el fomento a la cultura del emprendimiento.

Moriani, J. y Palací, F. (2001). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. Fundación Infancia y Aprendizaje, ISSN: 0213-4748 Revista de Psicología Social, 2001, 16 (2), 229-2442. Tomado de http://www.uned.es/dpto-psicologia-social-y-organizaciones/paginas/profesores/moriano/copiaseguridad/J.A.Moriano_archivos/16_2%5B1%5D.%20MORIANO%20ET%20AL.pdf. Recuperado el 4 de Marzo de 2014.

Moriano, J. (2005). El perfil psicosocial del emprendimiento. CES, Colección Estudios. 263 págs.

Naranjo, M. (2009). Motivación: Perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. Revista Educación 33(2), 153-170. ISSN: 0379-7082. Tomado de

<http://www.revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/viewFile/510/525>. Recuperado el 24 de Marzo de 2014.

Pereira, F., Vesga, R., Quiroga, R., Varela, R., Soler, J., Gómez, L., Restrepo, J. (2013) GEM, Global Entrepreneurship Monitor: 2012. Universidad de los Andes. Ediciones UNIANDES, 2013, 96 pg. ISBN digital 978-958-695-889-9. Tomado de <http://gemcolombia.org/publications/gem-colombia-2012/>.

Recuperado el 15 de Abril de 2014.

Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. Revista pensamiento y gestión N° 26. ISSN 1657-6276.

Rodríguez, G., Gil, J. y García, E. (1996) metodología de la investigación cualitativa. Primera parte: Introducción a la investigación cualitativa. Ediciones Aljibe. Granada (España).

Rosero, O. y Molina, S. (2008). Sobre la investigación en emprendimiento. Universidad del Valle, Cali. Informes Psicológicos, No. 10 p.29-39 Medellín - Colombia. ISSN 0124-4906.

Sánchez, A. (2004). Perfil del emprendedor y proceso de creación de empresas en la Región de Murcia. Observatorio económico del pyme. Depósito Legal: MU-1.378-2004. ISBN: 84-89484-10-4.

Sánchez, L. (2003). Perfil psicológico del autoempleado. Universidad Complutense de Madrid. ISBN 84-669-23861. Tomado de <http://biblioteca.ucm.es/tesis/psi/ucm-t26888.pdf>. Recuperado el 5 de Marzo de 2014.

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. Mentalidad emprendedora - un proyecto de vida.

Strauss, A. y Corbin, J. (2002). Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Editorial Universidad de Antioquia. ISBN

958-655-623-9 (Obra completa).

Varela, R. y Bedoya, O. (2006). Modelo conceptual del desarrollo empresarial basado en competencias. Estudios gerenciales, julio-septiembre año/ vol.22, numero 100. Universidad ECESI Cali, Colombia. PP 21-47.

APÉNDICES

a) Entrevista semiestructurada

Datos personales

Nombre: _____ Edad: _____

Ocupación: _____ Teléfono: _____

Profesión: _____

Preguntas

1. ¿Hábleme del lugar en dónde nació?
2. ¿cuénteme acerca de su colegio en el que cursó la secundaria?
3. ¿Recibió algún tipo de educación complementaria? ¿en que? ¿Cuándo?
4. ¿Realizó alguna vez estudios de tipo empresarial o sobre emprendimiento?
5. ¿Cómo describiría la cultura del contexto en el que creció (familia, colegio, y pueblo)?
6. ¿Se siente identificado o está de acuerdo con las tradiciones propias de su cultura? ¿Por qué? ¿en qué forma influyo esta cultura en su emprendimiento?
7. ¿Durante su crecimiento conoció alguna persona ajena a su familia que tuviera características de una persona emprendedora o exitosa?
8. ¿Siente que esta persona tuvo algún tipo de influencia sobre usted? ¿Cuál? ¿puedo hablarme un poco acerca de esta persona, quien era?
9. ¿Cómo se define a usted Mismo? ¿puede describir sus características y sus principales cualidades?
10. ¿Cómo cree que lo ven sus compañeros de trabajo? ¿Cómo cree que lo ven sus familiares?

11. ¿Qué considera usted que ha influido en el crecimiento de su negocio?
12. ¿Cuáles considera que son sus debilidades?
13. ¿Cuándo y de qué forma empezó asumir un riesgo elevado de innovación?
14. ¿Qué dificultades tuvo que afrontar durante el desarrollo de su negocio?
15. ¿Cuál considera que fue un hecho trascendental en su vida para desarrollar su negocio?
16. ¿Qué consecuencias trajo la realización de su negocio?
17. ¿Cómo se siente más a gusto trabajando? ¿de forma individual o grupal? ¿Por qué?
18. ¿Cómo se siente al delegar tareas?
19. ¿Prefiere liderar u obedecer? ¿Por qué?
20. ¿Considera que usted ha influenciado de manera positiva algún proyecto empresarial? ¿En alguna oportunidad a hecho parte de un alto nivel productivo?
21. ¿Cómo se sentiría más cómodo trabajando en un proyecto que está en desarrollo en o generando un nuevo proyecto? ¿Por qué?
22. ¿Cuál ha sido su motivación para desarrollar y crear su negocio?
23. ¿Cómo describiría su infancia?
24. ¿Cómo estaba conformada su familia?
25. ¿Cómo podrías describir tu relación familiar?
26. ¿Cuál fue la actitud de su familia sobre su negocio? ¿recibió algún tipo de ayuda familiar? ¿Cuál?
27. ¿Cómo podría evaluar su nivel de satisfacción en su trabajo actual? ¿Ha cumplido con las metas que se ha propuesto?

28. ¿describame Cuáles son sus metas a futuro, a mediano plazo?
29. ¿Si tuviera la oportunidad de recibir orientación de un empresario de quien te hubiera gustado recibirlo?
30. ¿Le hubiese gustado participar en la orientación de jóvenes en emprendimiento?

b) Consentimiento informado

 <p>UNISANGIL Acuerdo Estratégico</p> <p>unab</p>	<p>Proyecto de grado ejercicio académico</p> <p>Facultad de Psicología</p> <p>UNAB extensión UNISANGIL</p>
<p>CONSENTIMIENTO INFORMADO</p>	

Yo, _____, identificado con cédula de ciudadanía número _____ de _____, manifiesto a ustedes mi aceptación a la participación del proyecto de grado **Análisis de las experiencias de vida y percepciones acerca del desarrollo de competencias y características del perfil emprendedor**, cuyo objetivo es Analizar por medio de una entrevista semiestructurada las experiencias de vida, las características de personalidad percibidas y los factores motivacionales que influenciaron el éxito en el ámbito laboral y formaron un perfil emprendedor en tres personas pertenecientes al Programa Fondo Empresarial del SENA del municipio de San Gil; como parte de un ejercicio académico y que ha sido explicado y entendido por mí.

Tengo pleno conocimiento y acepto que el proyecto sea dirigido por un estudiante de psicología bajo la asesoría del docente Luis Carlos Reina quien es profesional en psicología perteneciente a la facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Bucaramanga - UNAB extensión UNISANGIL, con el fin de llevar a cabo el trabajo de grado.

Entiendo que toda la información concerniente a la aplicación de la Entrevista Semiestructurada, será grabada para permitir que se obtenga la información en su totalidad y no será divulgada ni entregada a ninguna otra institución o individuo

sin mi consentimiento escrito, excepto cuando la orden de entrega provenga de una autoridad judicial competente.

En forma expresa manifiesto a ustedes que he leído y comprendido íntegramente este documento y en consecuencia acepto su contenido y las consecuencias que de él se deriven. *(Los registros de datos psicológicos, entrevistas y resultados de pruebas en medios escritos, electromagnéticos o de cualquier otro medio de almacenamiento digital o electrónico, si son conservados durante cierto tiempo, lo serán bajo la responsabilidad personal del psicólogo en condiciones de seguridad y secreto que impidan que personas ajenas puedan tener acceso a ellos. Artículo 30. Ley 1090 de 2006).*

He leído, comprendido y accedido a lo anteriormente mencionado.

