

**IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES CAUSAS QUE LIMITAN LA CAPACIDAD
DE EMPRENDIMIENTO EN LOS HABITANTES DE LA COMUNA NO. 4 DE LA
CIUDAD DE VILLAVICENCIO, DEPARTAMENTO DEL META, BAJO EL
ENFOQUE DE MARCO LÓGICO [EML]**

LENITH CÁRDENAS TORRADO

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA
MAESTRÍA EN INGENIERÍA – INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2017**

**IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES CAUSAS QUE LIMITAN LA CAPACIDAD
DE EMPRENDIMIENTO EN LOS HABITANTES DE LA COMUNA NO. 4 DE LA
CIUDAD DE VILLAVICENCIO, DEPARTAMENTO DEL META, BAJO EL ENFOQUE
DE MARCO LÓGICO [EML]**

LENITH CÁRDENAS TORRADO

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

**SONIA ESPERANZA MONROY VARELA
DIRECTORA**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA
MAESTRÍA EN INGENIERÍA – INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2017**

DEDICATORIA

Este logro es dedicado a:

Mi pequeño retoño, mi milagro de vida, que aún sin saber si será niño o niña se convierte en mi mayor motivación y que con sólo conocer que habita en mí, me ha embriagado de una gran cantidad de sentimientos inexplicables, redefiniendo mi vida.

Mi abuela Rosa Delia Torrado Páez, quien a pesar de haber dejado este espacio terrenal, siempre vivirá en mi corazón y en mi mente, por haber representado una segunda madre y siempre estar dispuesta a brindarme su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a Dios haberme permitido llegar hasta este nivel en el proceso de mi formación profesional.

A mi padre Otoniel Cárdenas Bayona, quien siempre ha sabido confiar en mis capacidades ofreciéndome su apoyo incondicional.

A mi esposo Jony Fernando Beltrán Reyes por ser esa persona abnegada, que me ha sabido ofrecer su amor, paciencia, tiempo y acompañamiento continuo desde el momento en que emprendí este camino, por ser ese soporte que no me dejó desfallecer en los momentos en que me sentí sin fuerzas para continuar.

A mi madre Eloina Torrado Torrado, por acompañarme desde la distancia con sus oraciones y velar por mi bienestar.

A mi hermana Geraldine Cárdenas Torrado, por estar presente en los momentos que he necesitado de un apoyo emocional.

A la Universidad Nacional, por haber contribuido a mi crecimiento intelectual y profesional.

A mi asesora, la ingeniera Sonia Esperanza Monroy Varela por brindarme su valioso acompañamiento profesional.

A la Universidad Antonio Nariño – sede Villavicencio, por haberme brindado el espacio y colaboración necesaria para poder adelantar mis estudios de posgrado.

A todos ustedes, mi eterna gratitud.

CONTENIDO

RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	4
1 PRESENTACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	6
1.1 A NIVEL NACIONAL	6
1.2 A NIVEL LOCAL.....	13
2 OBJETIVOS.....	16
2.1 OBJETIVO GENERAL:	16
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	16
3 ANTECEDENTES	17
3.1 ANTECEDENTES LEGALES	17
3.2 ANTECEDENTES INSTITUCIONALES.....	19
3.3 ANTECEDENTES DE LOS TRÁMITES DE REGISTRO COMERCIAL	21
4 MARCO TEÓRICO.....	25
4.1 DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO	25
4.2 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS, ATRIBUTOS Y ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR	29
4.2.1 Categorización realizada por diversos autores.....	30
4.2.2 Estudios realizados	33
4.3 MITOS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO.....	37
4.4 ETAPAS DEL PROCESO EMPRENDEDOR.....	39
4.5 TIPOS DE EMPRENDEDORES.....	41
5 METODOLOGÍA:.....	46
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	46
5.2 ETAPAS METODOLÓGICAS:.....	46
5.2.1 Levantamiento y análisis de la información	46
5.2.1.1 Levantamiento de información a partir de fuentes secundarias:	46
5.2.1.2 Levantamiento de información a partir de fuentes primarias:	47
5.2.1.3 Análisis de la información recopilada:.....	48

5.2.2	Identificación de los actores involucrados con el fortalecimiento del emprendimiento en el sector de la comuna No. 4.....	48
5.2.3	Priorización de las causas que limitan la capacidad de emprendimiento en la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio	49
5.2.4	Establecimiento de la relación causa – efecto	50
5.2.5	Generación de alternativas de solución.....	50
5.2.6	Propuesta de un plan de acción tendiente al fortalecimiento del emprendimiento en el sector de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio.....	50
6	RESULTADOS.....	51
6.1	DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN OBJETO DE ESTUDIO	51
6.2	ANÁLISIS DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS CON EL FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO.....	70
6.3	PRIORIZACIÓN DE LAS CAUSAS IDENTIFICADAS.....	80
6.4	ESTABLECIMIENTO DE LA RELACIÓN CAUSA-EFECTO.....	85
6.5	GENERACIÓN DE POSIBLES ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	87
6.6	PLAN DE ACCIÓN PROPUESTO.....	91
7	CONCLUSIONES.....	99
8	RECOMENDACIONES	101
	REFERENCIAS.....	104
	ANEXOS.....	110
	ANEXO A. Formulario de encuesta.....	111
	ANEXO B. Formato de entrevista dirigida al líder de emprendimiento de la universidad de los llanos	114
	ANEXO C. Formato de entrevista dirigida al líder de emprendimiento del SENA	116
	Anexo D. Respuestas otorgadas por Edison Rodríguez, líder de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de los Llanos	118
	Anexo E. Respuestas otorgadas por Jaime Ruiz Bayona, líder de emprendimiento del SENA	120

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Lugar ocupado por Colombia en cada uno de los tópicos que regulan la actividad empresarial	7
Tabla 2. Participación y tasas de crecimiento de las diferentes actividades económicas en el departamento del Meta.....	14
Tabla 3. Comportamiento del Registro Único de Proponentes (RUP)	15
Tabla 4. Principales autores y lineamientos en torno al emprendimiento	27
Tabla 5. Principales atributos del emprendedor.....	30
Tabla 6. Características de los emprendedores	31
Tabla 7. Dimensiones y categorías consideradas	33
Tabla 8. Descripción de variables.....	35
Tabla 9. Resultados	36
Tabla 10. Clasificación de emprendedores.....	42
Tabla 11. Análisis multivariante	64
Tabla 12. Matriz de análisis de actores	71
Tabla 13. Lista de causas	80
Tabla 14. Matriz multicausal.....	81
Tabla 15. Propuesta.....	94

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Etapas del desarrollo emprendedor en Colombia durante el año 2013	8
Figura 2. Tasa de supervivencia de las personas naturales y jurídicas a 5 años.....	9
Figura 3. Tasas de supervivencia a cinco años, atendiendo al tamaño de las empresas	10
Figura 4. Tasas de supervivencia de las sociedades a 5 años por sector	11
Figura 5. Tasas de supervivencia de las personas naturales por sector.....	11
Figura 6. Tubería empresarial	40
Figura 7. Nivel educativo.....	56
Figura 8. Conocimiento sobre emprendimiento	56
Figura 9. Personas que han emprendido una idea de negocio.....	57
Figura 10. Relación entre el intento de emprender y el estado de funcionamiento actual	57
Figura 11. Relación entre el intento de emprender y la ocurrencia de fracaso	58
Figura 12. Objeto social	58
Figura 13. Sectores económicos en los que han emprendido los encuestados	59
Figura 14. Tiempo de funcionamiento de la idea emprendida	59
Figura 15. Número de trabajadores empleados.....	60
Figura 16. Causas que le habían o han impedido emprender a los encuestados	60
Figura 17. Factores necesarios para emprender	61
Figura 18. Existencia actual de una idea para emprender	62
Figura 19. Sector de la economía en el que le gustaría emprender a los encuestados	62
Figura 20. Vinculación de la administración municipal con el fortalecimiento del emprendimiento	63
Figura 21. Entidades a las que han recurrido en busca de ayuda para la puesta en marcha de su idea de negocio	63
Figura 22. Bancos visitados en busca de asesoría y/o recursos	64
Figura 23. Universidades visitadas en busca de asesoría y/o recursos.....	64
Figura 24. Causas limitantes de la actividad de emprendimiento en la comuna	62
Figura 25. Propuestas para fortalecer el emprendimiento en el sector	63
Figura 26. Plano multicausal.	82
Figura 27. Árbol de problemas para la causa J	85
Figura 28. Árbol de problemas para la casa L	86
Figura 29. Árbol de objetivos para la causa J.....	87
Figura 30. Árbol de objetivos para la causa L.....	88
Figura 31. Árbol estructural para la solución de la causa J.....	89
Figura 32. Árbol estructural para la solución de la causa L	90

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación fue el de identificar las principales causas que limitan la capacidad de emprendimiento de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio bajo el enfoque de marco lógico, con la finalidad de proponer estrategias de solución que conduzcan al fortalecimiento del emprendimiento en la región.

La metodología empleada fue de tipo explicativa, fundamentada en la recolección de información a partir de fuentes primarias y secundarias, para lo cual se procedió a trabajar con una muestra de 68 personas de la comuna No. 4, a quienes se le aplicó una encuesta tendiente a identificar los factores que les han impedido emprender; así como también se diseñaron y aplicaron entrevistas a los líderes de emprendimiento del Fondo Emprender del Sena y de la Universidad de los Llanos, para que a partir de su experiencia colaboraran con la determinación de las causas y el planteamiento de alternativas de mejoramiento. Así mismo se recurrió a la búsqueda de información disponible en fuentes secundarias como el Plan Nacional de Desarrollo, informes de la cámara de comercio y demás documentos relacionados con el funcionamiento de la ciudad facilitados por las entidades administrativas municipales.

Los resultados del estudio permiten evidenciar que los dos principales factores que han limitado el surgimiento de emprendedores nacientes, están representados por la limitada actuación de las entidades promotoras y por el gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas, de allí la necesidad de plantear medidas que contribuyan a la dinamización de la economía de la región, para ello, mediante el presente documento se ha elaborado una lista de posibles alternativas entre ellas el ofrecimiento oportuno de asesoría y acompañamiento, divulgación de las ayudas ofrecidas, facilidades de financiación, conexión entre la academia y los gremios empresariales e incremento en el número de posibles inversionistas, de modo que se fortalezca la motivación por iniciar una idea de negocio que permita mejorar la calidad de vida de los Villavicensenses.

Palabras Claves: Emprendimiento, Causas Limitantes, Marco Lógico

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como objetivo central contribuir al fortalecimiento de la capacidad de emprendimiento de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, mediante el planteamiento de posibles estrategias de solución, derivadas de un diagnóstico inicial de causas limitantes; propósito que es alcanzado a través de un análisis de la situación objeto de investigación, seguido por la determinación de actores, establecimiento de las causas y efectos, análisis de medios y fines y por último el diseño de un plan de acción enmarcado en el fomento de emprendedores nacientes.

Más allá de las conclusiones y recomendaciones realizadas, se pretende marcar un precedente en la realización de investigaciones que conlleven a aumentar el número de participantes a las convocatorias ofertadas y la cantidad de casos empresariales exitosos.

El desarrollo ocurrido durante los últimos años en materia de competitividad y productividad en los diferentes países, ha implicado la necesidad de impulsar la generación de ideas de negocio con solidez técnica y financiera que representen una fuente de empleo e ingresos, elevando el grado de importancia del emprendimiento a nivel mundial, pues cada día es mayor el número de personas que desea iniciar una idea de negocio con el objetivo de lograr su independencia y estabilidad económica, siendo necesario por tanto potencializar el espíritu emprendedor, activar el gremio empresarial y el nivel macro del país y el entorno, de no ser así, se contribuiría a un estancamiento de la economía, originando con ello una pérdida de la calidad de vida de la población.

Para el levantamiento de la información requerida se realizó la búsqueda de datos primarios mediante la aplicación de entrevistas estructuradas a los líderes del Fondo Emprender del Sena y de la universidad de los Llanos y una encuesta dirigida a una muestra representativa de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, cuyos datos se analizaron estadísticamente a través del Software SPSS (Statistical Package for Social Sciences), sirviendo como base para la identificación de los factores que obstaculizan el emprendimiento y el posterior planteamiento de estrategias de mejoramiento.

Los resultados del estudio indican que las causas con mayor ponderación dentro del diagnóstico realizado, están representadas por la limitada actuación de las entidades promotoras y el gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas; sin embargo existen alternativas de fácil implementación que fueron propuestas en el presente documento, tomando como base la revisión de textos relacionados con la problemática y la opinión de personas involucradas con la dinamización del autoempleo en la región.

En mencionadas circunstancias, el presente documento se compone de los siguientes elementos: en el primer capítulo se define la problemática a nivel nacional y local; en el segundo capítulo se describen los antecedentes legales, institucionales y la evolución del registro mercantil; el tercer capítulo contempla el objetivo general y los específicos a alcanzar con la ejecución del proyecto; el cuarto capítulo contiene el marco teórico compuesto por definiciones dadas por diferentes autores, principales características, atributos y clases de emprendedor, mitos y etapas para emprender; el quinto capítulo contiene el tipo de investigación y etapas metodológicas abordadas; el sexto capítulo expone los resultados alcanzados y los capítulos séptimo y octavo las conclusiones y recomendaciones respectivamente; y por último las referencias y anexos correspondientes son evidenciados al final del informe.

1 PRESENTACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

1.1 A NIVEL NACIONAL

A continuación se mencionarán algunos resultados de estudios relacionados con el nivel de emprendimiento colombiano:

Atendiendo a la investigación realizada por Amway (2016) denominada Reporte Global de Emprendimiento (AGER), estudio que brinda información sobre el estado del autoempleo a nivel mundial, en su sexta edición incorpora la metodología del Índice del Espíritu Emprendedor Amway (AESI) bajo tres dimensiones claves: deseo, factibilidad y estabilidad.

Según la encuesta aplicada por Amway, los colombianos se caracterizan por estar altamente interesados en el tema de emprendimiento, con una actitud positiva del 89% y un potencial de espíritu emprendedor del 80%, porcentajes que evidencian unos leves cambios en comparación con el año pasado, fecha en que las proporciones fueron 90% y 77% respectivamente

Otros aspectos relevantes del informe están relacionados con el factor que motiva en mayor medida a emprender, representado por el logro de independencia con un porcentaje del 35% y por otro lado, los principales obstáculos para iniciar una idea de negocio, encontrándose que a nivel mundial el principal factor es el miedo al fracaso (70% en promedio) en contraposición con los encuestados colombianos para quien representa un impedimento menor con un 42%.

Por otra parte, dentro de los once indicadores considerados por World Bank (2015), el pago de impuestos, el comercio transfronterizo, el inicio de una idea de negocio, el registro de propiedades y el manejo de permisos de construcción siguen presentando inconvenientes entre los emprendedores en Colombia.