Nombres y Apellidos: _____

FIRMA

FECHA

CC N°

c) Operacionalización de categorías

1. Experiencias de vida: Forma de conocimiento que proviene generalmente de la observación y la vivencia de eventos que deja una marca por su importancia y trascendencia.
 - 1.1 Estudios en el tema: si realizó estudios académicos previos en el ámbito empresarial y de emprendimiento.
 - 1.2 Cultura: patrones de conducta social, reglas y tradiciones aprendidas o heredadas que influyeron de manera negativa o positiva en el desarrollo del perfil emprendedor.
 - 1.3 Interacción con un emprendedor: relación social previa con una persona con perfil emprendedor.

2. Personalidad: patrón de rasgos relativamente permanentes y de características singulares que confieren coherencia e individualidad al comportamiento de una persona.
 - 2.1 Competencias: habilidades que las personas logran desarrollar a través del tiempo y las experiencias
 - 2.2 Características del ser: entendidas como cualidades, es decir, un rasgo permanente positivo y distintivo de la naturaleza y esencia de la persona.

- 2.3 Espíritu emprendedor: el desarrollo de proyectos o ideas innovadoras que generen alguna oportunidad de obtener beneficios.
3. Motivaciones: intervienen múltiples variables (biológicas y adquiridas) que influyen en la activación, direccionalidad del comportamiento encaminado al logro de metas.
- 3.1 Necesidad: generar oportunidades laborales guiados por la necesidad de asegurar una estabilidad económica y de sostenimiento para sus familias.
- 3.2 Oportunidad: caracterizados por mayores niveles de ambición, es decir, por la motivación de generar empresas que aumenten su nivel de ingreso y riquezas que no hubieran conseguido desempeñándose en cualquier empleo.
- 3.3 Ambición: determinados por sus altas aspiraciones de crecimiento financiero.
4. Pautas de crianza: proceso de educación y orientación a niños y jóvenes en la aventura del diario vivir
- 4.1 Ambiente familiar favorable: dinámica positiva entre los miembros de la familia.
- 4.2 Influencias familiares: antecedentes de un familiar o persona cercana al núcleo que infundó e impulsó el perfil emprendedor.
- 4.3 Apoyo familiar: contó con la ayuda económica, emocional o moral de un familiar o del núcleo

completo a empezar el desarrollo del perfil emprendedor.

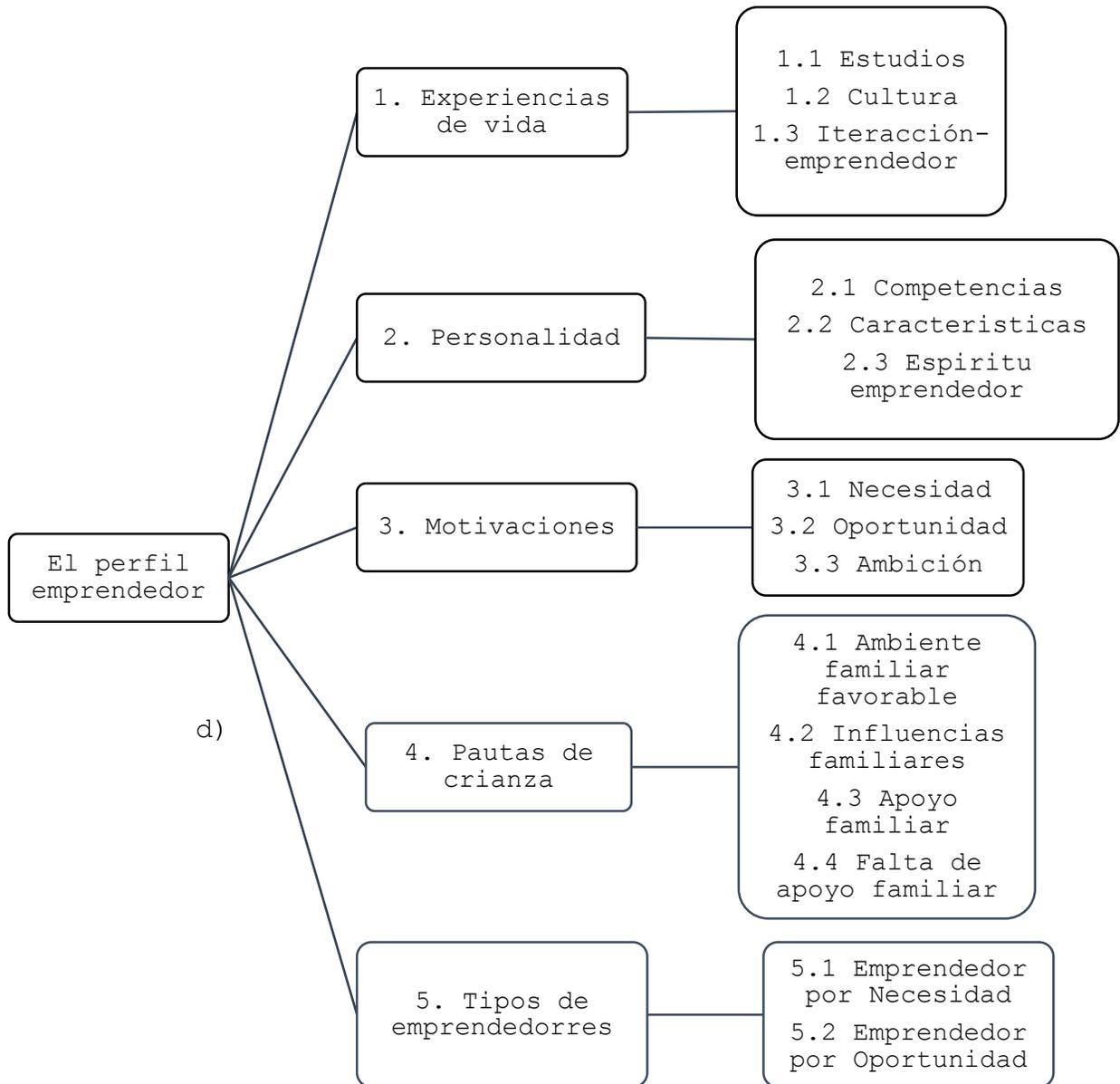
4.4 Falta de apoyo familiar: ausencia de acompañamiento durante el desarrollo del perfil emprendedor.

5. Tipo de emprendedor: Aquellas personas que desarrollan características diferentes, adecuadas a la motivación que posean.

5.1 Emprendedor por necesidad: individuos que generan oportunidades laborales guiados por la necesidad de asegurar una estabilidad económica y de sostenimiento para sus familias.

5.2 Emprendedor por Oportunidad: se caracterizan por tener mayores niveles de ambición, es decir, por la motivación de generar empresas que aumenten su nivel de ingreso y riquezas.

d) Árbol de categorías



d) Cronograma de trabajo y presupuesto

Tabla Nro. 1 Cronograma de trabajo

Fecha	Actividad
Mes 1 - Febrero	Elección del tema y revisión de literatura
Mes 2, 3 - Marzo, Abril	Redacción teórica del estudio
Mes 4 - Mayo	Correcciones finales de la primera parte del proyecto
Semestre 2 (2014)	Parte 1: aplicación de la entrevista
	Parte 2: organización de resultados y discusión

Para estudio se requiere un presupuesto de \$42.200 pesos m/c distribuido de la siguiente forma:

- Transporte: \$11.200
- Refrigerio para el participante: \$20.000
- Casete, hojas y lapicero: \$10.000

e) Entrevistas

ENTREVISTAS 1

Nombre Emprendedor: Mayerly Paola Duran

Edad: 19 años

Teléfono: 3177759105

Profesión: Estudiante Negocios internaciones en el Sena -
Unidad productiva microempresa: carnes derivadas de la
carne de conejo

- ¿Hábleme del lugar en dónde nació?

Yo Nací en girón, me crie con mi abuela, mi papa nunca vivió con nosotros, viví con mi abuela y mi mama, mi mamá tenía que trabajar, para mantenerme , debido a que quedo en embarazo joven, ella me tuvo a los 16 años, le tengo mucho cariño a las dos porque ella me cuidaba, y con mi papa lo conozco y no tengo ninguna relación con el y ni me interesa,, mi mama tiene un salón de belleza en girón, y en Lebrija tiene la finca, ella es la que tiene la granja con los conejos con los que yo trabajo, tenemos alrededor de 120 130 conejos entre grandes y pequeños.