Aunque se ha realizado la introducción de mecanismos electrónicos para realizar el pago de impuestos, se ha aumentado la facilidad de acceso a créditos a través de la ley de transacciones garantizadas y se han simplificado y acelerado los procedimientos judiciales en disputas comerciales, Colombia ocupó el lugar 84 en el inicio de una idea de negocio, obteniendo un puntaje general de 70.43, ubicándose así en el lugar 54 entre 189 países, evidenciándose por tanto la necesidad de seguir mejorando en los aspectos evaluados. (Ver tabla 1)

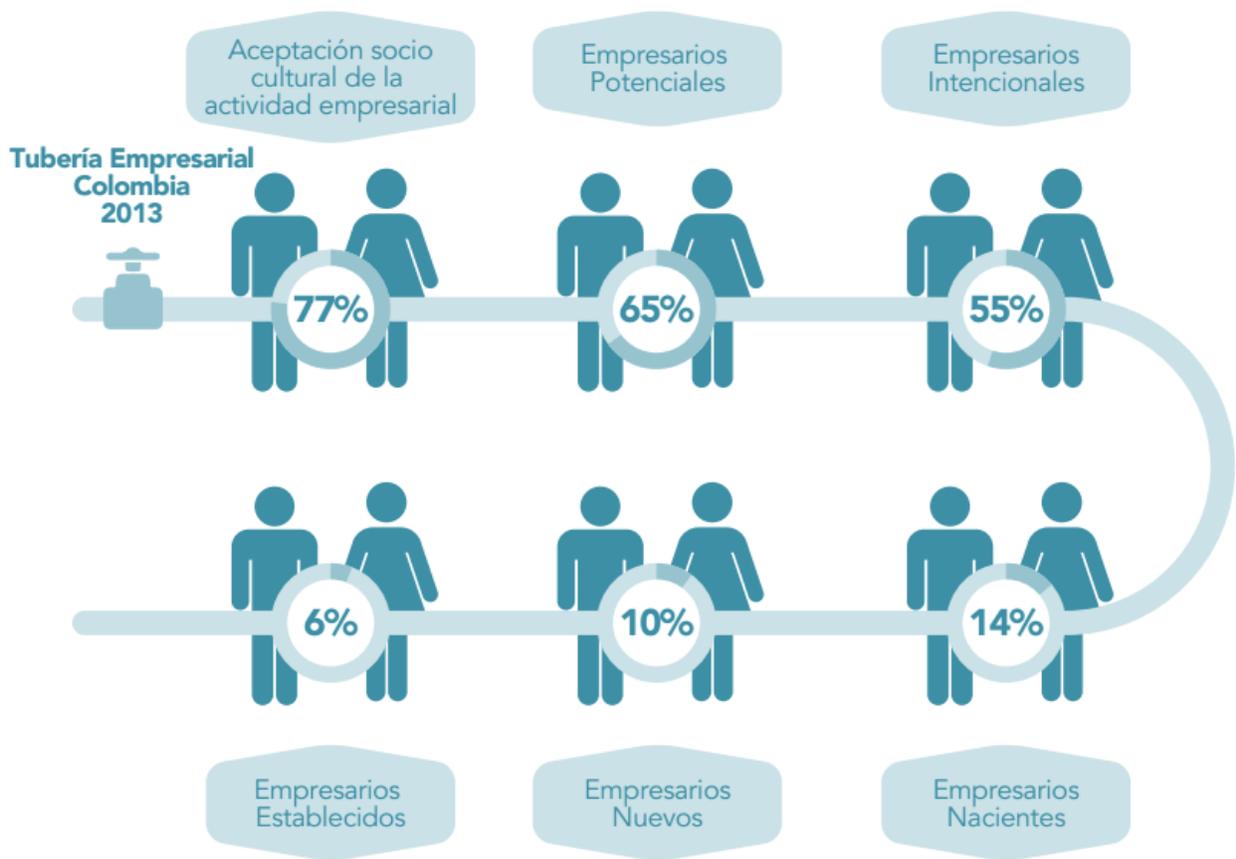
Tabla 1. Lugar ocupado por Colombia en cada uno de los tópicos que regulan la actividad empresarial

Tópico	Puesto
Obtención de créditos	2
Protección de los inversores minoritarios	14
Resolución de insolvencias	30
Manejo de permisos de construcción	38
Registro de propiedades	54
Consecución de electricidad	69
Inicio de negocios	84
Comercio trasfronterizo	110
Pago de impuestos	136
Contratos de refuerzo	180

Fuente: World Bank, 2015

Según estudios realizados por Varela, Moreno y Bedoya (2014), se logra apreciar la diferencia tan marcada que existe entre las personas que tienen la intención de iniciar un nuevo negocio, los que se involucran con la realización de las actividades necesarias para llevarlo a cabo y quienes finalmente emprenden (ver figura 1), existiendo por tanto la necesidad de determinar las causas que obstaculizan el surgimiento de nuevos emprendedores, preocupación específica abordada mediante el presente proyecto.

Figura 1. Etapas del desarrollo emprendedor en Colombia durante el año 2013



Fuente: Varela et al., 2014

Como se logra apreciar en la gráfica, a medida que va avanzado la tubería, se presentan fugas de personas que tienen una percepción positiva hacia la actividad empresarial, indicador de que en Colombia 1 de cada 13 personas que percibe con favorabilidad y positivismo el camino empresarial se convierte en empresario establecido.

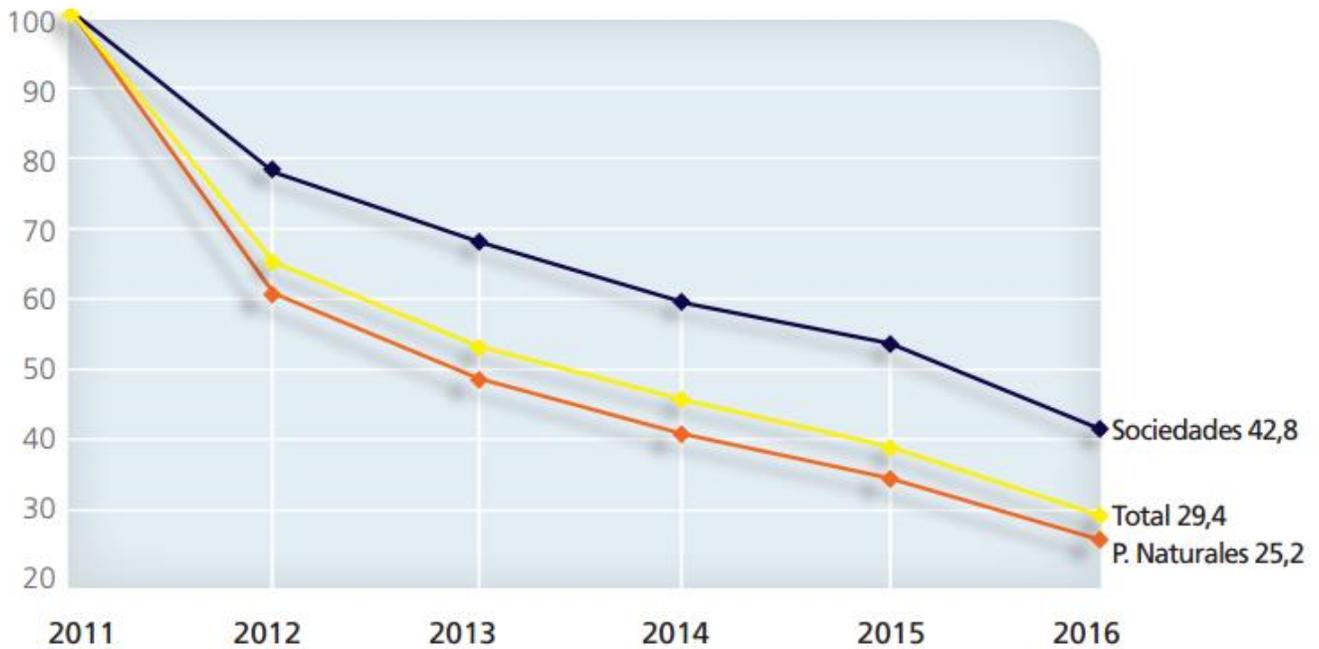
Los nuevos emprendedores se enfrentan a variables competitivas más fuertes que afectan su supervivencia empresarial, particularmente en los primeros años de funcionamiento de la firma, convirtiéndose en un obstáculo en su paso a emprendedores establecidos; por lo que el entorno se convierte en un factor clave que no sólo puede

inducir a la creación de un mayor número de empresas, sino también al aumento de las posibilidades de supervivencia.

En un estudio realizado por la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras (2016), sobre el análisis de las empresas que iniciaron sus actividades en el año 2011 y se mantienen activas a la fecha (emprendedores establecidos), se logró concluir que de las doscientos treinta y dos mil trescientos cuarenta y cuatro (232.344) firmas matriculadas en el año 2011, sólo el 29,4% de estas sobreviven a sus primeros cinco años de vida; es decir, de cada 100 formalmente creadas, sólo 29 continúan a la siguiente etapa. (p. 31-33)

Vale la pena resaltar que la tasa de supervivencia en sociedades se ubica en 42,8%, mientras que en las personas naturales es del 25,2%; dicho de otra manera el nivel de supervivencia de las personas jurídicas es 1,7 veces superior a las de las últimas y 1,5 veces con relación al total de las empresas. (Ver figura 2)

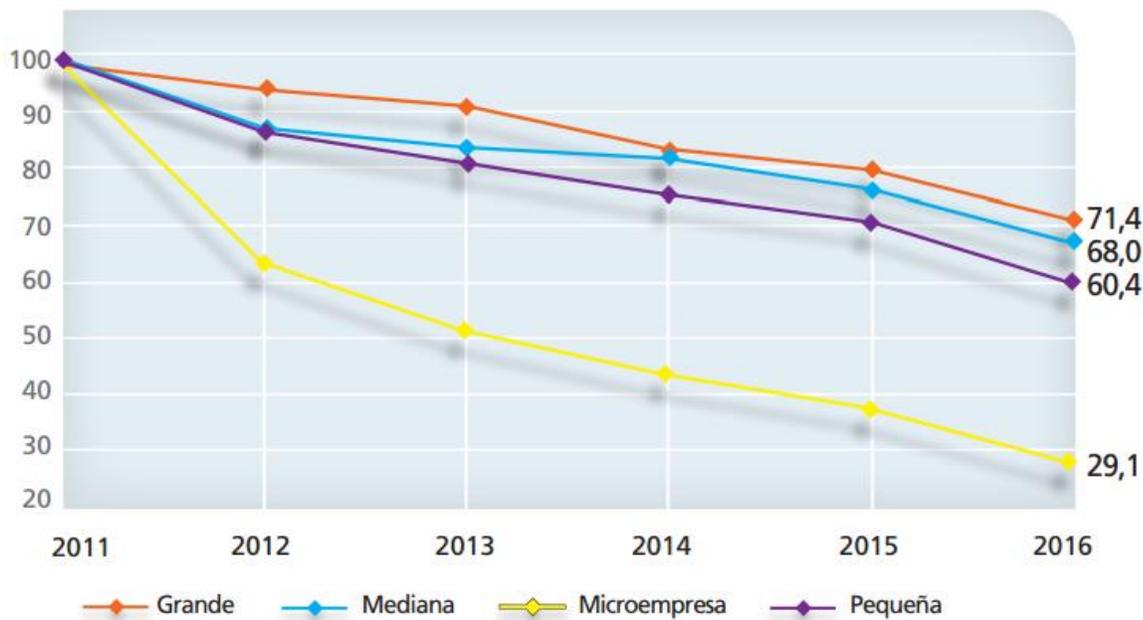
Figura 2. Tasa de supervivencia de las personas naturales y jurídicas a 5 años



Fuente: Confecámaras, 2016

Atendiendo al tamaño de las empresas, se encontró que las grandes empresas presentan un porcentaje de supervivencia del 71,4%, las medianas del 68%, las pequeñas del 60,4% y por último las microempresas del 29,1%, comportamiento presentado de manera indistinta al sector de la actividad económica. (Ver figura 3)

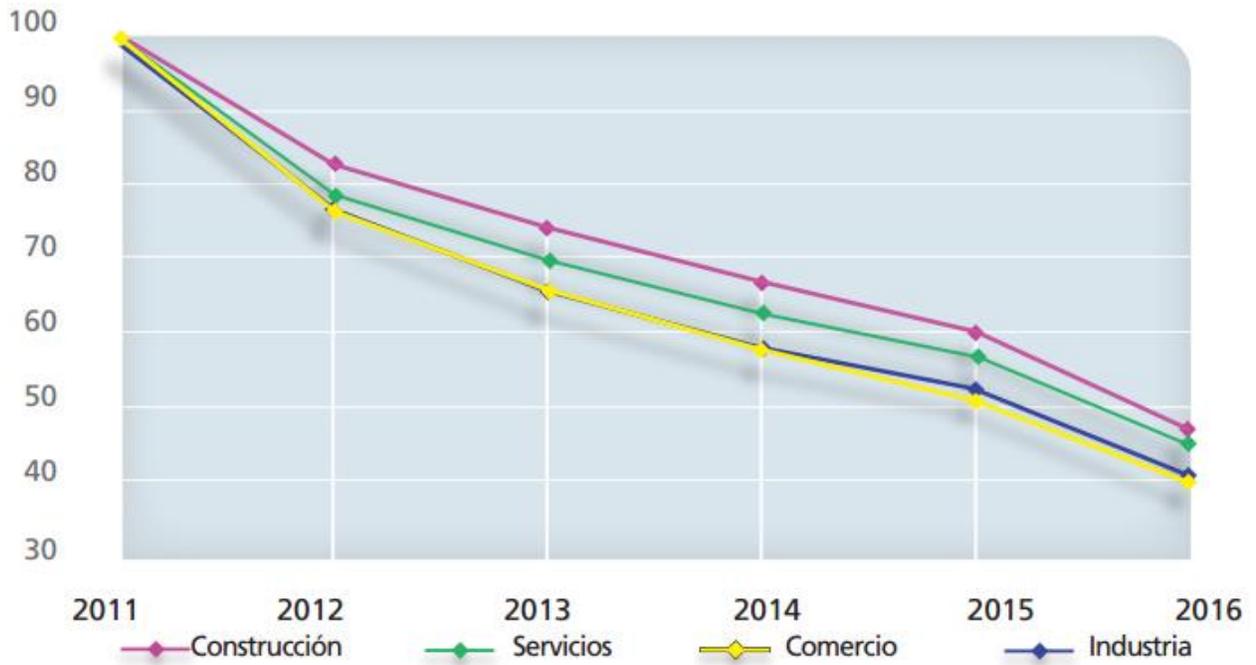
Figura 3. Tasas de supervivencia a cinco años, atendiendo al tamaño de las empresas



Fuente: Confecámaras, 2016

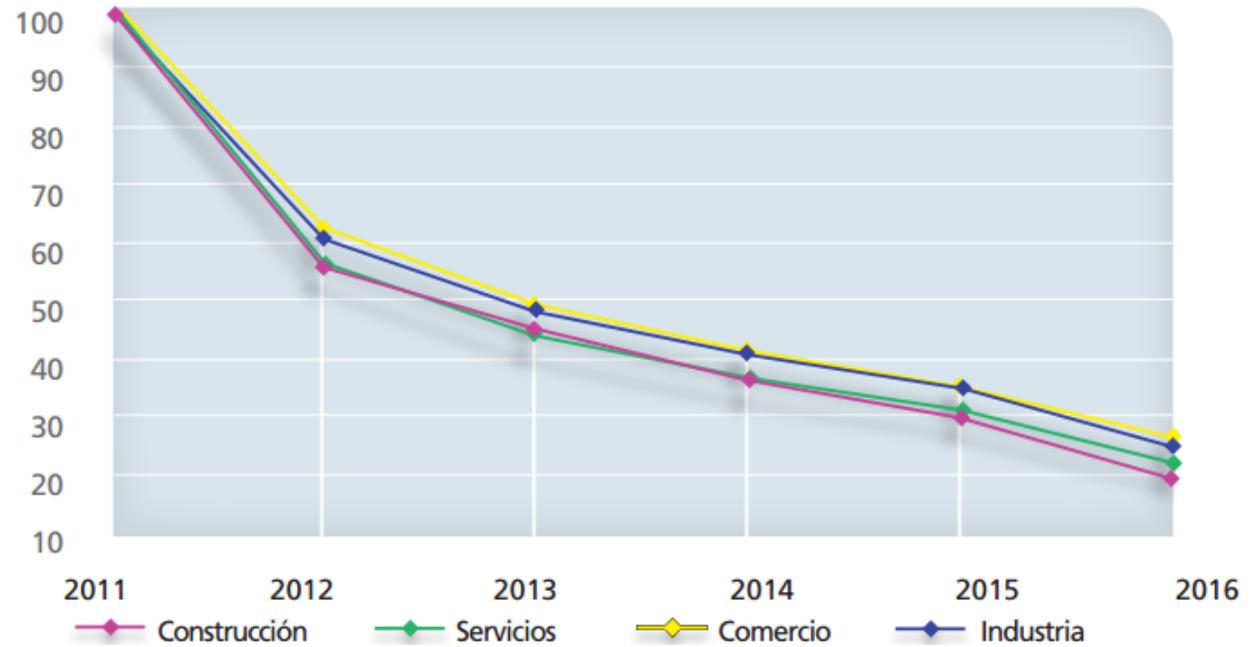
Continuando con la información suministrada por Confecámaras (2016), se logró determinar que en todos los sectores económicos, las tasas de supervivencia a 5 años de las personas naturales, son casi la mitad de las registradas en sociedades; presentando las primeras el máximo índice en el sector comercial, con un porcentaje del 27,3% y el mínimo el sector de la construcción con un 20,2%; en contraste con las personas jurídicas, donde el sector con mayor tasa es el de la construcción con un porcentaje del 46,7% y el menor el comercial con una tasa del 39,3%. (Ver figuras 4 y 5)

Figura 4. Tasas de supervivencia de las sociedades a 5 años por sector



Fuente: Confecámaras, 2016

Figura 5. Tasas de supervivencia de las personas naturales por sector



Fuente: Confecámaras, 2016

Según Confecámaras (2016), la participación de las personas naturales corresponde a la mayor parte de los nacimientos de empresas con un porcentaje del 76%, sumado a que en su mayoría las firmas creadas bajo este tipo de organización jurídica son microempresas (99%). Factores que inciden en las posibilidades de crecimiento y supervivencia, pues esta clase de empresas se caracterizan por tener un reducido número de trabajadores, emplear mano de obra no calificada y enfrentarse a mayores restricciones para acceder a oportunidades de financiamiento. De allí la importancia de ofrecer apoyo a los emprendedores nacientes, con la intención de que se logren mantener en el mercado y eviten caer en situaciones de fracaso que más adelante se pueden convertir en una causa limitante para emprender.