-¿cuénteme acerca de su colegio en el que cursó la secundaria?

cuando niña nunca fui la chica inteligente, en la primaria si, en 6to no fui la niña la que excelente, me guiaba mucho me mucho mejor, yo estudie en el colegio san Carlos, queda en girón, nos inculcaron el emprendimiento veíamos esa materia y nos decían que era mejor crear empresas y no empleado, me gustaba mucho las habilidades, nunca me imaginé haciendo cosas de conejo, me gustaba escribir letras

cosas decorativas ,habían cosas en el salón y yo era la que lo decoraba la que lo tapaba, en cosas del colegio me iba bien , no era la mejor pero si me iba bien,. El colegio me inculco que yo debía tener mi cosas por aparte, yo quiero tener mi empresa, no quiero ser empleada ,en el colegio también hacíamos muestras empresariales, y ferias cada año las hacen y hacíamos cosas yo sacaba ideas, con el reciclaje, con el cuento de no invertir mucho, hacíamos vestido , porta vasos para la comida, todas esas cosas , y ganábamos premios , porque al momento de sustentarlo nos iba bien ,y también al final recibíamos reconocimientos por esto.

- ¿Recibió algún tipo de educación complementaria? ¿en que? ¿Cuándo?

-Estudio negocios internacionales, voy en el segundo semestre, Curso de carnes frías.

¿Realizó alguna vez estudios de tipo empresarial o sobre emprendimiento?

En el colegio recibimos clases de emprendimiento, debido a que era un colegio comercial, siempre nos inculcaron el emprendimiento y la creación de empresas, y apenas llegue al Sena, mi mama tenía su granja , y en el Sena me dijeron, hay que buscar un producto una nueva idea, algo loco, Y así surgió mi idea, las ideas surgen a partir de una necesidad, el producto tiene su mercado sí, es un producto sano, la gente está tratando de eliminar las carnes rojas, le hacen tanto daño al cuerpo, y para allá va mi producto desde que me ideé, desde que me hice la idea de crear mi producto de jamón, y la carne , siempre he recalcado que es una carne sana una carne blanca,

es baja en grasa y alta en proteínas.

¿Cómo describiría la cultura del contexto en el que creció (familia, colegio, y pueblo)? ¿Se siente identificado o está de acuerdo con las tradiciones propias de su cultura? ¿Por qué? ¿en qué forma influyo esta cultura en su emprendimiento?

En mi familia nadie estudio, entonces todo el mundo quería tener su trabajo y su negocio propio, todos mi padrino tíos, que estaban alrededor mío, no quería tener jefe, nadie quería ser empleado de nadie, cada uno decía, yo quiero ponerme a sembrar esto, no son ideas locas, pero es su forma de ver la vida, y la cultura de negocio, y yo mismo me busco mis vainas, uno sembraba tomates otro melones, o zapatero, peor nunca nadie dijo yo voy a estudiar, a mí me la metieron la cosa de estudiar porque ya la cultura como que había cambiado, pero de mis primos ninguno trabaja, la única de la familia que está estudiando soy yo, yo me vine a san Gil hace 8 años, y ella se fue hace 8 meses y estoy viviendo sola.

espero poder poner la empresa acá, lo que necesito es el conejo que mi mama me lo mande de la finca, necesito el lugar en donde hacer los materiales que es un cocina, y ya empezar empacar y vender, lo primero que tengo que hacer para que la gente lo conozca es en un supermercado, no sé si es una idea loca o mi sueño, pararme en una esquina del supermercado y darles la degustación, y poder darles a probar mi producto, y si es gratis y con un buen servicio de publicidad y atención, como van a negarse o decir que no, y con degustaciones por comida hay llegan, quiero tener un mostrador, y que impulsadora sea yo

misma., la idea más lejos es poder montar un restaurante ósea, hacer el producto y venderlo, y después importar mi producto, - poner el lugar comercializarlo aquí en San Gil - después en las demás ciudades, el conejo aquí no se ve pero en otras grandes ciudades si se consumen, mi idea futura es entrar en el mercado europeo.

- ¿Durante su crecimiento conoció alguna persona ajena a su familia que tuviera características de una persona emprendedora o exitosa?

Si, El señor se llama Ramiro, es un conocido de la familia, él es zapatero, la vida de él no fue fácil, él vivía en el Zino Santander, cerca de Charalá se fue de la casa viajo, y empezó a trabajar, ahorrar, él lo que quería era tener plata, solo pensaba en ganar plata, en ese tiempo la zapatería era muy buena, así que él empezó con a trabajar con un señor, que le enseñó mucho acerca del trabajo y se dio cuenta que era muy buen vendedor, entonces compro una tienda, compro una caseta y así empezó, en este momento tiene mucho dinero, ahora no es tan rentable el negocio, pero el sí supo ahorrar invertir, siempre que iba a la casa nos contaba la historia muchas veces , yo ya me la sabia, pero uno la escuchaba por respeto, él me contaba y me decía, tienes que salir adelante, sufrirla para llegar lejos, no hay que tomar, la rumba es buena pero más adelante, él me explicaba desde su experiencia, y lo que hacía era motivarme, si ese man pudo tan duro que le toco y vea como termino yo como no voy a poder, si él no tenía padres, y yo que tengo a mi mama de pronto es difícil y de pronto afecta, y como yo me considero verraca, ese consejo siempre lo voy a tener presente

" si hay que salir adelante hay que hacer lo que sea, pero sin pasar por encima de los demás " el siempre que viajaba, el tenia almacenes en Pereira de zapatos, y los compraba aquí en Bucaramanga, ahora él vive del negocio de la inmobiliaria, y gana muy bien,

} nosotros no tenemos el problema que tiene las mujeres, el de quedar embarazada, se quita todo, china, yo si tengo novio y me gustan los niños pero no quiero tener hijos, me gustaría adoptar, no por el hecho de no parir si no porque hay tantos niños en el mundo que necesitan una familia entonces para que traer más.

-¿Cómo se define a usted Mismo? ¿Puede describir sus características y sus principales cualidades?

Mis características, pienso que soy una persona verraca, me ha tocado duro, no quiero dar lastima, pero lo que he querido tener me lo ha tocado dárme los yo misma, por ejemplo cuando era niña, los caprichos normales, como quiero esa falda... pues si la quería tenía que trabajar primero para poder conseguir,

Porque mi mamá no estudio entonces ella no me podía dar esos regalos, yo tenía que dárme los, desde pequeña he trabajado empecé desde los 10 años trabajando de bodeguera, es un trabajo fuerte, porque las personas se miden los zapatos muchas veces y quien tenía que ordenarlo,? E ganaba 300 mil después pase a ser cajera en un almacén de zapatos, de uno de mis tíos, después pase a ser vendedora, siempre ahorra con la mentalidad de que llegara diciembre, yo me compraba el uniforme, los cuadernos, porque mi mama ya tenía dos hijos más mi hermana tiene 11 y mi hermano 8 años ella ya tenía

muchas responsabilidades, no podía estarle pidiendo a ella, siempre he sido muy colaborado con ella, me considero verraca porque no me lo han dado en la vida todo, y le doy gracias a dios por eso, porque nos enseña a valorar lo que tiene si yo no hubiera trabajado por eso no las cuidaría, la verdad siento que no me detiene nada , por más problemas, o por vainas que le echan la gente a uno. Una situación que me paso particular e que me daba miedo, salir a la feria debido a que yo tenía miedo de que alguien con más plata llegara a robarme la idea y la pusiera, pero fue como uno de los obstáculos, soy sincera y honesta no me guardo las cosas, lo que tengo que decir lo , para evitar problemas, si claro lo digo por respeto, así sea un docente a veces yo digo, y hablo con ellos personalmente, por ejemplo me molesta que me digan delante del salón sus críticas y regaños, prefiero que me lo digan en privado, siempre me ha gustado decir lo que pienso, y de pronto por eso en el colegio tuve problemas, me dicen rebelde y me consideran peleona, pero yo lo considero sinceridad y ser frentera lo que digo lo sostengo, no me gusta evadir responsabilidades, eso no me gusta de la gente que si la caga y no piden disculpas, a mí me cuesta un poco bajar la cabeza pero lo hago cuando considero necesario, me considero extrovertida, tengo pocos amigos pero verdaderos, porque me cuesta confiar en las personas, en el colegio tenía problemas porque les contaba mis problemas y ellas lo compartían y lo volvían un chisme , yo lo hice por evitar darle más problemas a mi mamá entonces, yo decidí alejarme de la compinche ría, al principio en el Sena, tuve problemas, porque decía lo que pensaba de pronto ellos piensan que soy mal geniada, ahora comparto con ellos pero no cuento mis problemas personales a los demás, solo tengo una amiga, pero igual mis secretos