Dentro de los determinantes de estas falencias se encuentran según el Departamento Nacional de Planeación – DNP, a través del Plan Nacional de Desarrollo expedido en el año 2015 las siguientes (DNP, 2015):

- La extenuante lista de trámites para la creación y cierre de empresas, situación que conlleva a gastar una gran cantidad de tiempo y dinero, por lo que se debería buscar su racionalización a favor de la competitividad empresarial.
- El bajo nivel de inversión privada en tecnología e innovación empresarial, haciendo evidente la desarticulación del Sistema Nacional de Competitividad y del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, obstaculizando el incremento de la productividad y eficiencia empresarial en Colombia.
- Limitados esfuerzos por aprovechar los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia todo el territorio colombiano.
- Las limitaciones que enfrentan sectores como el turismo, representados por bajos niveles de calidad en el servicio ofrecido, plantas turísticas e infraestructura ineficientes, niveles de conectividad reducidos, escasas políticas gubernamentales en torno al sector y por último la desarticulación y el manejo inadecuado de los recursos por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Características propias de las regiones, como sus condiciones geográficas, el acceso a recursos naturales y la disponibilidad de talento humano.

Al respecto Sanguinetti et al. (2013), expresan que otro aspecto que puede limitar el crecimiento del emprendimiento, se puede encontrar en el hecho de impedir el auge de empresas formales y altamente productivas, debido al otorgamiento de incentivos a las Mipymes por parte del Estado

1.2A NIVEL LOCAL

Villavicencio, es una ciudad privilegiada por la existencia de variadas oportunidades de negocio y demanda de bienes y servicios impulsados por el auge de la minería enmarcada en la explotación petrolera, cuyo departamento (Meta) representa la producción creciente de casi la mitad de barriles de crudo que se extraen en el país, seguido de departamentos como Arauca, Santander, Casanare y Putumayo. (Revista Dinero, 2012)

Según el DANE (2013) debido al incremento de los ingresos provenientes del petróleo, se han descuidado los otros sectores de la economía, debilitando las actividades no mineras, afectando el emprendimiento en esta zona del país, pues debido al auge que ha tenido el petróleo en los últimos diez años, la mayoría de empresas creadas giran en torno a este sector, produciendo bienes u ofreciendo servicios generalmente no transables, limitando la dinamización de la economía y desfavoreciendo el emprendimiento en otras áreas que fueron pilares durante décadas en la ciudad de Villavicencio, tales como: la agricultura, ganadería y comercio (p. 15-16)

Sin embargo, a pesar de que la producción petrolera representa la actividad económica con mayor porcentaje de participación en el departamento del Meta, en los últimos años ha presentado un nivel de crecimiento negativo, como se puede apreciar en los datos registrados en la tabla No. 2. Decrecimiento causado por la disminución en la producción del petróleo, originando un PIB del -2%, como consecuencia de los bajos precios del hidrocarburo.

Tabla 2. Participación y tasas de crecimiento de las diferentes actividades económicas en el departamento del Meta

Actividad económica	Participación (porcentaje)	Tasa de crecimiento (porcentaje)
Construcción	6,9	-3,9
Actividades de servicios sociales, comunales y personales	6,7	6,8
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	3,9	4,9
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	3,9	6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,7	5,7
Industria manufacturera	2	-2,6
Explotación de minas y canteras	67,5	-4
Electricidad, gas y agua	1	3,8
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	5,4	0,6

Fuente: DANE, 2014

León y Caicedo (2011) afirman que en los últimos años han aumentado los índices de desempleo y trabajo informal, considerando a este último como el mayor generador de empleo en la ciudad; situación ocasionada en gran parte por el desconocimiento sobre los mecanismos y entidades para emprender, derivada de la escasa cultura de emprendimiento adelantada en la ciudad y según Gaviria (2015) por el uso inadecuado de las regalías, las cuales no se emplean para favorecer la creación de empresas, direccionándolas en gastos muchas veces innecesarios, como la celebración de costosas festividades; olvidando que el popularmente llamado “oro negro” es un recurso no renovable que dejará de existir dentro de unos años, dejando altos índices de pobreza,

daños ambientales, problemas sociales, entre otros; si se continúa manejando inadecuadamente la economía de la ciudad y los habitantes de esta región no aumentan su interés por innovar en oportunidades de negocio que les permitan mejorar su calidad de vida.

En relación con lo anterior, según el Informe de Coyuntura Económica Empresarial expuesto por la Cámara de Comercio de Villavicencio en el año 2015, se presentaron algunas variaciones desfavorables en el registro de proponentes en el mismo año, pues ocurrió una disminución de un 23,4% en el número de inscritos en comparación con el año inmediatamente anterior y la cantidad de cancelaciones presentó un aumento del 12,1% tal como se puede apreciar en la tabla No. 3.

Tabla 3. Comportamiento del Registro Único de Proponentes (RUP)

Año	Inscritos		Renovados		Cancelados		Actualizados		Cesación de efectos	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Totales	928	711	550	792	33	37	434	329	994	557

Fuente: Cámara de Comercio de Villavicencio, 2016

Debido a estos acontecimientos, nació el interés por adelantar un proyecto basado en el estudio de las causas que limitan el emprendimiento en los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, con la finalidad de recomendar a partir de las conclusiones obtenidas, posibles estrategias que sirvan a los entes gubernamentales del departamento del Meta y a la sociedad en general a visualizar oportunidades para diseñar, planear y ejecutar ideas de negocio en torno a los diferentes sectores económicos de la ciudad.

De acuerdo con lo anterior, la pregunta de investigación planteada es la siguiente:
 ¿Cuáles son las principales causas que limitan la capacidad de emprendimiento en los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, departamento del Meta?

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL:

Identificar las principales causas que limitan la capacidad de emprendimiento en los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, departamento del Meta, bajo el Enfoque de Marco Lógico [EML]; con el propósito de contribuir al surgimiento de proyectos en diversos sectores de la economía regional.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un diagnóstico de la situación objeto de estudio, tendiente a la identificación de las causas que limitan la capacidad de emprendimiento.
- Analizar los actores involucrados con el fortalecimiento de la capacidad de emprendimiento en los habitantes del sector
- Priorizar las causas derivadas del diagnóstico realizado, atendiendo al grado de influencia y dependencia entre cada una de ellas.
- Establecer la relación causa – efecto, partiendo de las causas identificadas y priorizadas.
- Generar posibles alternativas de solución que permitan mejorar los niveles de emprendimiento en el sector de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio
- Proponer un plan de acción basado en las alternativas generadas en torno al fortalecimiento del emprendimiento en el sector de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio

3 ANTECEDENTES

A continuación se presenta un interesante desarrollo de antecedentes a nivel nacional atendiendo a aspectos legales e institucionales; contrario a lo ocurrido a nivel local, como consecuencia del actual ecosistema de emprendimiento en la región; igualmente, se muestra una síntesis de la evolución relacionada con los trámites de registro comercial.

3.1 ANTECEDENTES LEGALES

En cuanto a fundamentos legales, la cultura de emprendimiento en Colombia se ha promovido mediante leyes como:

- Ley 29 de 1990: a través de la cual se dictan disposiciones para fomentar la investigación científica y el desarrollo tecnológico, otorgando además facultades extraordinarias.

- Constitución política de Colombia de 1991 en sus artículos:
 - Artículo 38: por medio del cual se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades desarrolladas por las personas en la sociedad.
 - Artículo 333: referente a la libertad de la actividad económica e iniciativa privada, dentro de los límites del bien común.

- Decreto 393 de 1991: mediante la cual se dictan los parámetros sobre asociación para actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnologías.

- Decreto 585 de 1991: por el cual se inicia la creación del Consejo Nacional de Ciencia y tecnología, se reorganiza el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología (Colciencias) y se dictan otras disposiciones.

- Ley 115 de 1994: por la cual se expide la Ley General de Educación y en su artículo 40 contempla el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (PNDM), el cual es el encargado de la aprobación de programas de capacitación y asesoría a las microempresas, al igual que los programas de apoyo microempresarial.
- Ley 344 de 1996 en donde a través del artículo 16 modificado por el artículo 32 de la Ley 1607 de 2012, el SENA se dispone destinar un 20% de los recursos totales correspondientes a los aportes de nómina, para el desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo.
- Ley 550 de 1999, mediante la cual se promueve y facilita la reactivación empresarial, asegurando su visión social y el desarrollo armónico de las regiones.
- Ley 789 de 2002, relacionada con el apoyo al empleo y la protección social.
- Decreto 934 de 2003: brinda las especificaciones para el funcionamiento del Fondo Emprender – FE.
- Ley 590 de 2000 y la ley 905 (2004), a través de la cuales se ha brindado apoyo para la creación de las Mipymes.
- Ley 1014 de 2006, mediante la cual se busca fomentar el espíritu emprendedor, creando un vínculo entre el estado, empresa, instituciones educativas y sociedad en general.
- Decreto 4466 de 2006, por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, referente a la constitución de nuevas empresas.
- Ley 1753 de 2015, mediante la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018 “Todos por un nuevo país”. En este documento se detallan objetivos encaminados al fortalecimiento del emprendimiento, especificados en artículos como en los siguientes:
 - Artículo 12. Parques Científicos, Tecnológicos y de Innovación (PCTI), dentro de estas zonas geográficas se buscará promover la transferencia del

conocimiento científico y tecnológico y a su vez la comercialización de tecnología, buscando contribuir a la productividad empresarial y competitividad regional.

- Artículo 13. Fondo de modernización e innovación para las Mypimes y Unidad de Desarrollo e Innovación. Reglamentación con la que se pretende administrar los recursos mediante la unificación de un patrimonio autónomo a ser administrado por el Banco de Comercio Exterior S.A. (Bancóldex), con la finalidad de promover la innovación y el desarrollo dentro de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
- Artículo 46. Funciones del Fondo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, apartado en el que se establecen las responsabilidades con relación al fomento y apoyo financiero de planes, programas y proyectos relacionados con las TIC's.
- Artículo 86. Promoción de iniciativas juveniles, sección en la que se menciona el compromiso del Gobierno Nacional a través de la Dirección del Sistema Nacional de Juventud, Colombia Joven, con el fortalecimiento de proyectos de emprendimiento que motiven a los beneficiarios a permanecer en las zonas rurales de Colombia.

3.2 ANTECEDENTES INSTITUCIONALES

Con relación a las entidades promotoras del emprendimiento a nivel nacional y regional se encuentran:

- El Fondo Nacional de Garantías (FNG) entidad creada en 1982 para facilitar el acceso a créditos y promover el desarrollo de las Mipymes.
- El apoyo ofrecido por diferentes universidades, como es el caso de la Universidad ICESI, entidad que a partir de su Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial

(CDEE) creado en el año 1985, forja una cultura empresarial basada en la innovación y responsabilidad social.

- COLCIENCIAS desde el año 1990 y contando con la ley 29 del mismo año, referente a la definición de la política nacional de ciencia y tecnología, ha venido adelantando entre otras importantes actividades, la de promover la constitución de incubadoras de empresas de base tecnológica.
- El Fondo Emprender creado por el Gobierno Nacional como una cuenta adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA mediante el artículo 40 de la Ley 789 (2002), para financiar iniciativas empresariales desarrolladas por aprendices, practicantes universitarios o profesionales.
- La Red Regional de Emprendimiento en el departamento del Meta, creada en el año 2009 en cabeza de la Gobernación, cuyo primer avance se reflejó a través del Primer Encuentro Regional de Emprendimiento de la Orinoquia, dando inicio a la formulación del Plan Estratégico para el período 2010-2020, con la finalidad de contribuir al mejoramiento de la competitividad y calidad de vida de los habitantes de la región.
- Innpulsa entidad creada en el año 2012 para apoyar el crecimiento empresarial mediante el fortalecimiento de la capacidad de innovación.
- El Centro de Empleo y Emprendimiento “Emprende Meta”, inaugurado en el año 2014, en alianza con la Gobernación del Meta, el DPS y la Caja de Compensación Familiar Cofrem como socio implementador del Centro, con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas iniciaron este proyecto con la finalidad de prestar servicios integrales a las personas mayores de 18 años que se encuentren en situación de pobreza y/o vulnerabilidad

3.3 ANTECEDENTES DE LOS TRÁMITES DE REGISTRO COMERCIAL

Atendiendo a lo expresado por Puyo et al. (2016) la evolución en los trámites de registro comercial, se sintetizan a continuación:

Primer código de comercio colombiano:

El Congreso de la Nueva Granada en 1853 dictó el primer Código de Comercio Nacional, tomado casi en su totalidad del Código Español de 1829, pues se eliminó la matrícula mercantil incluida en la codificación española

Luego mediante la ley del 16 de junio de 1853, referida a los tribunales y juicios de comercio, se instauró una normativa complementaria, mediante la cual se ordenó la elaboración de listados de quienes tuvieran la calidad de comerciantes conforme al Código de Comercio y residieran en la cabecera del circuito, quienes tenían la responsabilidad de designar el Juez del Tribunal de Comercio en asamblea.

En 1858 se adoptó el modelo federal por la Confederación Granadina, reemplazando el antiguo código e iniciando la expedición de nuevos códigos por cada uno de los Estados; sin embargo, solo ejercieron esa atribución los Estados de Panamá el 1869, Santander en 1870, Cauca en 1871 y Cundinamarca continuó con el mismo código de 1853, aunque con algunas modificaciones. Esta etapa de dinámica política no trajo mayores progresos en la legislación mercantil, pues se caracterizó por una anarquía normativa y una precaria organización de los estados, impidiendo así su verdadero desarrollo.

Luego mediante la ley 57 de 1887 se efectúa la unificación legislativa, mediante la cual se adoptó el código de comercio de Panamá sancionado el 12 de octubre de 1869 con relación a las materias terrestres y el nacional expedido en 1884 sobre materias mercantiles marítimas, cuya vigencia fue hasta el año 1972, el cual incluía las obligaciones relacionadas con la inscripción de algunos comerciantes y actos de comercio

Época moderna:

El Nuevo Código de Comercio aparece con el Decreto 410 de 1971, el cual empezó a regir desde el primero de enero del año 1972. Dentro de los variados cambios que trajo el nuevo Código de Comercio se encuentran los siguientes:

- Establecimiento de la matrícula mercantil que sustituyó al antiguo registro público de comercio, e inclusión no sólo de las personas naturales o jurídicas dedicadas al comercio, sino que también se exigió a los establecimientos comerciales tener su correspondiente matrícula.
- Renovación anual de la matrícula, la cual debería contener las características y la identificación del comerciante o del establecimiento. La sanción derivada del incumplimiento de esta obligación mercantil era mínima y estaba asignada a la Superintendencia de Industria y Comercio, establecida en el artículo 37 de la codificación. Recientemente esta regla ha sido modificada mediante la Ley 1429 de 2010, la cual en su artículo 50 ordenó la depuración temporal del Registro Mercantil de las personas naturales, establecimientos comerciales o sociedades, que no renovaran su registro y llevaran un período de diez años o más incumpliendo este direccionamiento. Posteriormente se promulgó la Ley 1727 de 2014, la cual en sus artículos 30 y 31 sancionó con rigurosidad la extemporaneidad en el registro de las matrículas y estableció una depuración permanente del registro, reduciendo a cinco años el máximo plazo de incumpliendo de dicha obligación.
- Ampliación de los actos, documentos y libros sujetos a registro, obligando la inscripción de un sinnúmero de datos y hechos jurídicos.

El Decreto 019 de 2012, conocido como Estatuto Antitrámites, eliminó la obligación del registro de los libros contables y sólo dejó la de registrar los libros de actas de los órganos sociales y reporte de accionistas. Así mismo, estableció la forma de realizar el registro, ya que no se hace por extractos, sino por medio de las copias de las escrituras notariales; igualmente desaparecieron los plazos para el registro que ocasionaban nulidades, facilitando además la realización de procedimientos por medio del uso de tecnología.

Otra novedad derivada del Decreto – Ley 09 de 2012 está relacionada con el control de legalidad, encomendada a las Cámaras de Comercio, la cual hace referencia a la facultad que tienen estas instituciones de negarse a registrar un acto, si se llega a detectar alguna inconsistencia en su legalidad formal. Otro aporte tiene que ver con el control de homonimia a fin de evitar la inscripción de nombres iguales

Otra de las características que el código atribuyó al registro mercantil consiste en la autenticidad derivada de la presentación personal de los documentos por los otorgantes ante la respectiva Cámara de Comercio.

Igualmente, se dictaron las normas de las reformas contenidas en la ley 222 de 1995 y en específico aquellas referentes al registro contenidas en sus artículos 30 y 41.

Por último mediante la ley 527 de 1999 se consagra la equivalencia funcional entre el documento escrito y el disponible en medios electrónicos, siempre y cuando se cumplan los requisitos legales.