los guardo para mí, mis amigos son más colaboradores que confidenciales, les tengo mucho miedo a las amigas, porque tuve muchos problemas por los chismes, prefiero evitarlo, yo la unidad productiva la estuve haciendo con una niña y tuvimos muchos problemas porque el trabajo era en grupo, y ella tenía la idea pero no era factible, ella me ayudo pero, yo hacía casi todo, ella no generaba nuevas ideas, nada creativo, y yo si, me gusta llamar la atención en los stand, buscar la manera que se llamativo diferente, así sea una parrillada una comida, algo que los atraiga, luego de eso hubieron problemas chismes y de ahí quede cerrada a amistades y chismes, yo me considero una niña alegre aunque los demás piensan que soy malgeniada, la gente normalmente piensan que por mi expresión de la cara es de brava, me motiva mucho ser independiente, yo sé que estoy sola, nunca conté con mi papá y mi mama depender de ella es más problemas, yo actualmente trabajo en el centro comercial en los juegos y los fines de semana trabajo en la noche de mesera y yo vivo en el cuarto en la casa de ella y le cuido las niñas de la casa entonces no me cobran arriendo ni comida. Soy una persona Ágil, me gusta mucho los deportes, atletismo, natación, me gusta mucho leer, acerca de historias de la gente, y lo tomo para mi vida, por ejemplo en la revista dinero sacaron 100 emprendedores en Colombia salía Arturo calle, el señor que vendía cilantro y ahora es dueño de Mercadefam, al leer eso me llena de valor, t motivación el saber que todo se empieza desde abajo, me gusta leer la biblia, la motivación personal me importa mucho, soy cristiana voy al culto, y voy los sábados, defiendo mucho a Maria Luisa que e s la profeta de mi iglesia ella no quiso que no podían estar ahí los discapacitados, si uno va a pasar allá uno debe

tener razones para buscar a dios, y me han dado resultado. Tantas cosas malas que ahí en el mundo, no son de Dios si no de la sociedad, una de mis debilidades es que siempre lloro cuando estoy sola, no me gusta que la gente me vea triste, cuando siento que no puedo siempre le oro a él, cuando yo pienso que mi mama se fue, fue muy duro peor yo no podía demostrarle eso a mí mama, era detener mis sueños, por los de ella, ella se tuvo que ir porque habían más oportunidades que aquí, y me dio duro yo lloraba y lloraba pero siempre lo hacía sola, me adelgace mucho, el vivir sola me enseñó a valorar las cosas, ya hasta extrañaba los regaños de mi mamá, por eso es mi sueño, para ayudar a mi mamá, poderle dar trabajo a ella, poder comprarle su casa es mi mayor sueño.

-¿Cómo cree que lo ven sus compañeros de trabajo? ¿Cómo cree que lo ven sus familiares?

mis compañeros de trabajo del Sena, me ven como una persona amargada, que nos e le puede decir nada, porque de una te va a contestar en seco, yme ven como una persona verraca, una mujer echada para adelante, y muy frontera, y a la vez amorosa, porque los molesto mucho, yo llego hablar contigo, y te abrazo lo cojo de gancho, soy cariñosa, y ellos lo perciben, no me ven tan femenina, porque me gustan mucho los deportes, ni como una mujer delicada ni femenina.

-mi familia me ve como una chica verraca echada para adelante y responsable porque mi nona me ha prestado para el tratamiento de los brakeds, yo le digo tal día le doy su plata y tal día se la doy, ella me ayuda, ella me dice cójalos pero no yo se los devuelvo, yo se los pago y soy muy responsable.

- en el colegio veían como una niña vaga, siempre salía de planes y paseos, y salía a rumbar entonces ellos pensaba que yo era así, pero los valores los aprende uno mismo con la experiencia, un valor es lo que uno quiere ser.

-¿Qué considera usted que ha influido en el crecimiento de sus negocio?

Influyo que le veía ganancias, le veía la plata, yo empecé a vender y me di cuenta que un porcentaje queda para mí, otro para mi mamá, entonces yo vendo con tarjetas y los que le comento acerca de mi producto les tomo los datos, y cuando yo haga les vendo, 3 mil pesos son ganancia mía por el tiempo y mil pesos me queda de los costos, entonces por cada uno que vendo gano bien, y por eso quise continuar. Es un paquete que trae 500 grm a mí me sale el costo general por 2 mil, en general sale 12 mil, hay entra el empaque y etiqueta. Las ganancias nunca lo gasto si no lo ahorro para el momento que digan feria, y hay si tengo, las hacemos en el Sena, y en el centro comercial, también conocí a un empresario brasilero que me incentivo mucho me dijo que valía mucho la pena, que mi idea en europa iba a funcionar totalmente, él me recomendó enlatarlo y ese es propósito

-¿Cuáles considera que son sus debilidades?

Me dejó influenciar mucho por la gente, veces no hay que tomarlos todos, nose desechar consejos malos, a veces soy confiada con las personas, debo aprender a callarme algunas cosas, porque me ha traído problemas dicen que soy

muy malgeniada, me gustaría cambiarlo, veces me siento incluso rechazada en el salón, ellos piensan que soy negativa, gasí evitar problemas, a veces contesto feo, y digo ya era molestando, porque la gente se delicada entonces para no agrandar el problema.

-¿Qué dificultades tuvo que afrontar durante el desarrollo de su negocio?

La plata, como no tenía para empezar, entonces tuve que dejar de ir a los brakeds para invertir en el proyecto en las unidades, por ejemplo las bolsas las cajas, me las venden por el por mayor, entonces la inversión como tal, al principio me desanime, por eso porque tenía que comprar más de lo que necesitaba y no tenia, también e problema de la cocina, el cuadrar los horarios con los profesores, aquí es difícil porque debo hacerlo yo sola, con normas éticas de limpieza, entones no debe haber nadie en el salón, un profesor me ayudo me hizo la receta, y me apoya mucho con el proyecto, hice un curso complementario de carnes,

¿Cuál considera que fue un hecho trascendental en su vida para desarrollar su negocio?

-antes tenía una unidad productiva, se me ocurrió una idea, de un día para otro, no me gustaba dar la muestra de orina, entonces que en el baño tuviera un conector que llegara sin necesidad de tocarlo, el profesor se rio y me dijo que soñara pero que es bueno ser realista y crear algo factible, mi mama se fue a Bucaramanga y empezó con el cuento de tener conejos y así los consiguió. Y empezó a criarloy yo pensé en generar algo de ahí, se podía empezar y me servía a mi mamá y a mi. Ese regaño me motivo a buscar una nueva idea.

-¿Qué consecuencias trajo la realización de su negocio?

La mayoría cosas buenas, Me quitaba mucho tiempo eso es lo único malo, deje de ir a entrenamiento, por estar en la cocina, todos piensan que yo soy estudiante de gastronomía. O por el olor en las casas no se puede.

-¿Cómo se siente más a gusto trabajando? ¿de forma individual o grupal? ¿Por qué?

Me gusta individual y yo soy muy creativa y perfeccionista y siempre la gente quiere ir por el lado fácil y eso no me gusta, tuve problemas en trabajos en grupo , por no compartir las ideas, siempre yo quiero hacerlo por el lado más complicado, y ellos por el más fácil, me gusta mucho lo que la gente va a mirar, me interesa el aspecto de las cosas, soy muy detallista y las personas en general no son así.

-¿Cómo se siente al delegar tareas?

No. No me gusta tener que decirle a la gente que trabaje, si yo tengo una idea y a usted no le gusta yo si quiero llevarla a cabo, y a ellos.

-¿Prefiere liderar u obedecer? ¿Por qué?

Hay veces en la que yo quiero aprender, y no quiero liderar, en mi trabajo son muchas manualidades entonces cada uno da su opinión, pero en general depende de la situación, si es algo que yo sé si prefiero tomar el liderazgo, y en mi negocio y quiero ser la líder, porque si hay un error o se perdió algo yo sé que fui yo.

-¿Considera que usted ha influenciado de manera positiva algún proyecto empresarial? ¿En alguna oportunidad a hecho parte de un alto nivel productivo?

Si, una chica que creo una idea de dulces de linaza, a mí me aprecio muy buena idea, pero otros la criticaban, yo le dije que buscara nuevas opciones, una nueva azúcar, ella no tenía la actitud, pero ella no tuvo el talante y lo dejo caer, si yo veo un producto le pongo fe sale, ella se desmotivo desde que la sacaron de una feria, si no hizo una buena presentación y era un filtro para otra, ella se quedó en el nombre yo ya sabía desde el momento como iba a ser todo el empaque el logo, las medidas van hacer esta, el hecho era hacer la prueba del jamón, y conseguir los materiales, yo era muy soñadora pero después se fue montando.

-¿Cómo se sentiría más cómodo trabajando en un proyecto que está en desarrollo en o generando un nuevo proyecto? ¿Por qué?

Generando un nuevo proyecto, porque si el proyecto estaba malo, y ya tiene su fama, la gente no va a querer comprar, si empiezo un nuevo proyecto puede tener una nueva imagen, puedo indagar mas en un proyecto nuevo que uno que ya haya estado.

-¿Cuál ha sido su motivación para desarrollar y crear su negocio?

Mi mayor motivación es viajar, yo quiero ir a Europa y conquistar ese mercado con mi producto, Colombia ahorita está muy bien ubicados comercialmente y no hay que pagar aranceles para algunas y eso me parece súper bien. Estuve

investigando cuales sirve y cuáles no.

-¿Cómo describiría su infancia?

Fue muy chévere no lo tuve todo, pero toda mi familia estuvo muy pendiente, además era la hija de la hija menor de la casa, a todos los veía como mi figura paternal mis tíos, eran como ese papel de papá yo les tenía mucho respeto, siempre he tenido mucha suerte en piñatas me ganaba premios, siempre me ganaba rifas, y yo me las ganaba. Tenía muy buena relación con mi abuela, tuve un tío, él se murió de cáncer él era como mi papá

¿Cómo estaba conformada su familia?

Yo viví hasta los dos años, con mi mamá y mi abuela y mi tío que era el hijo que vivía con mi abuela, ellos trabajaban en el campo y pasaron a la ciudad mi tío siempre me llamaba la atención me regañaba y me ponía límites pero todo muy justo

¿Cómo podrías describir tu relación familiar?

Muy bien nos tratábamos con mucho respeto, y me portaba bien con mi padrastro, ósea en general mi relación con todos fue muy bien hasta el último día que vivimos juntos. Siempre trabajé para ayudarlos entonces con dinero y con trabajo Yo gastaba a comida de vez en cuando y así siempre fue muy buena.

¿Cuál fue la actitud de su familia sobre su negocio?

¿Recibió algún tipo de ayuda familiar? ¿Cuál?

Mi mamá siempre me apoyo muchísimo, mis tíos si decían que no que porque conejos que era malo que pobrecitos, pero ella siempre estuvo ahí dándome todo el apoyo, mi

hermana dice que no le gusta porque ella juega con los conejos los consiente entonces ella dice que no le gusta pero en general todos me apoyan.

¿Cómo podría evaluar su nivel de satisfacción en su trabajo actual? ¿Ha cumplido con las metas que se ha propuesto?

En los juegos con los niños super bien, me entiendo muy bien con mi jefe, las ordenes me las da de buena manera, la cajera tiene un poder de pedir el favor a la gente, de muy buena manera me gustaría poder ser como ella, y mejorar mi forma de hablar, lo primero que pienso es como le digo, y con el proyecto bien, hay profesores que no me conocen pero saben el nombre de mi marca, pero ellos dicen hola Flandes con el nombre de mi marca eso me gusta mucho, el producto causo impacto y saben quién soy yo.

¿describame Cuáles son sus metas a futuro, a mediano plazo?

-yo no quiero dejar de estudiar, quiero estudiar inglés, siempre quise estudiar cultura física, así poder ir a otro país y ofrecer mi proyecto, y llevar el jamón enlatado en Europa y que se vuelva un plato exquisito y de marca, como hay en Bogota, donde pueda vender mi producto empacado al vacío, crear mi marca, y importarlo y no dejar de venderlo como hamburguesas, y principalmente la atención al cliente.

-¿Si tuviera la oportunidad de recibir orientación de un empresario de quien te hubiera gustado recibirlo?

Arturo calle me inspira mucho, me gustaría escucharlo como el con una maquina dos máquinas, crear una marca y ponerla en el mercado y con estatus, él se enfocó

ropa para hombre, el busco la población , busco buenas telas, baratas pero diferentes que impactara y que fuera elegante .

-¿Le hubiese gustado participar en la orientación de jóvenes en emprendimiento?

Si claro son súper buenas, eso le ayuda a uno a estar en constante inspiración, si no hay plata no pasa nada, usted tiene la idea, y aprender nuevas cosas importantes como el mercado, que es realmente importante, la población a la que voy a trabajar, yo llevaba solo el proceso en páginas, uno se da cuenta que desde que empieza con los dibujos con logos, todo eso le va dando imagen y forma al proyecto.

ENTREVISTAS 2

Nombre Angela Yadira becerra

Edad: 32

- Ocupación: Empresa, consiste en calzado para dame

¿Hábleme del lugar en dónde nació?

- yo soy de Bucaramanga nací en la clínica comuneros hace 33 años

-¿cuénteme acerca de su colegio en el que cursó la secundaria?

- pues yo creo que mi paso por el colegio fue así muy normal, mis pares tenían mucha confianza en mí, fue siempre muy amigüera me gustaba mucho formar grupos como para hacer trabajos y actividades de colegio

¿Recibió algún tipo de educación complementaria? ¿En qué?
¿Cuándo?

- yo soy técnica en asistencia administrativa del Sena, atención al cliente, y gerencia de empresas pequeñas.

4 ¿Realizó alguna vez estudios de tipo empresarial o sobre emprendimiento?

- así como tantos cursos no, si hice parte de un taller pequeño de 48 horas de emprendimiento que nos dieron en el Sena

5 Cómo describiría la cultura del contexto en el que creció (familia, colegio, y pueblo)?

-Bucaramanga es una ciudad muy tranquila muy bonita es la ciudad donde crecí tengo un alto y medio viviendo en sangil amañada pero es muy diferente, porque igual la cultura de Bucaramanga tiene más sitios abiertos más contacto con personas, la vida es mas agitada, el tiempo que viví allá estuve amañada.

¿Se siente identificado o está de acuerdo con las tradiciones propias de su cultura? ¿Por qué? ¿en qué forma influyo esta cultura en su emprendimiento?

- la cultura santandereana, desde muy pequeña es la tradición católica tratamos d ser muy católicos, como a celebrar todas las fiestas y pues si siento que influyo.

Durante su crecimiento conoció alguna persona ajena a su familia que tuviera características de una persona emprendedora o exitosa?

- por fuera de mi familia encontré personas emprendedoras

en el Sena, en el colegio era muy difícil que le hablaran de emprendimiento la educación enseña a ser empleado, para salir graduarse consígase un buen empleo no el crean la mentalidad de ser emprendedores y sacarlo adelante cuando llegue a la formación del Sena si encontré personas con características de emprendedores.

¿Siente que esta persona tuvo algún tipo de influencia sobre usted? ¿Cuál? ¿Puedo hablarme un poco acerca de esta persona, quien era?

-Me encontré con dos instructores yo les di a conocer mi producto les di a conocer lo que se a hacer, me animaron me dijeron que era un producto muy bueno que aplicaría el proyecto que ellos me apoyaban.

¿Cómo se define a usted Mismo? ¿Puede describir sus características y sus principales cualidades?

-yo me considero una mujer muy responsable trabajadora emprendedora, organizada lo más importante con amor a dios y a mi familia.

31. ¿Cómo cree que lo ven sus compañeros de trabajo?
¿Cómo cree que lo ven sus familiares?