Época contemporánea

Actualmente el Estado Colombiano ha delegado a las Cámaras de Comercio hasta el presente ochos registros, de los cuales unos son netamente mercantiles, otros de contratación pública o de entidades sin ánimo de lucro y el resto de algunos sectores económicos especializados; situación que aunque hace notoria la trascendencia del sistema registral, evidencia una falta de políticas públicas.

Los registros mercantiles responsabilidad de las Cámaras de Comercio han presentado múltiples reformas, desde la consagración del Régimen Registral en el Código de Comercio y su posterior reforma mediante la Ley 222 de 1995.

La primera reforma se encuentra contenida en la Ley 590 del año 2000 dirigida a las Mipymes, mediante la cual se reguló el registro mercantil, a través de su integración con el Registro único de Proponentes RUP creado por la Ley 80 de 1993 (Ley Estatutaria de la Contratación Estatal), con la finalidad de reducir los trámites ante el Estado y brindar

una mayor seguridad jurídica en la contratación pública, creando de esta manera el Registro Único Empresarial, RUE.

El RUP posteriormente fue modificado por la ley 1150 de 2007, en su artículo 6, haciéndolo más técnico, pues en años anteriores los proponentes del Estado se autocalificaban y el grado de responsabilidad de las Cámaras de Comercio era mínimo y con un nivel de actualización mínimo; actualmente las Cámaras realizan una verificación documental, alimentando permanentemente el contenido del Registro, a través de la información enviada por las autoridades públicas.

Luego de la creación del RUP, por medio del Decreto 2150 de 1995, se da origen al Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, RESAL; este tercer gran registro se encuentra dirigido a las corporaciones, asociaciones o fundaciones de utilidad común reglamentadas por el título del libro primero del Código Civil y por el Decreto 1529 de 1990; de igual forma hace referencia a las Entidades del Sector Solidario, reguladas por la Ley 79 de 1998.

La regulación de las entidades sin ánimo de lucro es casi inexistente, tal como se puede evidenciar mediante el Decreto 2150 de 1995 en su artículo 45, como en el artículo 3 del Decreto 427 de 1996, los cuales exceptuaron del Registro ante las Cámaras de Comercio a algunas entidades, sin ningún tipo de justificación legislativa o institucional, generando un caos en material registral.

Luego, a través del Decreto 019 de 2012 denominado Antitrámites, modificador de la Ley 454 de 1998, se ordenó el registro ante las Cámaras de Comercio de todas las entidades de economía solidaria, sin excepción. Por medio de este decreto se logró una reducción significativa en los trámites ante el Estado, se amplió el Registro Mercantil el cual ya se encontraba unido al RUP, creando así el Registro único Empresarial y Social – RUES, que integró el Registro Mercantil original, proponentes del Estado, entidades sin ánimo de lucro, veedurías ciudadanas, establecimientos que ofrecen juegos y actividades de azar, así como también el del turismo y el de los representantes de entidades extranjeras sin ánimo de lucro.

4 MARCO TEÓRICO

4.1 DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO

Estudios sobre emprendimiento, fueron iniciados por Richard Cantillón en 1755 (como se citó en el Fondo de Cultura Económica de España, 1950) quién definió al emprendedor como la persona capaz de organizar los recursos de producción y entregar un bien o servicio demandado por el mercado, haciendo frente a la incertidumbre y exponiendo una clara división entre las personas que trabajan como independientes y en su gran mayoría empresarios y contratados; los primeros definidos en términos de recibir ganancias variables y lo segundos como individuos que cuentan con ingresos fijos.

Según Knight (1921), el emprendedor puede reducir su nivel de incertidumbre al crear una nueva empresa, mediante la especialización de la actividad económica y el uso del buen juicio.

Schumpeter en 1934 (como se citó en Croitoru, 2012) definió al emprendedor como una persona líder e innovadora, que rompe con las tradiciones del entorno.

Baumol (1990), realiza una extensión de la definición dada por Schumpeter del término emprendedor, lo define desde dos enfoques, el primero como alguien que crea, organiza y opera una nueva empresa, independiente si es innovador; el segundo como alguien innovador que convierte ideas en entidades económicamente viables, independientemente si las desarrolla dentro de una empresa.

Según Bull y Willard en 1993 (como se citó en Mirzanti, Simatupang y Larso, 2015), atendiendo a la literatura existente, el emprendimiento se puede dividir en cinco categorías: la primera centrada en la búsqueda de la definición, la segunda relacionada con el enfoque del comportamiento, la tercera asociada con las estrategias de éxito, la cuarta con la era de la formación de nuevas empresas y la quinta relacionada con el efecto ambiental generado por la acción emprendedora.

Wennekers y Thurik (1999) proponen una definición de emprendimiento inspirados en los conceptos ofrecidos por Hébert y Link (1989), Toro y Willard (1993) y Lumpkin y Dess (1996): emprendimiento es la capacidad y voluntad expresada por los individuos dentro y fuera de las organizaciones, para percibir y crear oportunidades económicas y para introducir sus ideas en el mercado, haciendo cara a la incertidumbre.

Wennekers y Thurik (1999) establecen tres tipos de emprendedores:

- Empresarios schumpeterianos: se encuentran sobre todo en las pequeñas empresas, son innovadores y creativos y destruyen las estructuras de mercado existentes
- Gerentes empresariales: toman iniciativas empresariales en nombre de su empleador y arriesgan tiempo, reputación y a veces su trabajo por hacerlo; en algunas ocasiones llegan a convertirse en empresarios schumpeterianos
- Gerentes de sus propios negocios: se encuentran en la gran mayoría de pequeñas empresas, incluyen muchos franquiciados, comerciantes y personas en ocupaciones profesionales (p. 48)

Lowrey (2003), define emprendedor en términos de “hombre económico”, que focaliza todo su esfuerzo en la generación de ingresos y define la palabra emprendimiento como un “sistema económico” que consiste en tres componentes: los emprendedores, quienes desean alcanzar sus metas de supervivencia económica; la constitución social, que concede el derecho de la libre empresa y el gobierno, que tiene la capacidad de ajustar las instituciones económicas, de modo que se proteja al empresario individual y se estimule a los emprendedores para contribuir al crecimiento económico.

Según Galindo y Mendez (2011) el término emprendedor hace referencia a una persona que desarrolla una serie de actividades para satisfacer las necesidades de los agentes económicos, arriesgando los recursos disponibles.

Atendiendo a lo expresado por Cano (2016) emprendedor es aquella persona motivada, que busca y crea oportunidades, anticipándose a los hechos y programándose para poderlas aprovechar. El espíritu emprendedor está presente en aquel que es capaz de asumir riesgos e innovar continuamente en el desarrollo de sus actividades, sin que esto recaiga obligatoriamente en la apertura de su propio negocio. (p. 12)

A continuación se enuncian en la siguiente tabla algunos de los principales autores en tema de emprendimiento, indicando el lineamiento que siguieron a través de los años:

Tabla 4. Principales autores y lineamientos en torno al emprendimiento

AUTOR	LINEAMIENTO
Richard Cantillon (1755) Harvey Leibenstein (1978)	Persona que realiza actividades empresariales con nivel de incertidumbre
Jean Baptiste Say (1803) Richard T. Elis y Ralph H. Hess (1893) David McClelland (1961) Karl Vesper (1980) Jeffry A. Timmons (1985) Sharma y Chrisman (1999) Kuratko y Hodgetts (2004)	Agente que reúne, opera y controla recursos de producción
Joseph Schumpeter (1934) William Baumol (1968) Peter Drucker (1986) Kuratko y Hodgetts (2004)	Líder innovador
Arthur Cole (1959) Kirk Draheim (1966)	Individuo que toma la iniciativa, mantiene y hace crecer una unidad de negocio
Peter F. Drucker (1964) Jeffry A. Timmons (1985) H.H. Stevenson (1988) Stevenson, Salhman, Roberts y Bhider (1999) Barringer e Ireland (2006) Kuratko y Hodgetts (2004)	Maximizador de oportunidades

AUTOR	LINEAMIENTO
<p>Orvis Collins y David G. Moore (1970)</p> <p>John Hornaday y John Aboud (1971)</p> <p>Jeffry A. Timmons (1985)</p>	<p>Persona que crea de la nada una organización y logra ponerla en funcionamiento</p>
<p>Peter Drucker (1974)</p>	<p>Reorientador de recursos a áreas con mayor potencialidad</p>
<p>Albert Shapero (1975)</p> <p>Robert Ronstadt (1984)</p> <p>Jeffry A. Timmons (1985)</p> <p>Robert D. Hisrich y Michael P. Peters (1989)</p> <p>Sharma y Chrisman (1999)</p> <p>Global Entrepreneurship Monitor (1999)</p> <p>Kuratko y Hodgetts (2004)</p>	<p>Tomador de riesgos, posee autoconfianza</p>
<p>Venkataraman (2004)</p>	<p>Alguien que convierte una idea de negocio en una realidad actual, sin preocuparse por los recursos disponibles</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de Varela, 2008

4.2 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS, ATRIBUTOS Y ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR

Con el paso del tiempo el interés por comprender y predecir las características individuales que de una u otra forma facilitan o dificultan el comportamiento emprendedor han cobrado cada vez mayor importancia, de allí que varios autores se hayan manifestado al respecto, describiendo una serie de habilidades o atributos propios de las personas con perfil emprendedor, convirtiéndose en el punto de partida de valiosas investigaciones enfocadas en promover el desarrollo de un emprendedor potencial a partir del análisis actitudinal de empresarios con diferentes niveles de éxito.

El en el caso específico del presente estudio no se caracterizan los emprendedores de la ciudad de Villavicencio, como consecuencia de que las investigaciones realizadas por múltiples autores en torno al tema de análisis de rasgos, habilidades y aptitudes propias del emprendedor, coinciden mayoritariamente en su formulación, pudiendo por tanto ser tomadas como actitudes o capacidades comunes a cualquier persona con espíritu emprendedor, pues como lo expresa Marshall (1890) como se citó en (Vidal, 2012) los emprendedores poseen características similares, caso contrario al objetivo de la presente investigación, de la cual hasta el momento no existían antecedentes regionales al respecto, tal como lo confirma Jaime Ruiz Bayona, líder de emprendimiento del Fondo Emprender del Sena, seccional Villavicencio en entrevista realizada en el año 2016, convirtiéndose así en un importante referente para futuras indagaciones.

Atendiendo a lo expresado anteriormente, se citan algunos autores que han realizado una selección minuciosa de las principales cualidades de las que debe gozar un emprendedor, relacionando igualmente algunos estudios sobre el particular:

4.2.1 Categorización realizada por diversos autores

Christensen en 1994 (como se citó en Alonso y Galve, 2008) realizó una selección de los principales atributos que debe presentar un emprendedor, realizando un recorrido histórico desde el año 1848 hasta 1987, información que se consolidó en la siguiente tabla:

Tabla 5. Principales atributos del emprendedor

AUTOR	ATRIBUTO
Stuart Mill (1848)	Tolerancia al riesgo
Weber (1917)	Fuente de autoridad formal
Schumpeter (1934)	Innovación e iniciativa
Sutton (1954)	Responsabilidad
Hartman (1959)	Autoridad formal
McClelland (1961)	Tolerancia al riesgo y necesidad de logro
Davids (1963)	Ambición, independencia. Responsabilidad y autoconfianza.
Palmer (1971)	Asunción y control del riesgo
Winter (1973)	Afán de poder
Borland (1974)	Control percibido interno
Liles (1974)	Necesidad de logro
Gasse (1977)	Orientado por valores personales
Timmons (1978)	Autoconfianza, orientado a la innovación
Sexton (1980)	Energía, capacidad de enfrentarse a los problemas
Welsh y White (1981)	Necesidad de logro, asunción de riesgos, responsabilidad y compromiso
Dunkelgerg y Cooper (1982)	Independencia, orientado al crecimiento
Fernal y Solomon (1986)	Orientado por los valores personales
Winslow y Solomon (1987)	Ligeramente sociopático

Fuente: Christensen (1994), tomado de Alonso y Galve, 2008

Timmons y Spinelli en el año 2004 (como se citó en Varela, 2008) realizaron una consolidación de las características que puede presentar un emprendedor, información que aunque no se puede generalizar resulta útil al momento de analizar la conducta de una persona con deseo de iniciar su propia idea de negocio. (Ver tabla 6)

Tabla 6. Características de los emprendedores

CATEGORÍA	ACTITUD O CONDUCTA
Compromiso y determinación	<ul style="list-style-type: none"> • Tenacidad y capacidad de decisión • Toma y cierre de compromisos con rapidez • Disciplina • Persistencia para resolver problemas • Disposición a sacrificarse personalmente • Inmersión en la labor
Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa • Altos estándares, sin ser perfeccionista • Construcción de equipos de trabajo y de héroes • Inspiración de otros • Trata a otros como quieren que lo traten a él • Comparte la riqueza con la gente que ayuda a crearla. • Integridad y confiabilidad • Construcción de confianza • Practica la filosofía del juego limpio • Trabajo en equipo • Excelente maestro y alumno • Paciencia y urgencia
Obsesión de oportunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento profundo de las necesidades de los clientes • Impulso por el mercado • Obsesión por la creación de valor
Tolerancia al riesgo, ambigüedad e incertidumbre	<ul style="list-style-type: none"> • Toma riesgos calculados • Minimiza riesgos • Comparte riesgos • Maneja paradojas y contradicciones • Tolerancia a la incertidumbre y la falta de estructuras • Tolerancia a la presión y el conflicto • Tiene habilidad para resolver problemas y para integrar soluciones

CATEGORÍA	ACTITUD O CONDUCTA
Creatividad, adaptabilidad, autoconfianza	<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento lateral • Mente abierta • No convencional • No acepta el statu quo • Se adapta al cambio • Soluciona con creatividad los problemas • Aprende con facilidad • No le teme a las fallas • Hábil para conceptualizar y trabajar detalles
Motivación a la excelencia	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación a metas y a resultados • Metas altas pero alcanzables • Motivación al logro y al crecimiento • Poca motivación al estatus y al poder • Conoce sus fortalezas y debilidades • Perspectiva y humor • Provee apoyo interpersonal

Fuente: Timmons y Spinelli (como se citó en Varela, 2008)

Atendiendo a lo expresado por Cano (2016) otras características que pueden presentar las personas con potencial para ser emprendedores son:

- Aprendizaje con base en los propios errores
- Nunca detener el proceso de aprendizaje y de creación
- Dedicación al trabajo
- Capacidad de organización y planificación
- Confianza en lo que se hace
- Responsabilidad
- Persistencia y determinación
- Visión de futuro y coraje para asumir riesgos
- Capacidad de liderazgo
- Habilidad para trabajar en equipo
- Dedicación al área de trabajo
- Buscar, utilizar y controlar los recursos eficientemente
- Creatividad e imaginación
- Mantenerse siempre bien informado

4.2.2 Estudios realizados

Al respecto Páez y García (2013), realizaron un acercamiento a las características presentadas por el universitario emprendedor en la Unidad de Emprendimiento de la Universidad Nacional de Colombia, dependencia encargada de promover y gestionar la cultura de emprendimiento. El desarrollo de dicho estudio permitió determinar el nivel de correlación entre una lista de ocho variables, agrupadas en cuatro categorías y el perfil emprendedor de los involucrados.

Las categorías y variables son listadas a continuación:

Tabla 7. Dimensiones y categorías consideradas

CATEGORÍA	DIMENSIÓN
Rasgos del emprendedor	Motivación de logro (MI) y Autoconfianza (Ac)
Creatividad	Creatividad (Cr)
Competencia del empresario	Liderazgo (Ld), trabajo en equipo (Te) y negociación (Ng)
Adaptabilidad	Flexibilidad (Fx) y tolerancia a la frustración (Tf)

Fuente: Páez y García, 2013

Para poder realizar el análisis diseñaron un instrumento compuesto por 69 reactivos divididos en 8 escalas correspondientes a cada una de las dimensiones, empleando para ello el formato Likert, con cuatro opciones de respuesta que iban desde 1 (muy en desacuerdo) hasta 5 (muy de acuerdo); encuestando a 376 participantes pertenecientes en su mayoría a la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional, obteniendo los siguientes resultados:

- Creatividad y motivación de logro: consistencia muy satisfactoria
- Trabajo en equipo, liderazgo y autoconfianza: consistencia moderada

- Tolerancia a la frustración, negociación y flexibilidad: consistencia media - baja

En conclusión, los resultados del análisis estadístico permitieron afirmar que las dimensiones planteadas hacen parte de las habilidades reconocidas por los usuarios actuales y potenciales de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad Nacional, pues la mayoría de las escalas presentan una consistencia moderada y satisfactoria.