- pues yo pienso que para tener poco tiempo de estar comercializan el producto ha sido muy buena, con lo que estoy haciendo fabricando y comercializando me ha ayudado para sostener mi casa.

- ¿Cómo cree que lo ven sus compañeros de trabajo?
¿Cómo cree que lo ven sus familiares?

-yo pienso que, me imagino que tienen un buen concepto mío, siempre que necesitan algo una ayuda desde que yo

pueda y sepa les colaboro, mis familiares me dan mucho ánimo, me dicen que soy muy emprendedora persistente con lo que quiero y las metas que me propongo.

12 ¿Qué considera usted que ha influido en el crecimiento de sus negocio?

pues primero que todo la verraquera , porque empezar o es fácil hay muchos tropiezos muchas cosas que se presentan pero uno no debe dejar desanimarse a cada problema sacarle lo bueno.

13 ¿Cuáles considera que son sus debilidades?

Yo pienso que a veces me dejo llevar por el estrés por la presión, a veces eso me choca y no me deja desempeñarme mas rápido, me vuelvo un ocho con tantas cosas.

14 ¿Cuándo y de qué forma empezó asumir un riesgo elevado de innovación?

cuando llegue aplicar a fonar, a fondo emprender me dijeron el producto es bueno pero que tiene de diferente, zapato para dama muchos lo hacen, hay tuve que investigar averiguar que podía darle de innovación y elegí materiales autóctonos de la región guanentina con fique algodón con de corcho es un producto basado en el rescate a lo nuestro y es un producto biodegradable.

15¿Qué dificultades tuvo que afrontar durante el desarrollo de su negocio?

dificultades como tal yo pienso que empezar a experimentar con nuevos materiales nunca había hecho

zapato con fue con algodón empezar a conocer todo eso a emplear a ver que hago para que el zapato quede suave y no quede tallando y fue muy dispendioso .

16 ¿Cuál considera que fue un hecho trascendental en su vida para desarrollar su negocio?

Ese alto en el camino que yo hice. y cansada de ser empleada de cumplir horarios de entregarme a empresas que muchas veces no le dan el lugar que merecen los empleados si yo tengo tanto empuje y verraquera por que no hacer algo para mi familia y mi casa.

¿Qué consecuencias trajo la realización de su negocio?

un cambio de estilo de vida porque antes era levantarme vestirme cumplir el horario ahora es más responsabilidad porque si no produces no ganas, el estilo de vida cambio totalmente cuando pasas de ser empleado a ser empresario dueño de tu negocio

¿Cómo se siente más a gusto trabajando? ¿de forma individual o grupal? ¿Por qué?

Pues yo pienso que para obtener buenos resultados es indispensable trabajar en grupo y tener un buen engranaje es la mejor forma de trabajar.

¿Cómo se siente al delegar tareas?

- me gusta delegar tareas, me siento bien, y lo sé hacer de una forma adecuada.

¿Prefiere liderar u obedecer? ¿Por qué?

No me molesta recibir órdenes la verdad no es un

inconveniente para mi recibir una orden acatarla pero también me gusta liderar

¿Considera que usted ha influenciado de manera positiva algún proyecto empresarial? ¿En alguna oportunidad a hecho parte de un alto nivel productivo?

yo pienso que si he influenciado a un mucha del Sena que empezó a fabricar calzado para dama lo transforman y hacen cosas muy bonitas pero él no sabe nada de las cosas del calzado pero él me llama para que le explique cómo se elabora como se llaman las herramienta para eso le he colaborado

-¿Cómo se sentiría más cómodo trabajando en un proyecto que está en desarrollo en o generando un nuevo proyecto? ¿Por qué?

No yo pienso que generando un nuevo proyecto empezar desde cero, lo llena a uno más de fuerzas, le da más significado a todo lo que uno hacer.

-Cuál ha sido su motivación para desarrollar y crear su negocio?

-Yo pienso que mi familia mis hijos mi esposo, ellos son los que me motivan a ser mejor

-¿Cómo describiría su infancia?

- Mi infancia, pues la verdad fue muy bonita, fui hija única hasta los 10 años y vivi con dos primitos que fueron como mis hermanos mayores, soy de una familia grande, crecimos en una familia tradicional en la que todas las

navidades se reúnen todas las familia en navidad en año nuevo, en donde todos los tíos les daban a los sobrinos un regalo.

-¿Cómo estaba conformada su familia?

- mi papa mama mi hermanita menor y yo

- ¿Cómo podrías describir tu relación familiar?

Yo pienso que con mi familia tengo una relación muy buena, mi papa y mama son mi mano de producción mi hermana es como mi secretaria, ellos me ensamblan el calzado en Bucaramanga, yo hago el resto aquel del material mercadeo publicidad y venta.

¿Cómo podría evaluar su nivel de satisfacción en su trabajo actual? ¿Ha cumplido con las metas que se ha propuesto?

- siempre me animan mucho me dan mucha seguridad de que yo soy capaz y de que voy a salir adelante,

¿Describame Cuáles son sus metas a futuro, a mediano plazo?

-Mis meta s a mediano plazo formalizar mi proyecto en la plataforma, y que sea aprobado confiando en dios que sea así, a largo plazo me veo trabando muy duro y parejo teniendo mi propia empresa.

¿Si tuviera la oportunidad de recibir orientación de un empresario de quien te hubiera gustado recibirlo?

yo tuve la oportunidad de acercarme a los dueños de Rivanno don Mario y Fabio son unas personas verracas, muy líderes, ellos me contaron que empezar con Trianon tiene 30 años tienen una gran empresa exportan a nivel nacional, son empresarios a todo dar, tuve la oportunidad de hablar con

ellos, me contaron como empezaron me dieron mucho aliento me dicen que lo que yo hago es un buen producto y me sirvió mucho di con el empresario que era, hace un buen producto y es lo que yo quiero en un futuro empezó de cero y ahora está muy alto nivel.

¿Le hubiese gustado participar en la orientación de jóvenes en emprendimiento?

me hubiera gustado que el curso que nos dieron en el Sena, fuese más largo, porque el recibe fue cortico, pienso que me hace falta un poco, para dar un curso de emprendimiento peor si me gusta, animar a los demás, como diciendo hombre no se dejen caer, los sueños se pueden cumplir.

ENTREVISTA 3

Nombre: German Darío Gómez Camargo

Ocupación: Médico veterinario zootecnista, empresario.

Ciudad: San Gil Santander

¿Hábleme del lugar en dónde nació?

Mi niñez fue bastante interesante, tuve unos padres muy trabajadores con valores y ética, siempre me inculcaron la honestica y las buenas normas en el trabajo ser alguien en la vida, para poder desarrollar, mis proyectos de vida a término medio o a término legal, pero que sea siempre positivo tener nuevas ideas y poder colaborarle a las personas en lo que más se pueda.

¿Cuénteme acerca de su colegio en el que cursó la secundaria?

haber en los colegios nunca lo enfocan a uno de verdad en emprendimiento, en tener nuevas ideas, y en evolucionar, pero si lo enfocan y le inculcan nuevos valores, que lo pueden desarrollar a uno para ser un profesional, y aparte el emprendimiento o de ser un empresario es de cada quien y de cada persona, de pronto su desarrollo está enfocado, en observar básicamente la experiencia de personas más allegados, que en ese momento influyen, sobre su proyecto de vida, y de pronto al llegar a tener una empresa, también se trata básicamente en una idea, o un punto de innovación en lo cual usted quiera llegar una meta, que se propone y que tenga en mente cumplirla,

Recibió algún tipo de educación complementaria? ¿en que? ¿Cuándo?

No, la verdad no estudie en ningún santa cruz de la nueva baesa, y hice la secundaria en el colegio nacional de San Jose del Guanenta.donde salí técnico de sistemas pero en empresarial no me enfocaba jamás, y eso fue algo mío algo innato que fui desarrollando al ver muchas necesidades, para poder sobresalir solo, y ser independiente en la vida

Recibió algún tipo de educación complementaria? ¿en que? ¿Cuándo?