Otro estudio fue realizado por Pabón (2013), quién ejecutó el análisis de actitudes emprendedoras de una muestra significativa de empresarios egresados de la Universidad Jorge Tadeo Lozano en la ciudad de Bogotá, empleando como instrumento de recolección de información el “Entrepreneurship Attitude Orientation Scale” (EAO) herramienta que permitió medir los componentes (subcategorías) cognitivo, emocional y comportamental de los evaluados, tomando en consideración variables (categorías) como necesidad de logro, innovación, control interno, autoestima y propensión al riesgo.

Para el desarrollo de la investigación se contó con la participación de 121 egresados de diferentes áreas, en un rango de edad de 20 a 54 años, a quienes se les aplicó el cuestionario por medio virtual. Al examinar las cinco categorías y las tres subcategorías, los resultados reflejaron que la autoestima y el componente comportamental representaban mayor influencia, concluyéndose además que la aversión al riesgo es común entre las personas analizadas, siendo necesario trabajar arduamente en la búsqueda de diferentes opciones de financiamiento, aumento de la rentabilidad y ejecución de un plan de mercadeo estructurado.

Por otro lado Molina y Acevedo (2013) adelantaron un estudio sobre la caracterización del perfil emprendedor de los estudiantes de pregrado de la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario, que permitiera la identificación de sus fortalezas y debilidades, para ello fue necesario la aplicación del cuestionario “preparándose para triunfar” desarrollado por el programa para el fomento al emprendimiento de las Naciones Unidas – EMPRETREC, herramienta conformada por 55 preguntas, analizadas mediante un rango de clasificación de 1 a 5, dónde 1: nunca es cierto y 5: siempre es cierto, escala que permitió expresar el nivel de acuerdo frente a la caracterización del comportamiento

categorizado en diez variables relacionadas con el tema del emprendimiento y clasificadas de la siguiente manera:

Tabla 8. Descripción de variables

NECESIDAD	VARIABLES
Logro	<ul style="list-style-type: none"> • Ser persistente • Buscar oportunidades e iniciativa • Buscar riesgos calculados • Exigir eficiencia y calidad • Cumplir sus compromisos
Afiliación	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar sistemáticamente • Buscar información • Fijar metas
Poder	<ul style="list-style-type: none"> • Ser persuasivo y construir redes de apoyo • Autoconfianza e independencia

Fuente: Molina y Acevedo, 2013

Se aplicaron un total de 325 pruebas a estudiantes de administración de empresas, administración de negocios internacionales y administración en logística de producción, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 9. Resultados

PROGRAMA	CARACTERÍSTICAS CON MAYOR CALIFICACIÓN	CARACTERÍSTICAS CON MENOR CALIFICACIÓN
Administración de empresas	Fijar metas, cumplimiento y exigencia de eficiencia y calidad	Correr riesgos, planificación sistemática y búsqueda de oportunidades e iniciativa
Negocios internacionales	Fijar metas, exigencia de eficiencia y calidad y cumplimiento y autoconfianza	Planificación sistemática, correr riesgos y persuasión y redes de apoyo
Logística	Fijar metas, autoconfianza e independencia y persistencia	Correr riesgos, planificación sistemática y persuasión y redes de apoyo

Fuente: Molina y Acevedo, 2013

En síntesis se podría decir que los diferentes programas coincidieron en la clasificación, reportando la variable “buscar riesgos calculados” la puntuación más baja, indicando que el perfil emprendedor de los estudiantes se ve afectado en gran parte por la dificultad para asumir algún tipo de riesgo, característica primordial en el proceso de consolidación de empresas en entornos hostiles como el colombiano.

4.3 MITOS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO

Atendiendo a lo expresado por Varela (2008), se mencionarán los diferentes mitos presentes a la hora de emprender en el contexto Latinoamericano, pudiendo paralizar cualquier intento de acción empresarial:

- **Los empresarios no analizan sino que van haciendo cosas:** el verdadero emprendedor, realiza análisis formales o informales para evaluar la situación y decidir la aceptación o rechazo del proyecto.
- **Los empresarios nacen, no se hacen:** para lograr ser empresario se necesita gozar de atributos propios del emprendedor y de la adquisición y aprehensión de conocimientos.
- **El empresario clásico o puro:** lo que define a un empresario no son sus habilidades y conocimientos empresariales, sino su perspectiva empresarial, la cual no depende del sector económico, de la tecnología empleada, del tamaño de la empresa o del ánimo de lucro.
- **Todo lo que se necesita es dinero:** una de las habilidades del empresario es la identificación y consecución de los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, por lo que el dinero por sí solo no garantiza el éxito del mismo, pues muchas veces el dinero en abundancia en lugar de convertirse en una ayuda representa un perjuicio, pues no se valoran las decisiones y se tiende a desperdiciar el recurso económico.
- **Al empresario le falta preparación:** las labores empresariales deben iniciar por la capacitación de los empresarios, pues representa la única manera de mejorar la habilidad de gestión y elevar las probabilidades de supervivencia y crecimiento de la compañía.¹
- **Los empresarios son fracasados:** el hecho de que una persona no tenga éxito en algo que es aceptado por la sociedad, no significa que será un empresario fracasado.

¹ Según estudios realizados por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se evidencia que en las empresas nacientes o establecidas y en los países desarrollados o en desarrollo, la mayor parte de los empresarios son profesionales universitarios con posgrado

- ***Todo lo que se necesita es suerte:*** el empresario crea empresa y no espera a que alguien se la traiga; es decir, aprecia las oportunidades, aprovecha al máximo las buenas épocas y minimiza el impacto de las épocas malas. No es cuestión de suerte, sino de espíritu empresarial.
- ***Con la primera empresa me enriquezco:*** el empresario debe realizar un proceso continuo, estableciendo oportunidades permanentemente, sin importar que las primeras acciones no rindan los frutos económicos esperados, pues las labores iniciales tienen el valor de facilitar el aprendizaje y el acceso a compañías cada vez mejores.
- ***La mayoría de las empresas fallan rápidamente:*** todas las actividades empresariales presentan riesgos, lo importante es aprender de los errores cometidos y convertirlos en lecciones útiles que sirvan de base para el éxito organizacional.
- ***Sólo los experimentados pueden ser empresarios:*** la creencia generalizada de que sólo las personas mayores y con gran experiencia logran ser empresarios exitosos es una falacia, pues estudios han demostrado que una gran parte de las personas que han triunfado en el mundo de los negocios eran jóvenes y con poca experiencia.
- ***La situación del país no permite crear empresas:*** si bien es cierto que el gozar de una situación socioeconómica, política, legal y ambiental adecuada sería lo ideal, para el empresario es viable lograr eventos empresariales en el medio en el que se desenvuelva, a pesar de las adversidades.
- ***Para formar empresas hay que ser inventor o trabajar en tecnología avanzada:*** toda empresa emplea una tecnología específica, lo importante es que sea la tecnología óptima para los requerimientos que presenta; no necesariamente debe adquirir la tecnología más avanzada para alcanzar el éxito.
- ***Mi estatus profesional se rebaja por ser empresario:*** las profesiones son un medio para el desarrollo personal y no constituyen un fin en sí mismo, lo realmente importante no es el ejercicio de determinada profesión, sino el aporte que el profesional brinde al desarrollo económico y social de la comunidad.

- ***El empleo es seguro, las empresas no:*** el ser empleado o empresario puede presentar dificultades, pues el primero puede ser despedido y el segundo puede fracasar en su intento de ser empresario; sin embargo, es más fácil para el empresario volver a iniciar con una nueva empresa que para el empleado volver a encontrar un puesto.
- ***Mi profesión no es para formar empresas:*** cualquier profesión tiene la opción de crear empresa, por lo que existe una necesidad latente por formar para el desarrollo de actividades creativas y no sólo para ocupar puestos burocráticos dentro de organizaciones ajenas.
- ***Sólo es empresario el que tiene una empresa grande y que da dinero:*** es empresario aquel individuo que es dueño de una gran o pequeña empresa, así como aquel que genera millonarias sumas de dinero o millonarias unidades de bienestar. (p. 128-142)

4.4 ETAPAS DEL PROCESO EMPRENDEDOR

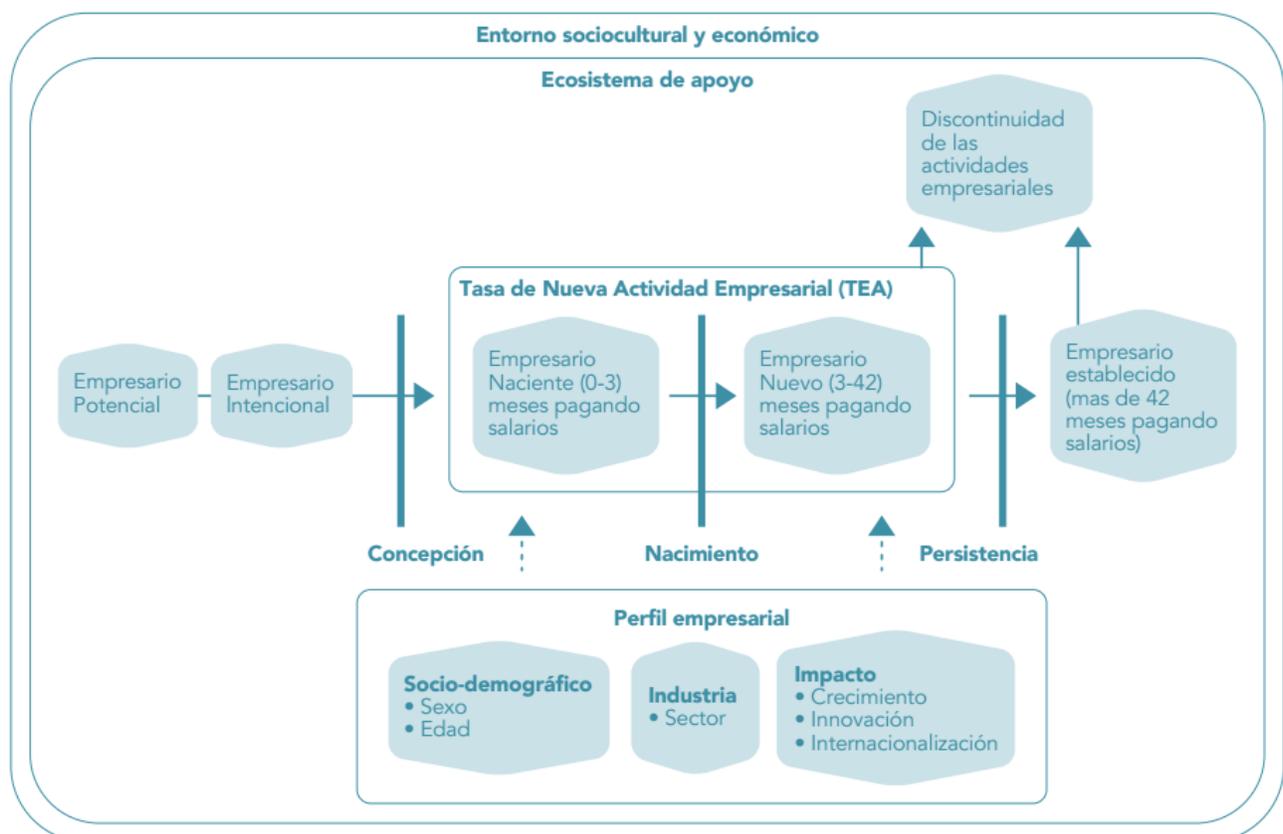
Varela y Soler (2013), como se citó en Varela et al. (2014) desarrollaron el concepto de “Tubería empresarial”, partiendo de la conceptualización realizada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), con la finalidad de facilitar el análisis de todas las etapas vinculadas al proceso de emprendimiento. (Ver figura 6)

- **Aceptación socio-cultural sobre las actividades empresariales:** se refiere a las personas que tienen una percepción positiva sobre la actividad empresarial.
- **Emprendedor potencial:** hace referencia a aquellas personas que aún no han iniciado su actividad emprendedora, pero que se puede estar desarrollando y conceptualizando a partir del desarrollo de conocimientos y habilidades.
- **Emprendedor Intencional:** determina la cantidad de personas que tienen la intención de iniciar una idea de negocio, ya sea de manera individual o en compañía de otros en los próximos tres años.
- **Emprendedor naciente:** es la fase en la que se convierte en realidad la idea de negocio, situándose en ella, aquellas personas que ya han iniciado su actividad

empresaria, mediante la combinación de los recursos y quienes han recibido remuneración por el trabajo realizado y/o han pagado salarios a sus trabajadores por un tiempo no superior a tres meses.

- **Nuevo emprendedor o emprendedor en desarrollo:** es considerada la etapa de despegue de la empresa, en esta fase se encuentran los emprendedores que han estado pagando salarios por más de tres meses, pero por menos de 42 meses.
- **Emprendedor establecido:** conocida como la etapa de sostenibilidad y crecimiento de la empresa, la cual hace relación a las personas que han estado al frente de su actividad emprendedora, pagando salarios por un período superior a los cuarenta y dos meses. (p. 24-39)

Figura 6. Tubería empresarial



Fuente: Varela et al., 2014

4.5 TIPOS DE EMPRENDEDORES

Con relación al esquema expuesto por Ettinger (como se citó en Ollé et al., 1997) se pueden apreciar dos tipos de emprendedores que poseen una necesidad débil de creación, uno de ellos corresponde a los profesionales liberales y pequeños independientes, quienes buscan básicamente autonomía, ocupan pocas personas y el valor creativo reside en lo que hace y no en la organización o funcionamiento empresarial.

El otro tipo hace referencia a los empleados de una organización, quienes tampoco tienen necesidades fuertes de poder, para ellos lo esencial es desarrollar sus actividades bajo un marco de actuación regulado.

Luego el autor diferencia otros dos tipos de emprendedores con necesidad de creación fuerte, uno de ellos es el emprendedor buscador de oportunidades, caracterizado no sólo por dar valor al contenido de lo que hace, sino que también crea una estructura, establece un proceso organizativo. Para esta clasificación la necesidad de poder es secundaria, ya que lo principal es la autonomía.

En cambio el empresario es poseedor de poder imperial y socializado, es el verdadero creador de organizaciones, pues su objetivo es hacer crecer la empresa y desarrollar potencial y no sólo crear un negocio como en el caso anterior.

Para mayor comprensión, ver la tabla 10.

Tabla 10. Clasificación de emprendedores

		Predominio	
		Autonomía	Poder
Necesidad de creación	Débil	Profesionales liberales (inician la creación de una idea de negocio)	Ejercer mando en una empresa (ejecutivos)
	Fuerte	Emprendedores buscadores de oportunidades	Empresarios (creadores de estructura)

Fuente: Ettinnger (1983), como se citó en Ollé et al., 1997

A continuación se enuncia la clasificación realizada por Fernández y Ruiz (2006):

- **Los emprendedores económicos:** son personas que realizan actividades emprendedoras a través de organizaciones creadas con el objetivo de generar beneficios y crear riqueza. Dentro de esta clasificación se distinguen:
 - ✓ **Emprendedores corporativos:** ejecutan actividades innovadoras dentro de organizaciones ya existentes, sin necesidad de que precisamente sean los propietarios de la compañía. Las principales posibilidades que pueden tener lugar dentro de esta categoría son:
 - **Corporate venturing:** creación de nuevas áreas de negocio
 - **Renovación estratégica:** transformación de una organización por medio de la renovación de sus actividades distintivas.
 - **Innovación:** introducción de novedades relacionadas con los productos, procesos de producción o formas de organización.
 - ✓ **Emprendedores independientes:** hace referencia a aquellos sujetos que se involucran con la creación de una nueva actividad económica, con la finalidad de generar beneficios. Según el Global Entrepreneurship Monitor -

GEM (como se citó en Fernández y Ruiz, 2006) estos tipos de emprendedores pueden estar motivados por las siguientes causas:

- **Emprendimiento por necesidad:** hace alusión a aquella persona que como consecuencia de no disponer de alternativas generadoras de ingresos, se inclina por arriesgarse a iniciar una idea de negocio. Estos influyen mínimamente en el desarrollo económico, pues se encuentra asociado con pequeñas empresas, con poco grado de innovación y con escasas perspectivas de crecimiento.
- **Emprendimiento por oportunidad:** entendido como la decisión que ha tomado cierta persona de iniciar alguna actividad emprendedora, luego de haber analizado diferentes opciones y seleccionado finalmente la más conveniente. Este tipo de emprendedores suelen estar vinculados con empresas innovadoras, dinámicas y con mayores expectativas de crecimiento. Además sobre esta clasificación es válido resaltar el aporte realizado por Poncio (2010):
 - **Elección del emprendedorismo como profesión:** son emprendedores que eligen una actividad y se especializan en el desarrollo de la misma, pudiendo luego anexar otros rubros, pero sin dejar de lado su primera actividad.
 - **Elección del emprendedorismo como ocupación transitoria:** son emprendedores sin compromiso, quienes aprovechan de manera pasajera la oportunidad y si les llega a resultar mayor beneficioso cambiar de rubro, oficio o volver a ser empleados, lo hacen sin ningún problema.
(p.28)
- **Emprendedores sociales:** se trata de las personas que inician algún programa u organización destinada a crear valor útil para cualquier fin social. Esta clasificación está relacionada con los siguientes aspectos: adopción de un objetivo para la creación y sostenimiento de valores sociales, reconocimiento y persecución de

nuevas oportunidades, proceso continuo de innovación, adaptación y aprendizaje, actuación flexible y control externo de resultados.