No, jamás lo empresario que soy , y lo joven que soy, lo cree y llego a mi vida, simplemente por una idea, que vi en la sociedad en el municipio que viví, también en el crear, y de pronto producir un alimento que es una necesidad que vivimos todos el dia a dia, este restaurante esta empresa, que llama el doctor Kamuro esta enfocad a en la producción de alimentos, usted sabe que todos nosotros y

todos los seres humanos necesitan de la alimentación, entonces es como una necesidad, que si tú la vez como empresa de pronto puede ser rentable, del día de mañana ya que pues el mercadeo de este producto que yo tengo, la carne de cordero va a ser más adelante como un punto de innovación para que todos lleguemos a culturizar una nueva cultura a la carne de cordero.

¿Cómo describiría la cultura del contexto en el que creció (familia, colegio, y pueblo)?

si bastante, primero que todo para yo iniciar este negocio, primero hice unas encuestas que realice en el sector, analice los productos básicos de consumo y entre estos esta la carne de cordero y de cabra, entonces como médico veterinario en zootecnia, es la parte de producción, me encamine por la parte agropecuaria de pequeños animales donde esta vinculados la parte de los kamuros, fui el primero en la zona de Santander, somos los primeros que estamos produciendo de ese tipo de carnes seleccionadas y por medio del tema que me abrió las puertas, para un proyecto que ejecute en el año 2008 que es una producción tecnificada y rentable, entonces quise hacer como un círculo empresarial, entre mis aprendices y yo como instructor para darles la oportunidad que ellos puedan vender su producto, quiero yo adquirirlo después como empresario transformarlo y después llevarlo a cabo y a los contenedores y el mercado.

¿Se siente identificado o está de acuerdo con las tradiciones propias de su cultura? ¿Por qué? ¿en qué forma influyo esta cultura en su emprendimiento?

me siento identificado aparte de que me gusta soy

consumidor de todo lo que se da aquí en nuestra región, partes de las carnes es de nuestra cultura que dentro de las carnes esta el mercado de cordero cabro también tenemos platos típicos como la carne oreada.

Mute santandereana, además me siento identificado, la gente santandereana es muy pujante echada a delante tenemos ese puntico de envidiosos somos muy echados para adelante , somos emprendedores.

¿Durante su crecimiento conoció alguna persona ajena a su familia que tuviera características de una persona emprendedora o exitosa?

la verdad si, por parte de mi padre ,la región de villa nueva es una región bastante comercial, ganadero bueno, inicialmente empezó en la parte agrícola todos mis tíos fueron comerciantes de ganado los almacenes de ropa los almacenes de zapatos figuran en villa nueva posicionados en villa nueva son de familiares míos, pues yo aparte de este negocio, tuve una veterinaria que se llamó la colina, y otra en el municipio de Barichara entonces estoy encaminado en la parte agropecuaria hace unos años atrás y a generar empresas.

Siente que esta persona tuvo algún tipo de influencia sobre usted? ¿Cuál? ¿puedo hablarme un poco acerca de esta persona, quien era?

me hicieron cambiar esa idea, son personas que nunca estudiaron nunca fueron profesionales y si mejoraron su calidad de vida, en su parte económica en su parte social tener su empresas propias, y ser independiente, que es una parte clave, e importante , yo lo viví y esa fue

mi motivación, mi motor también para yo poder cambiar esa mentalidad y poder tener una mentalidad de no depender de alguien si no tener más opciones aparte de ser empleado público en dado caso que ya no pueda culminar con, su problema tenga otra opción que puedas acoger y salir adelante.

¿Cómo se define a usted Mismo? ¿puede describir sus características y sus principales cualidades?

empresario con mucha visión muy honesto muy puntual en mis cosas, muy seguro de lo que hago, y tengo un punto bastante a favor, soy arriesgado de tener mis metas me arriesgo a tener mis metas, y las alcanzo como sea, y si me pongo metas las cumpla y si me nacen ideas, la logro hasta que se hacen realidad luego la transformo hasta que sea exitosa

¿Cómo cree que lo ven sus compañeros de trabajo? ¿Cómo cree que lo ven sus familiares?

yo he tenido esa experiencia en mi rol de trabajo en Sena, como instructor y como profesional, entonces ellos mismo han contado sobre mi experiencia del doctor Kamuro, creo que soy de los que tengo empresa, soy un persona de metas y retos me gusta salir adelante y ser independiente.

¿Qué considera usted que ha influido en el crecimiento de sus negocio?

primero mi campo de acción la parte agropecuaria este producto es nuevo, además es mi nueva meta en un nuevo negocio que desarrolle en la zona inicialmente con mujeres guanentinas, con mis mismos aprendices, con las personas que yo le colaboro con el mismo Sena, con los colegios, con

las identidades afines,

¿Cuáles considera que son sus debilidades?

Soy muy perfeccionista quiero que la casos se hagan ya, y de pronto no soy muy constante en mis cosas, y eso debo mejorarlo porque la constancia hace un gran empresario.

¿Cuándo y de qué forma empezó asumir un riesgo elevado de innovación?

cuando estaba iniciando en mi carrera como médico veterinario cuando decidí independizarme y decidí obtener recursos de mi parte, cuando el en esa época me colaboraba me monte un centro canino de raza pura, el cual el punto innovador era que yo mismo inseminaba y extraía el esperma del macho reproductor e inseminaba a perro yo mismo intentaba hacerle la cesárea y yo mismo generaba mi propio negocio y me genero ingresos y me colaboraba con mi universidad, el 80mporciento de mi universidad la pague con la crianza del canino.

¿Qué dificultades tuvo que afrontar durante el desarrollo de su negocio?

bueno con este último negocio es un punto innovador, no todo el mundo lo conoce y apenas ese esta conociendo la carne de cordero pero es un proyecto que a nivel nacional y a nivel mundial estuvo reconocido, yo creo que el día de mañana culturizamos el consumo de la carne de cordero es muy sana y muy saludable, la idea es llegar a culturizar todas las personas, para que empiecen a comer carne de cordero, tiene un aporte nutricional excelente tiene todos los complementos del complejo b tiene hierro fósforos y bajas calorías, es ua carne que nos aporta a

nosotros, el día de mañana un estado más saludable.

¿Qué consecuencias trajo la realización de su negocio?

Consecuencias positivas: imponer una marca en el mercado, y que sea un producto especial innovador y traer a las personas para que los consuman.

El tiempo de disposición son horarios extensos pero para las personas que quieren salir adelante que son emprendedoras y quieren ser alguien en la vida, debe ser una constancia un riesgo y dedicación.

¿Cómo se siente más a gusto trabajando? ¿de forma individual o grupal? ¿Por qué?

la forma grupal me gusta, el trabajo es más dentro de mi formación, una de mis metas y mis lineamientos es la pro creatividad, participar en el trabajo en grupo porque existen muchas ideas.

¿Cómo se siente al delegar tareas?

primero soy una persona muy ordenada en mis formadores siempre dejo tareas a cada una de las personas, el hecho de delegar tareas, es una responsabilidad para las personas y debe haber un sentido de pertenencia para que lo que estén haciendo sea suficiente e independiente.

¿Cómo se sentiría más cómodo trabajando en un proyecto que está en desarrollo o generando un nuevo proyecto? ¿Por qué?

Si voy a trabajar en el proyecto, que ya está hecho simplemente voy a ser transparente en el proyecto, la idea es intentar innovar tener nuevas ideas, nuevas

metas, un nuevo riesgo, para desarrollar algo nuevo, pero no siempre lo que viene en camino o que todo el mundo lo trabajé todo el mundo lo hace yo tengo la experiencia que nosotros con el centro agro turístico nos ganamos el primer premio, es un grupo de 3 personas, tuvimos la oportunidad de participar en un seminario taller héroe de fe , en Medellín donde estuvo el inventor del marca pasos, el inventor de la primera computadora portátil, y adquirimos muchos conocimientos tan importantes, que decían que, una pequeña idea nació en el marca pasos.

¿Cómo describiría su infancia?

divertida! Me gustaban los negocios yo vendía una patineta un patín, un dulce, etc, y nunca perdí siempre ganaba , cuando inicié generaba un poco de rentabilidad para mí, si yo había comprado algo económico lo vendía un poco más caro, siempre tenía esa mentalidad de ganar y ser mejor.

¿Cómo estaba conformada su familia?

mi papa falleció hace 8 meses, quedo mi mamá y ella es pensionada del magisterio, y era docente, mi padre era abogado, y mi hermano es especialista y yo médico veterinario, soy el menor de mi familia, y mi hogar.