- **Emprendedores públicos:** hace referencia a dos facetas: una de ellas referente a la introducción de nuevas técnicas que permitan la adaptación de los servicios públicos a las demandas de los ciudadanos, con la finalidad de obtener una mayor utilidad en un entorno social que cambia continuamente. Sobresaliendo dentro de este aspecto características como: la orientación al riesgo, la innovación en la prestación de servicios y mejora de la calidad, asociaciones estratégicas y adaptación a las necesidades insatisfechas. En cuanto a la segunda faceta, responde al manejo de criterios de rentabilidad similares a los manejados por la empresa privada, lo que conlleva a cierta reorganización de los objetivos del estado. (p. 36-38)

Atendiendo a lo expresado por Schollhammer en 1980 (como se citó en Alcaraz, 2011) el emprendedor puede categorizarse atendiendo a cinco tipos de personalidades:

- **Emprendedor administrativo:** es aquel que hace uso de la investigación y del desarrollo en la generación de nuevas y mejores formas de ejecutar las actividades.
- **Emprendedor oportunista:** caracterizado por la búsqueda constante de oportunidades y por mantenerse alerta ante las posibilidades que se le puedan presentar.
- **Emprendedor adquisitivo:** se mantiene en innovación constante, posibilitando su crecimiento y mejoramiento.
- **Emprendedor incubador:** crea unidades independientes, las cuales terminan convirtiéndose en negocios nuevos, incluso a partir de uno ya existente.
- **Emprendedor imitador:** mejora elementos existentes mediante procesos de innovación. (p. 5)

Según Alcaraz (2011) existen otras formas de clasificar los emprendedores:

Atendiendo a la razón por la que emprenden:

- Emprendedor por oportunidad: ya sea porque encontraron una necesidad insatisfecha, un nicho de mercado desatendido, o tienen una buena idea de negocio y desean hacerla realidad.
- Emprendedor por necesidad: ya sea porque la persona se encuentra en una situación desfavorable o decide independizarse. (p. 5)

Atendiendo al tipo de empresa que desarrollan:

- Emprendedor social: es aquel que sin pretender obtener lucro, busca producir un cambio social beneficioso para algún sector específico de la población.
- Emprendedor modelo: es aquel que pretende sobresalir en cierta área y servir de ejemplo a otros, por ejemplo en el deporte, arte, política.
- Emprendedor interno: persona que actúa de manera beneficiosa e innovadora al interior de una empresa ajena
- Emprendedor externo: individuo que actúa en su propio negocio con fines de lucro. (p. 5)

5 METODOLOGÍA:

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación a emplear será de tipo explicativa.

Orientada a comprender e interpretar los hechos o fenómenos, se fundamenta en dar respuesta al ¿por qué? y al ¿cómo? se produce un acontecimiento, en esta investigación se trata de explicar en forma lógica y coherente aquellas situaciones que no se pueden comprender con facilidad o cuya respuesta no está a simple vista. (Castillo, 2004, p.15).

En este proyecto de investigación aplicada, se estudiarán las principales causas que limitan la capacidad de emprendimiento en los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, a través de diferentes herramientas descritas a continuación, trabajo que servirá de soporte a futuras investigaciones orientadas a aumentar los niveles de emprendimiento en la región del Meta.

5.2 ETAPAS METODOLÓGICAS:

Las etapas metodológicas fueron diseñadas atendiendo a lo expresado por Ortigón, Pacheco y Prieto (2005), así como lo planteado por Naranjo (2008):

5.2.1 Levantamiento y análisis de la información

Para el desarrollo de esta fase se realizará el levantamiento de información a partir de fuentes primarias y secundarias, relacionada con la capacidad de emprendimiento de los habitantes del sector, la cual servirá de insumo para el análisis tendiente a identificar las diversas causas limitantes.

5.2.1.1 Levantamiento de información a partir de fuentes secundarias:

Se realizará por medio de la revisión y consulta de fuentes existentes y disponibles como:

- Plan de desarrollo: conocimiento del documento guía en torno al desarrollo de la Comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio e identificación de las modalidades de apoyo al emprendimiento.
- Antecedentes históricos: conocimiento de aspectos generales sobre momentos relevantes que han hecho posible la situación actual de la Comuna No. 4.
- Ubicación geográfica de la comunidad: descripción de aspectos básicos como límites del sector, área geográfica, población del sector.
- Aspectos económicos: conocimiento de las actividades económicas predominantes en el sector, a partir de las cuales se generan los principales ingresos.
- Principales problemáticas: identificación de los principales inconvenientes originados en torno a aspectos como la salud, vivienda, educación, empleo, social, ambiente, entre otros.

5.2.1.2 Levantamiento de información a partir de fuentes primarias:

Para el cumplimiento de este apartado, se hará uso del dato de la población recolectada a través de entidades como la Alcaldía y se atenderá a lo expresado por Rodríguez (2005), con relación al cálculo de la muestra a partir de poblaciones finitas, consideradas como aquellas con un número limitado y conocido de unidades (p.85); con lo que se procederá a aplicar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{N \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

Dónde:

Z = nivel de confianza
 p = probabilidad de éxito
 q = probabilidad de fracaso
 N = universo
 e = error de estimación
 n = tamaño de la muestra

Habiendo estimado el tamaño de la muestra, se procederá a la aplicación de los siguientes instrumentos:

- Encuestas estructuradas dirigidas a los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio – Meta. (Ver Anexo A)
- Entrevistas dirigidas a los líderes del fondo emprender del SENA - regional Meta y del consultorio de emprendimiento de la universidad de los Llanos (Ver Anexos B y C)

5.2.1.3 Análisis de la información recopilada:

Este proceso se realizará mediante el empleo del software Statistical Product and Service Solutions (SPSS), herramienta por medio de la cual se analizarán los datos y se generarán las gráficas necesarias para comprender mejor la situación actual. Como resultado de esta fase se identificarán las diversas causas que limitan la capacidad de emprendimiento en los habitantes del sector.

5.2.2 Identificación de los actores involucrados con el fortalecimiento del emprendimiento en el sector de la comuna No. 4

Se identificarán todas aquellas personas y/o entidades que son claves para el desarrollo del emprendimiento en el sector, y quienes se verán afectados y pueden generar situaciones de carácter positivo o negativo en el mismo. Para el logro de esta fase, se tendrán en cuenta los diferentes tipos de actores:

- Actor directo
- Actor indirecto
- Actor activo
- Actor pasivo
- Actor positivo
- Actor negativo

A su vez, la combinación de estas variables dará como resultado ocho tipos de actores en cualquiera que sea el ámbito de análisis:

- Actores Directos Activos Positivos (DAP)
- Actores Directos Activos Negativos (DAN)
- Actores Directos Pasivos Positivos (DPP)
- Actores Directos Pasivos Negativos (DPN)
- Actores Indirectos Activos Positivos (IAP)
- Actores Indirectos Activos Negativos (IAN)
- Actores Indirectos Pasivos Positivos (IPP)
- Actores Indirectos Pasivos Negativos (IPN)

5.2.3 Priorización de las causas que limitan la capacidad de emprendimiento en la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio

Una vez identificadas las causas del bajo nivel de emprendimiento en el sector de la Comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, se realizará una priorización, de tal manera que se pueda determinar el orden de importancia de cada una, atendiendo al grado de influencia y dependencia entre las mismas. La priorización se trabajará con el Análisis Multicausal o Análisis Sistémico.

Pasos para realizar el Análisis Sistémico o Multicausal:

- A partir del diagnóstico realizado, se determinarán las causas consideradas más importantes.
- Se analizará cada causa identificando el grado de influencia, en relación con las demás causas, a través de una matriz de multicausalidad.
- Con base en el activo y en el pasivo se identificarán las parejas ordenadas, teniendo en cuenta que para el caso de la influencia se graficará con el eje “Y” del Plano Cartesiano y en el caso de la dependencia se graficará con el “X”.
- Seguido se realiza un plano cartesiano con base en los valores del Total Influencia y del Total Dependencia, en donde se ubican las parejas ordenadas ya identificadas.
- Se divide por cuadrantes, utilizando la fórmula de media aritmética

- Clasificar las causas en activas, críticas, reactivas e indiferentes, de acuerdo con la ubicación en el plano cartesiano.

5.2.4 Establecimiento de la relación causa – efecto

La relación causa - efecto, se realizará por medio de la construcción de árboles de problemas, en los cuales el problema central de cada uno de ellos estará representado por cada una de las causas activas, ordenando debidamente las causas críticas y reactivas según corresponda, estableciendo además el resto de causas y efectos involucrados en el bajo nivel de emprendimiento de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio.

5.2.5 Generación de alternativas de solución

El desarrollo de esta fase, se realizará por medio del análisis de árboles de objetivos, en los cuales cada una de las soluciones planteadas para resolver las causas activas, se convertirán en el objetivo principal; las causas del árbol de problemas se convertirán en medios y los efectos del árbol de problemas se convertirán en fines.

Identificadas las posibles alternativas, se procederá a realizar un análisis de coherencia y/o relación interna; seguido por un análisis de viabilidad, teniendo en cuenta aspectos de tipo técnico, jurídico, financiero, ambiental, entre otros.

5.2.6 Propuesta de un plan de acción tendiente al fortalecimiento del emprendimiento en el sector de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio.

Se diseñará un plan de acción a partir de la formulación de una serie de pilares, enunciando para cada uno de ellos: objetivos y actividades a desarrollar. Siendo importante aclarar que será propuesto de una manera generalizada, por lo que las partes interesadas que deseen implementarlo, deberán especificar con mayor detalle los objetivos e indicadores que pretenden alcanzar.

6 RESULTADOS

6.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

6.1.1 Levantamiento de información disponible en fuentes secundarias

Para el levantamiento de la siguiente información, se realizó una visita a la Alcaldía Municipal de la ciudad de Villavicencio, entidad que facilitó datos de manera verbal y un documento que contenía información sobre el proyecto titulado “Realización del Diagnóstico Socioeconómico del Municipio de Villavicencio”, realizado en el año 2006 durante la época de gobierno del señor Franklin Germán Chaparro Carrillo (Corpallanos, 2006).

Fundación de Villavicencio: La ciudad de Villavicencio surgió a mediados del siglo XIX como un lugar de paso y esparcimiento y aunque no existe una fecha oficial, debido a que según información suministrada por la Alcaldía, los documentos que contenían la verdadera fecha de fundación fueron destruidos durante el incendio ocurrido en 1890, sus inicios se remontan al día 20 de diciembre de 1842; propuesta realizada por el sacerdote francés Mauricio Dieres Monplaisir a través de su libro titulado “Lo que nos contó el Abuelito” publicado en el año 1942.

División de Villavicencio: las comunas en la ciudad de Villavicencio, surgen como resultado de la ejecución de las actividades de descentralización político-administrativa iniciadas en Colombia a partir de los años 80, proceso que conllevó a la vinculación directa de la comunidad en los procesos administrativos. La ciudad se encuentra dividida en ocho (8) comunas, doscientos treinta y cinco (235) barrios, de los cuales sólo el 13,6 % se encuentran legalizados, ciento un (101) asentamientos, dos (2) zonas de invasión, siete (7) corregimientos y sesenta y un (61) veredas.

Localización de la Comuna No. 4: se encuentra ubicada al sur de la ciudad, limitando por el norte con la Comuna No. 3, al sur con el asentamiento subnormal de la Reliquia de

la Comuna No. 5 y el corregimiento 7, al oriente con el río Guatiquía y el corregimiento 5, por el occidente con la Comuna No. 5. Los barrios dentro de esta comuna se encuentran aislados, originando inconvenientes en la oferta de servicios públicos domiciliarios.

Poblamiento de la comuna No. 4: la dinámica de poblamiento se inicia en los años 70 con el barrio San Luis de Boyacá, con familias provenientes de Maní Casanare, Arauca y Tauramena, luego a través de cooperativas como Covisan se inició la venta de lotes sin servicios públicos para dar inicio a procesos de autoconstrucción. Años después con el apoyo de del Instituto Nacional de Vivienda de Interés Social y Reforma Urbana – Inurbe, se realizó la entrega de terrenos con servicios de alcantarillado, luz y agua, donando a su vez materiales de construcción para que más familias lograran gozar de vivienda propia. El auge de la expansión de la comuna No. 4, llega a finales de los 80 y principios de los 90, con la construcción de conjuntos residenciales; sin embargo los asentamientos subnormales hacían parte de la solución de vivienda, los cuales crecieron rápidamente y hoy en día se encuentran todavía en proceso de legalización.

Barrios de la comuna No. 4: barrios Villa Suárez, El Paraíso, Florencia, la Ceiba, Jórdan, Santa Helena, El Bambú, Madrigal, La Bastilla, Seis de Abril, Santa Martha, Antonio Villavicencio, Morichal, San Luis, El Recreo, La Desmotadora, Prados De Ciberia, Cedritos, Covisán, Calamar, El Cedral y Villa Fabiola.

Población: según el último censo realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE en el año 2014, el número de habitantes de la comuna No. 4 corresponde a ciento cinco mil cuatrocientos setenta y tres individuos (105. 473)

Estratificación de la comuna: atendiendo a la estratificación socio-económica, dentro de la comuna existen estratos bajos como los 1,2 y 3 y estratos altos como los 4 y 5 correspondientes a obras construidas a partir de los años 90.

Dinámica Económica de la Comuna No. 4: la economía de la comuna se basa principalmente en el funcionamiento de establecimientos comerciales destinados a la prestación de servicios. Dentro de los pequeños negocios que funcionan en el sector se

encuentran: tiendas de barrio, salones de belleza, restaurantes, talleres de mecánica, almacenes de ropa y calzado, locales que ofrecen servicios de comunicación, panaderías, droguerías, asaderos, billares, ferreterías, sastrerías, pequeñas fábricas de colchones, ropa, calzado y helados.

Problemáticas de la Comuna No. 4:

- **Aspecto ambiental:** dentro de las mayores problemáticas en torno al tema ambiental, se encuentra el alto nivel de deforestación alrededor de las microcuencas Caño Maizaro y Caño Negro, las cuales presentan altos grados de contaminación debido al arrojado de basuras, desechos de construcción e inclusive aguas residuales provenientes de las viviendas situadas alrededor. Asimismo el río Gautiquía se encuentra gravemente afectado y a pesar de que ya se han realizado labores preventivas como la construcción de un dique perimetral, arrastra gran cantidad de material de sedimentación que puede ocasionar la inundación de los barrios aledaños.
- **Aspecto educativo:** dentro del análisis realizado, se encontraron acontecimientos como el auge de los establecimientos educativos de carácter privado, déficit de cupos escolares, baja calidad de la educación, pérdida de confianza en el sistema educativo y altos niveles de deserción escolar.
- **Salud:** la infraestructura de salud presente en la comuna es débil pues sólo cuenta con dos Institutos Prestadores de Salud – IPS, situados en el barrio Morichal y El Recreo.
- **Vivienda:** debido a que en la comuna habitan personas de diferentes estratos socio-económicos, existen viviendas propiedad de familias que han optado por la autoconstrucción y/o pertenecen a asentamientos subnormales, por lo que generalmente presentan humedad, bajos niveles de iluminación y ventilación, cuentan con deficientes cimientos, se encuentran en obra negra, sin piso y no disponen de baño y/o cocina; en síntesis no cuentan con las condiciones mínimas para ser habitadas.

Además de lo anterior, se revisó el **plan de desarrollo municipal 2016 – 2019** titulado **“Unidos Podemos”** (Concejo Municipal de Villavicencio, 2016) en busca de información relacionada con el fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad, encontrándose lo siguiente:

- Dentro del programa (22) “Unidos podemos generar desarrollo empresarial” se encuentra el subprograma (37) “Hacer de Villavicencio una ciudad emprendedora” presentando las siguientes metas:
 - Capacitar a los microempresarios o emprendedores para su formalización
 - Implementar la unidad de emprendimiento
 - Implementar acuerdos interinstitucionales para fortalecer el emprendimiento
 - Gestionar convenios de cooperación nacional e internacional
 - Apoyar a través de la estrategia de Desarrollo Microempresarial a la pequeña y mediana empresa y apoyos productivos.
 - Apoyar el fortalecimiento de las empresas o unidades productivas con transferencia tecnológica y metodológica
 - Fortalecer las asociaciones asociativas y solidarias del municipio.