¿Cómo podrías describir tu relación familiar?

es una relación muy buena de amigos, donde todos nos aportamos y nos apoyamos el uno al otro, donde estamos en las buenas y en las malas en cualquier momento de necesidad nos ayudamos y en las buenas nos aplaudimos y en general no la llevamos súper bien.

¿Cuál fue la actitud de su familia sobre su negocio?
¿recibió algún tipo de ayuda familiar? ¿Cuál?

la verdad muy feliz porque solo somos dos hermanos pero soy, el segundo, esas ideas siempre de empresario y ser negociante, me gusto mi hermano no mucho mi hermano e sumas de esas personas que trabajan al servicio social, de colaborarle a las personas, es muy humanitario, es muy independiente pero prefiere trabajar con la parte publica, el apoyo de mi familia e muy importante porque siempre les comento y siempre ha sido positivo, es un apoyo mutuo es muy importante para i el apoyo emocional de mi familia, más que lo económico, con eso me basta.

¿describame Cuáles son sus metas a futuro, a mediano plazo?

producir todo lo que yo quiero, a base de cordero, y quiero tener mis mismas máquinas y que yo mismo sea el que los elabore y produzca esa es a corto plazo, y no lo veo tan costoso y complicado, y a mediano plazo, sacar un registro sanitario de mi producto para darle un aval y poder ingresar al mercado la carne de cordero, de pronto a largo plazo las carnes empacadas al vacío sean a base de cordero y lleguen a otros países siendo elaborada desde Colombia representada por el departamento de Santander y por la alta calidad del producto.

¿Si tuviera la oportunidad de recibir orientación de un empresario de quien te hubiera gustado recibirlo?

que sea un empresario grande, a nivel de Colombia como Ardila Lule que empezaron desde abajo y ahora son unos granes empresarios.

¿Le hubiese gustado participar en la orientación de

jóvenes en emprendimiento?

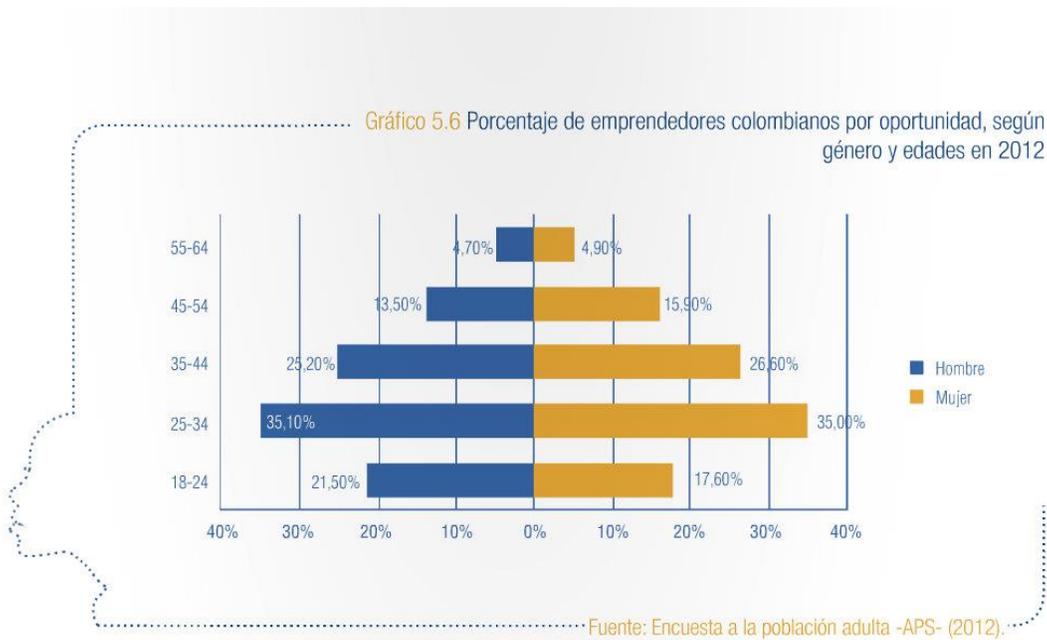
me gusta es uno de los productos elite del Sena, como instructor porque cada persona que entra a esta valiosa empresa tenga su producto que mostrar y vender , y tener empleo ser un generador de empleo para el día de mañana como son empresas del sector público que van de una u otra forma van cambiando el día en que salga de esa empresa, pueda salir con oportunidades y una segunda opción de trabajo que tenga recurso adicionales para poder mantenerse y subsistir, la idea es salir adelante generando nuevos productos.

f) Emprendedor por Necesidad

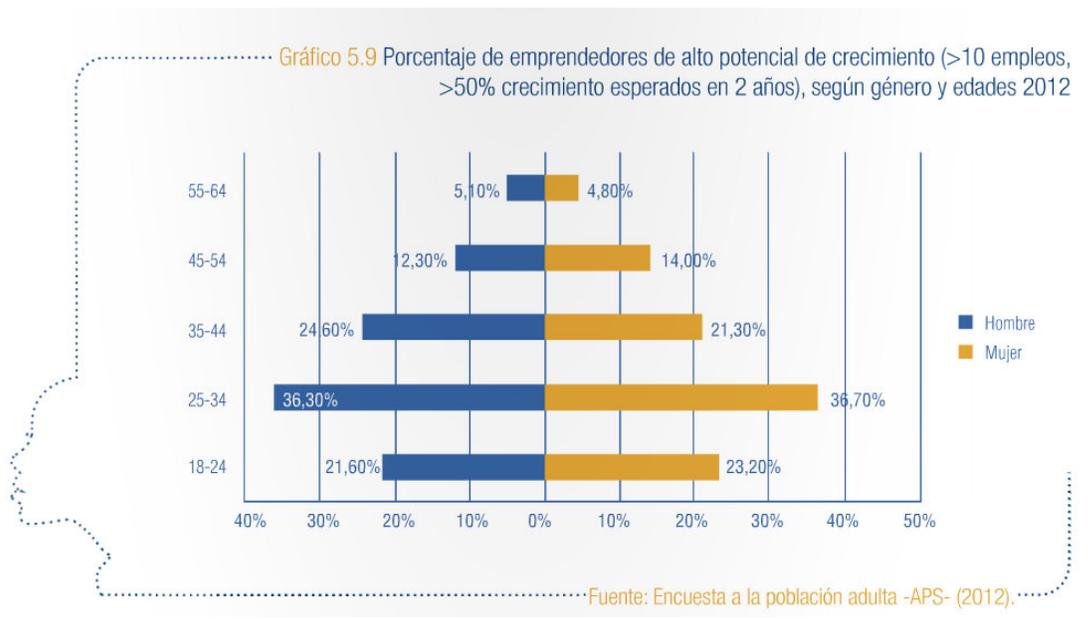
Gráfico 5.1 Porcentaje de emprendedores colombianos por necesidad según género y edades en 2012



g) Emprendedor por Oportunidad

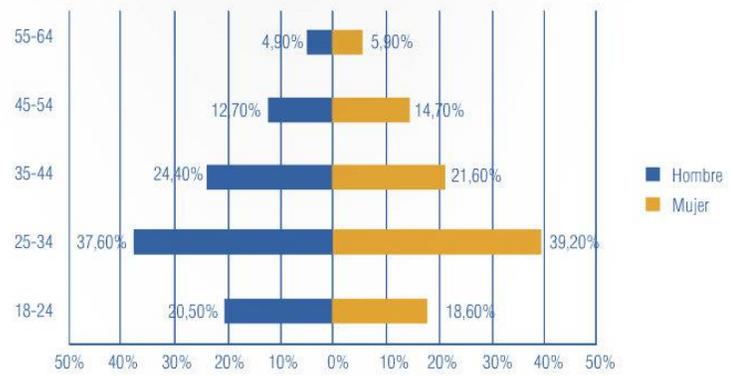


h) Emprendedores de alto potencial de crecimiento de 10 empleos o más y crecer en un 50% en 2 años



i) Emprendedores de alto potencial de crecimiento de 19 empleos o más en los siguientes 5 años

Gráfico 5.13 Porcentaje de emprendedores de alto potencial de crecimiento (>20 empleos en 5 años), según género y edades 2012



Fuente: Encuesta a la población adulta -APS- (2012).