Como se puede observar existe un interés en el tema del emprendimiento por parte de la actual administración municipal; sin embargo al revisar el planeamiento se observa que la mayoría de estas metas están en cero (0), siendo pertinente adelantar el desarrollo de estos indicadores y buscar que tengan continuidad en los siguientes gobiernos.

6.1.2 Levantamiento de información a partir de fuentes primarias

6.1.2.1 Cálculo del tamaño de la muestra (n)

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{N \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

Dónde:

Z = 1,65 (nivel de confianza = 90%)

p = 0.5 (probabilidad de éxito)

q = 0.5 (probabilidad de fracaso)

e = 0,10 (error)

N = 105.473 habitantes

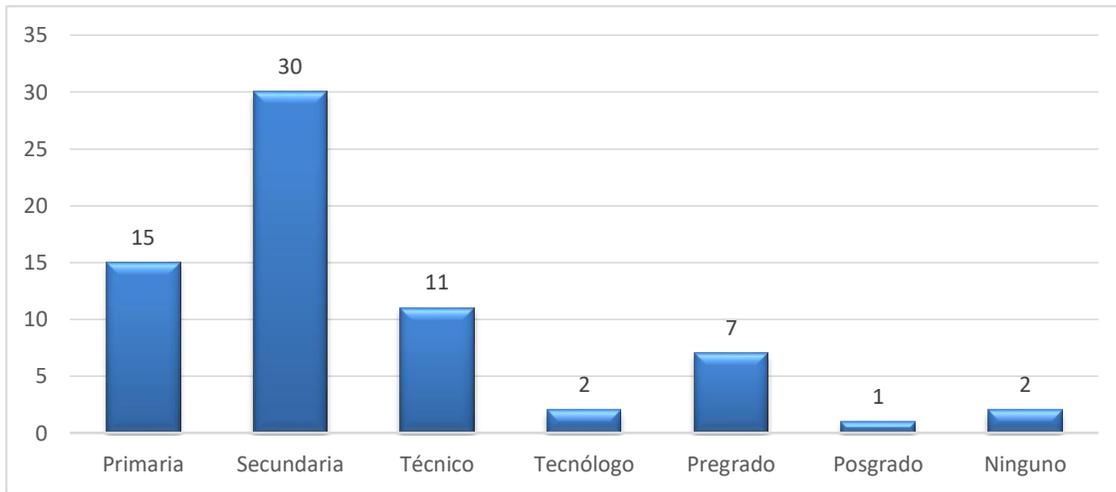
Por lo anterior se tiene:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{N \times e^2 + Z^2 \times p \times q} = \frac{105.473 \times (1,65)^2 \times 0,5 \times 0,5}{105.473 \times (0,10)^2 + (1,65)^2 \times 0,5 \times 0,5} = 68 \text{ personas}$$

Los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas, se muestran a través de las figuras 7 – 25.

6.1.2.2 Análisis univariado

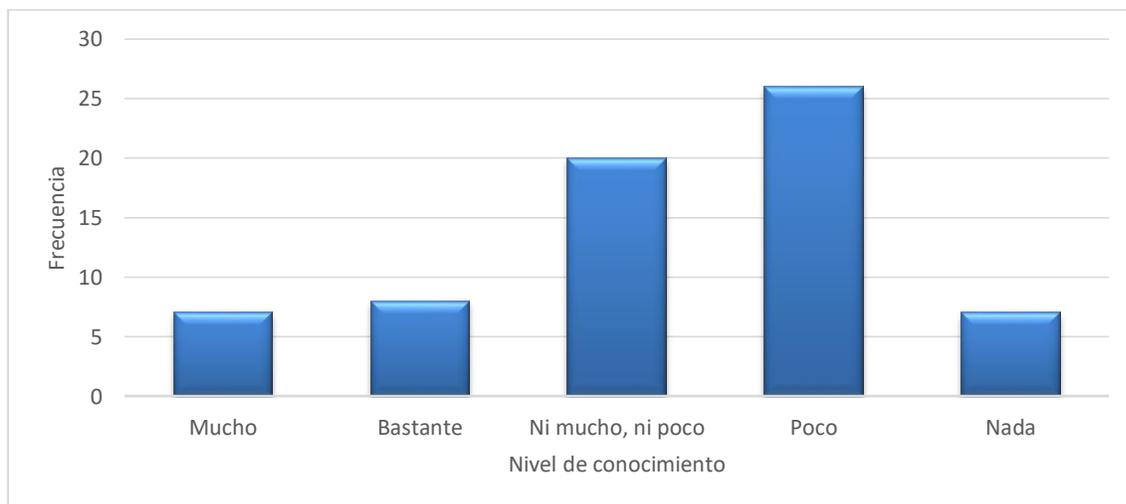
Figura 7. Nivel educativo



Fuente: autora del proyecto

Análisis: como se logra evidenciar en la gráfica, la mayoría de las personas encuestadas son bachilleres, contra un porcentaje mínimo que cuenta con pregrado y posgrado, situación que dificulta las labores de emprendimiento, pues las universidades son las instituciones donde se imparte una mayor capacitación sobre formulación y puesta en marcha de proyectos de inversión.

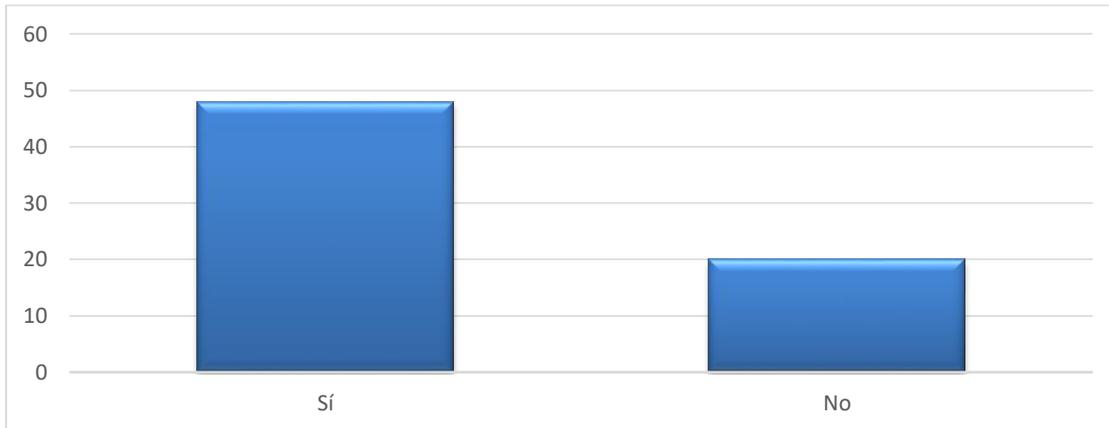
Figura 8. Conocimiento sobre emprendimiento



Fuente: autora del proyecto

Análisis: La mayor parte de los encuestados conoce poco sobre emprendimiento, factor que coincide con la respuesta anterior, pues un número reducido de personas cuenta con estudios superiores, evidenciándose la necesidad de desarrollar estrategias que permitan aumentar los niveles de conocimiento sobre el proceso para llevar a cabo la ejecución de una idea de negocio.

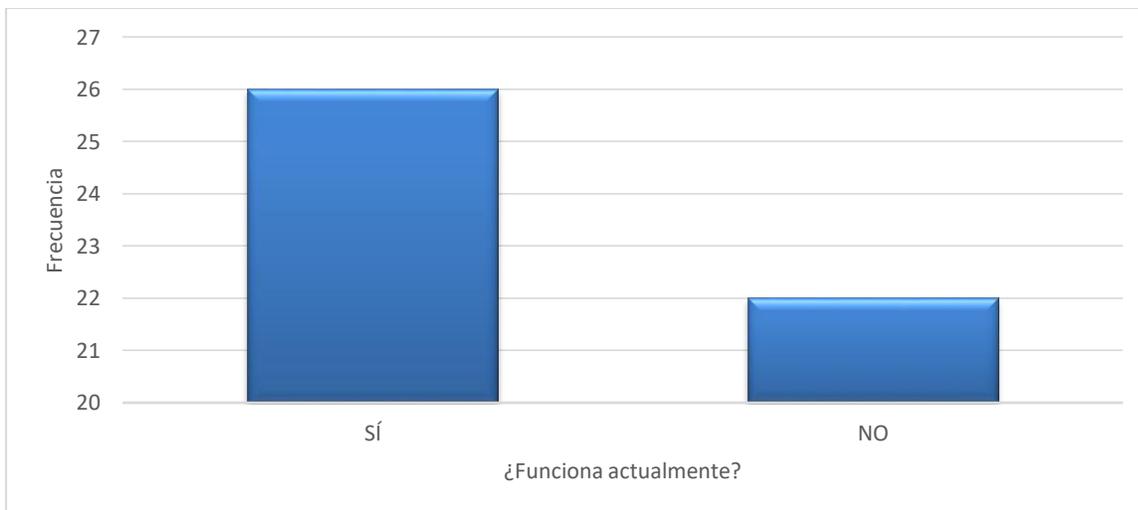
Figura 9. Personas que han emprendido una idea de negocio



Fuente: autora del proyecto

Análisis: aproximadamente el 71% de los encuestados manifiesta haber emprendido una idea de negocio, resultado que indica el interés que poseen las personas por independizarse y tener una fuente de ingresos propia a pesar de los obstáculos que se puedan presentar en la ciudad de Villavicencio.

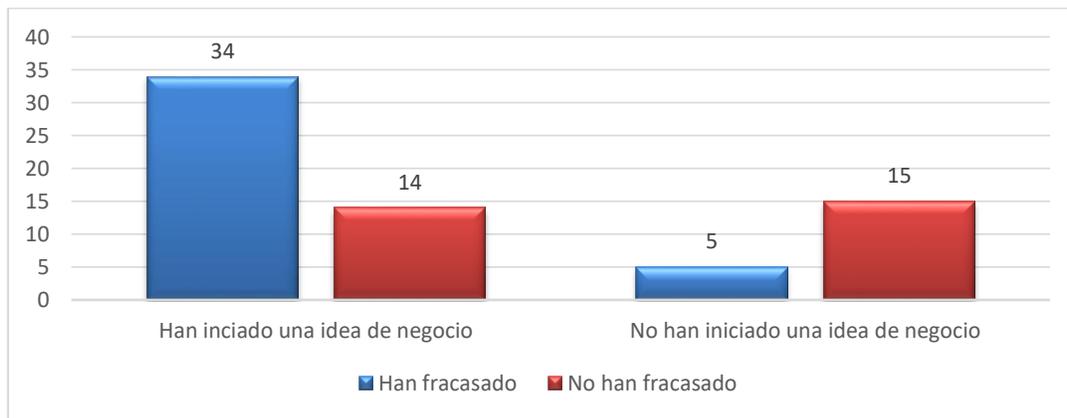
Figura 10. Relación entre el intento de emprender y el estado de funcionamiento actual



Fuente: autora del proyecto

Análisis: de las 68 personas encuestadas 48 han iniciado una idea de negocio; encontrándose que aproximadamente el 46% ha fracasado en el intento de emprender, situación que ha impedido la generación de empleo y el crecimiento económico de la región.

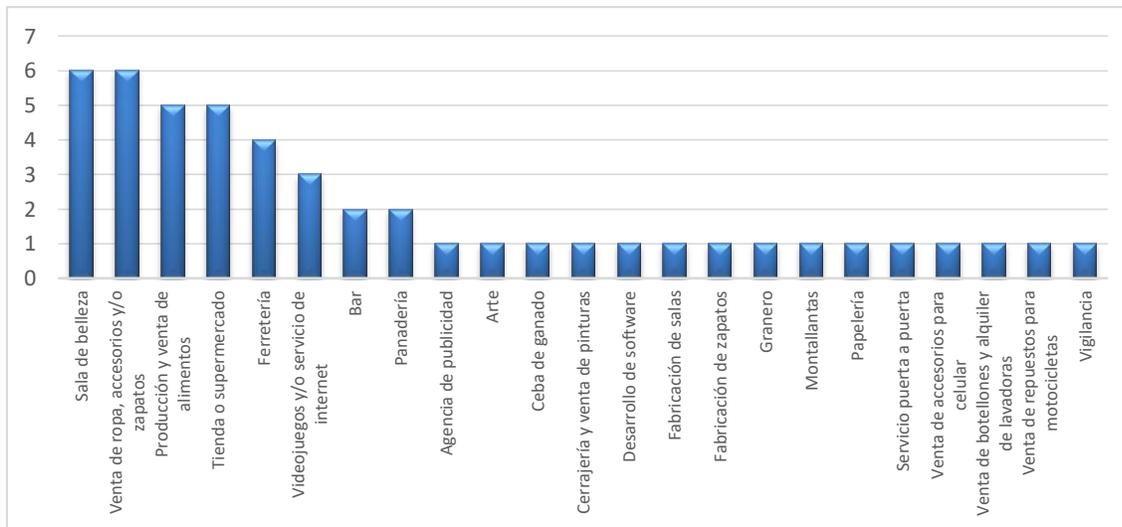
Figura 11. Relación entre el intento de emprender y la ocurrencia de fracaso



Fuente: autora del proyecto

Análisis: del total de las 68 personas encuestadas, aproximadamente el 71% ha iniciado una idea de negocio; sin embargo un total de 34 emprendedores ha fracasado durante la etapa de ejecución. Las 20 personas restantes, equivalentes al 29%, aunque no ha iniciado un proyecto de inversión, un porcentaje lo han intentado en continuas ocasiones sin obtener resultados satisfactorios, impidiendo su paso a empresario naciente.

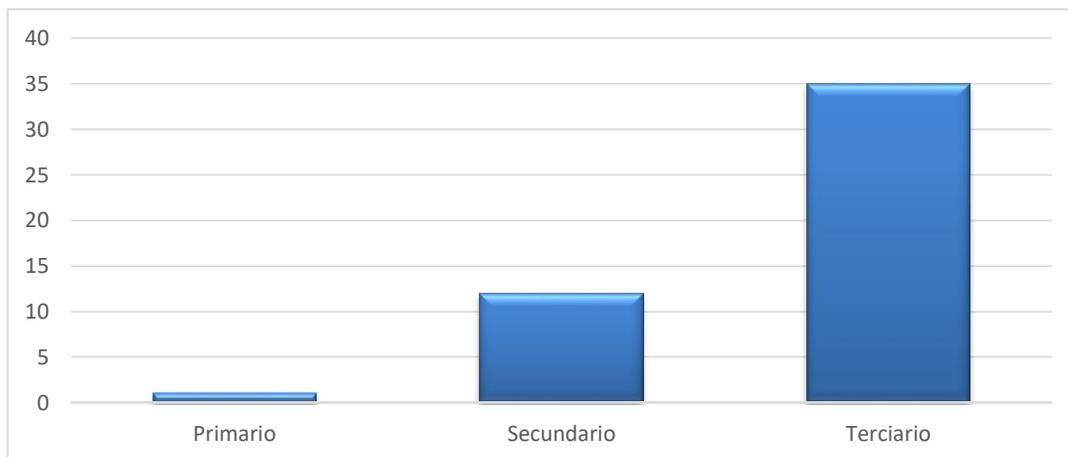
Figura 12. Objeto social



Fuente: autora del proyecto

Análisis: como se logra evidenciar en la gráfica, existe una gran variedad de actividades económicas, entre las cuales sobresalen las salas de belleza, venta de ropa, accesorios y zapatos, venta de alimentos procesados, tiendas, ferreterías y salas de videojuegos e internet, pudiéndose identificar que el sector principal de la economía de Villavicencio es el terciario enfocado en la comercialización de bienes y/o prestación de servicios.

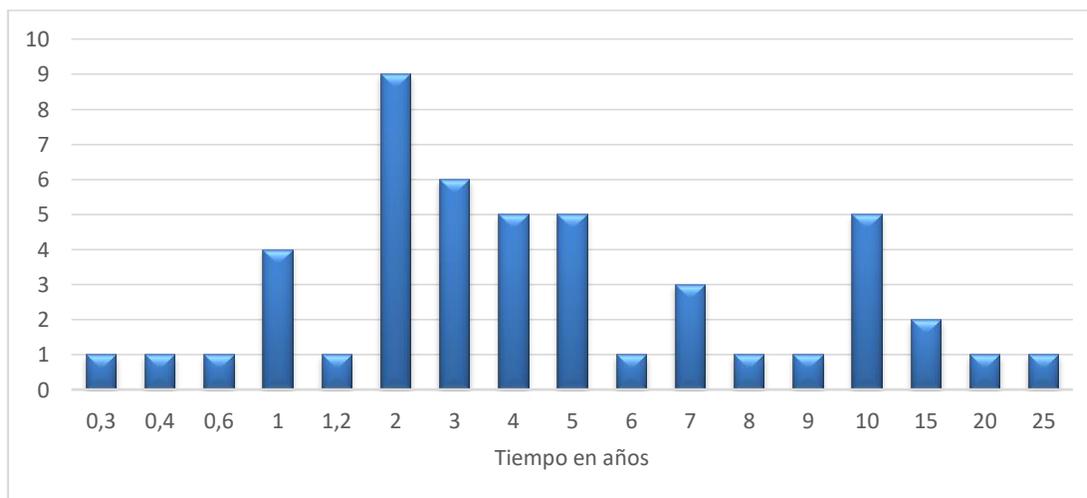
Figura 13. Sectores económicos en los que han emprendido los encuestados



Fuente: autora del proyecto

Análisis: el 73% de las ideas de negocio desarrolladas por los encuestados, se encuentran en el sector terciario, resultado que evidencia el descuido que han sufrido los sectores primario y secundario, sobretodo el primero que antiguamente era el pilar de la economía de la región, debilitamiento originado en gran parte por el auge petrolero.

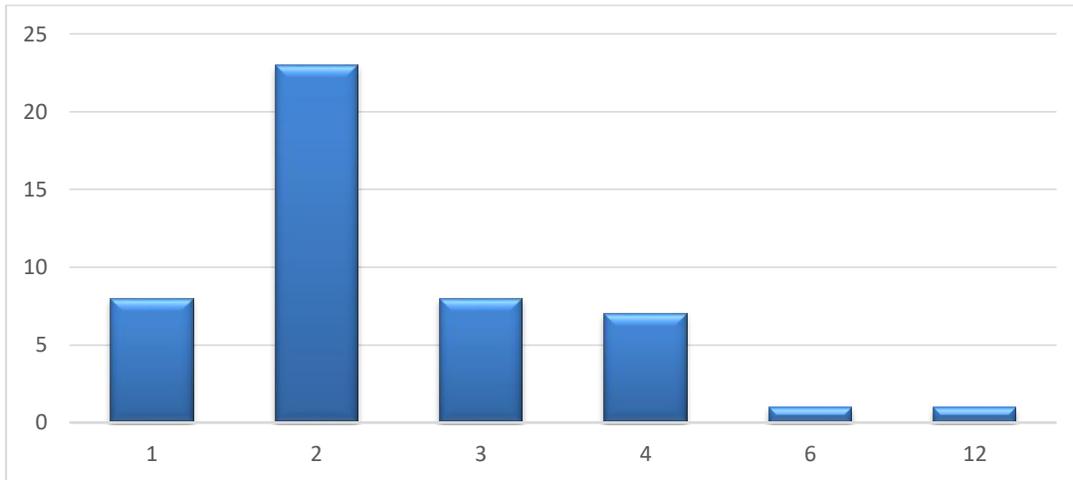
Figura 14. Tiempo de funcionamiento de la idea emprendida



Fuente: autora del proyecto

Análisis: el tiempo de funcionamiento de los proyectos de inversión no presenta uniformidad; sin embargo el tiempo máximo se encuentra comprendido entre los 1 y 5 años, situación que genera preocupación, pues la mayoría no logra superar los diez años. De allí la importancia de determinar y clasificar los factores que les han impedido mantenerse en el tiempo.

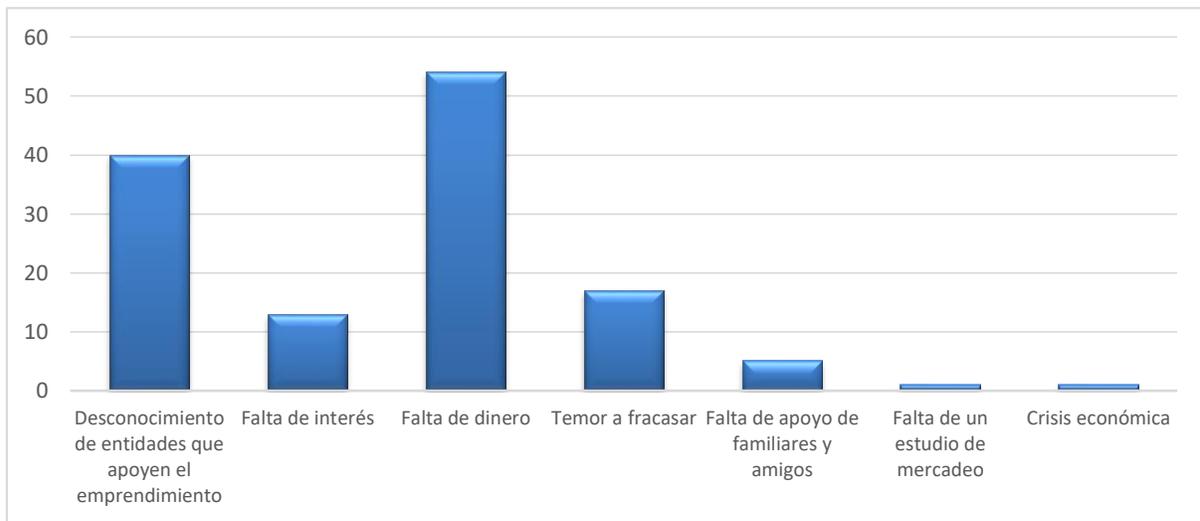
Figura 15. Número de trabajadores empleados



Fuente: autora del proyecto

Análisis: la cantidad de empleados que con mayor frecuencia han logrado contratar los emprendedores de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio han sido dos, número indicador de que las mipymes no han logrado impactar de manera significativa la oferta de empleos en la región.

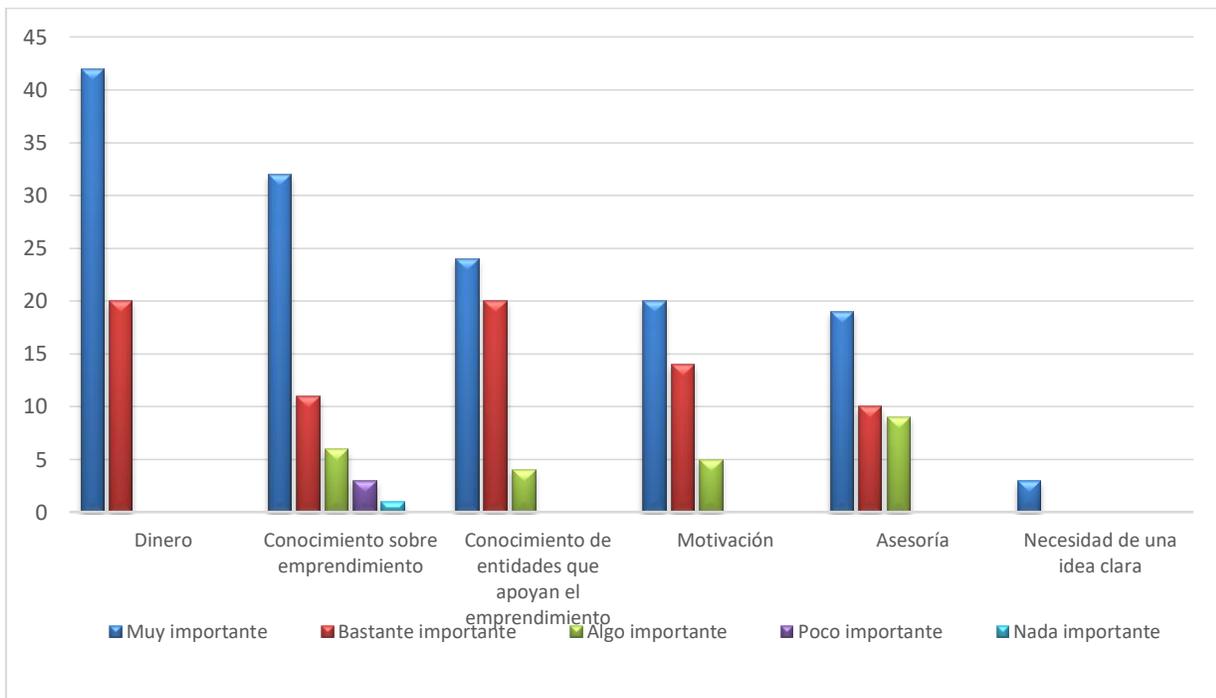
Figura 16. Causas que le habían o han impedido emprender a los encuestados



Fuente: autora del proyecto

Análisis: la causa limitante de la capacidad de emprendimiento con mayor ponderación, corresponde a la escases de dinero, derivada en gran parte por el gran número de requisitos para acceder a ayudas de financiamiento, seguida de causas como el desconocimiento de entidades que apoyan el emprendimiento, el temor a fracasar y la falta de interés.

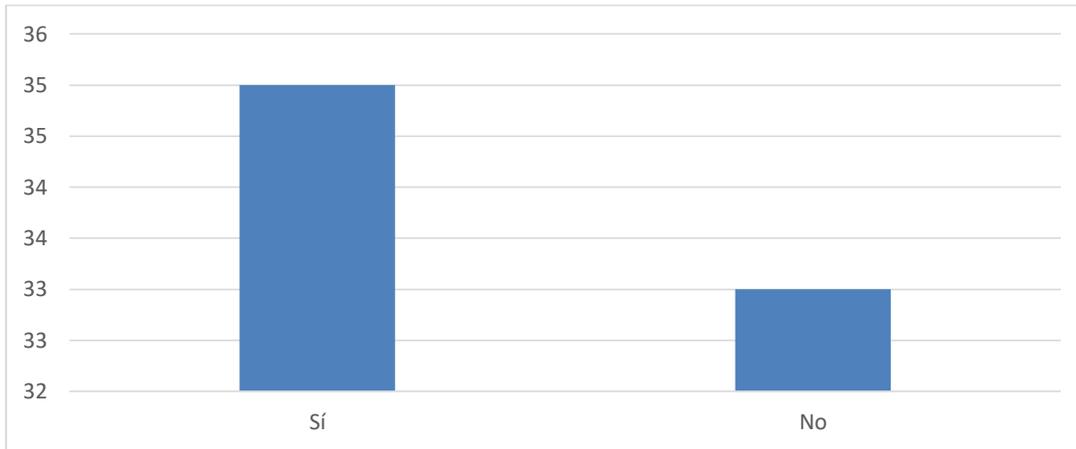
Figura 17. Factores necesarios para emprender



Fuente: autora del proyecto

Análisis: dentro de los factores catalogados como los más importantes a la hora de emprender, se encuentran en los primeros lugares el dinero, el conocimiento sobre emprendimiento y las entidades que lo apoyan en la ciudad; seguido de aspectos como la motivación y la asesoría, de los cuales han carecido los encuestados la mayoría de ocasiones en su intento por formalizar y poner en marcha su idea de negocio, imposibilitando así el surgimiento de nuevos emprendedores.

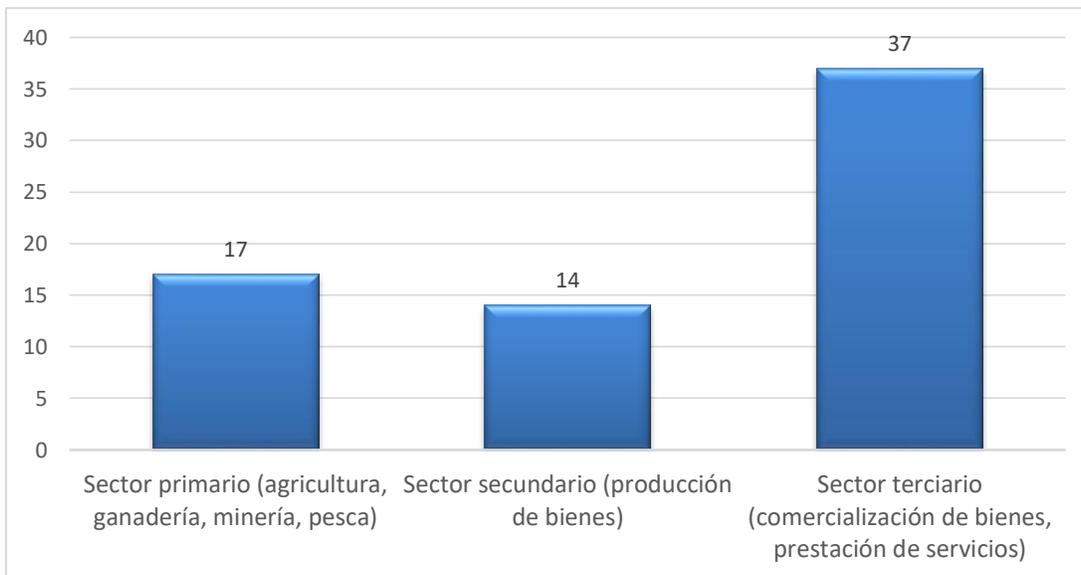
Figura 18. Existencia actual de una idea para emprender



Fuente: autora del proyecto

Análisis: el gráfico permite evidenciar que la mayor parte de los encuestados tienen en mente una idea de negocio, lastimosamente muchas veces no pasa de ser sólo una idea, debido a causas como la falta de dinero, asesoría, interés y motivación; acrecentando así el número de emprendedores intencionales.

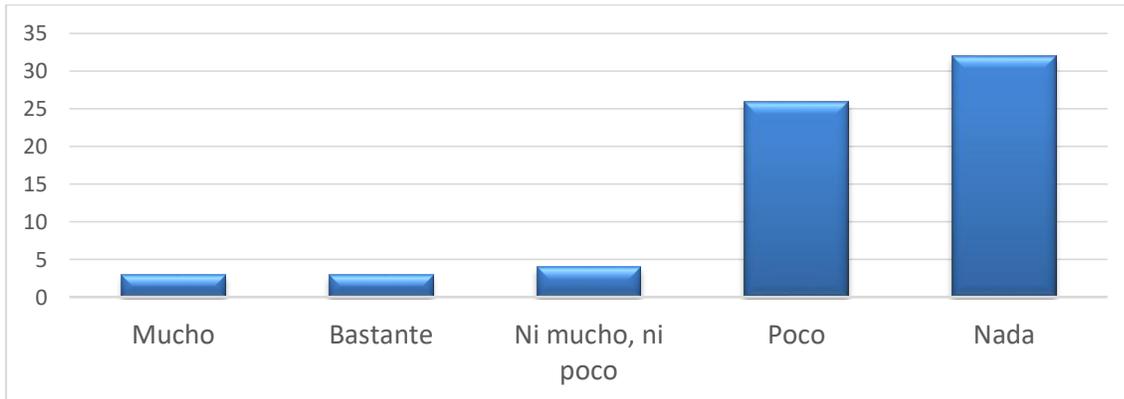
Figura 19. Sector de la economía en el que le gustaría emprender a los encuestados



Fuente: autora del proyecto

Análisis: por medio de la encuesta realizada se logró determinar que el sector terciario es en el que se encuentran la mayoría de ideas de negocio emprendidas; siendo a su vez el sector económico en el que les gustaría incursionar a la mayoría de los encuestados; sin embargo, se evidencia un interés significativo por los demás sectores, siendo pertinente por tanto potencializarlos en pro de la dinamización de la regional.

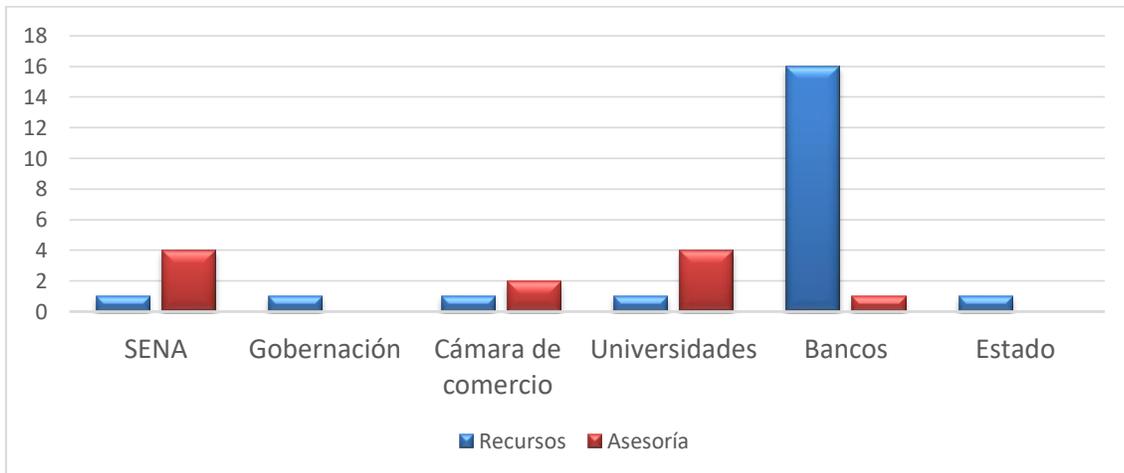
Figura 20. Vinculación de la administración municipal con el fortalecimiento del emprendimiento



Fuente: autora del proyecto

Análisis: según las respuestas de los encuestados, la administración municipal se ha involucrado poco o nada con el fortalecimiento de las labores de emprendimiento en la ciudad de Villavicencio, falencia que se logra ver reflejada en la poca continuidad de las ideas de negocio emprendidas.

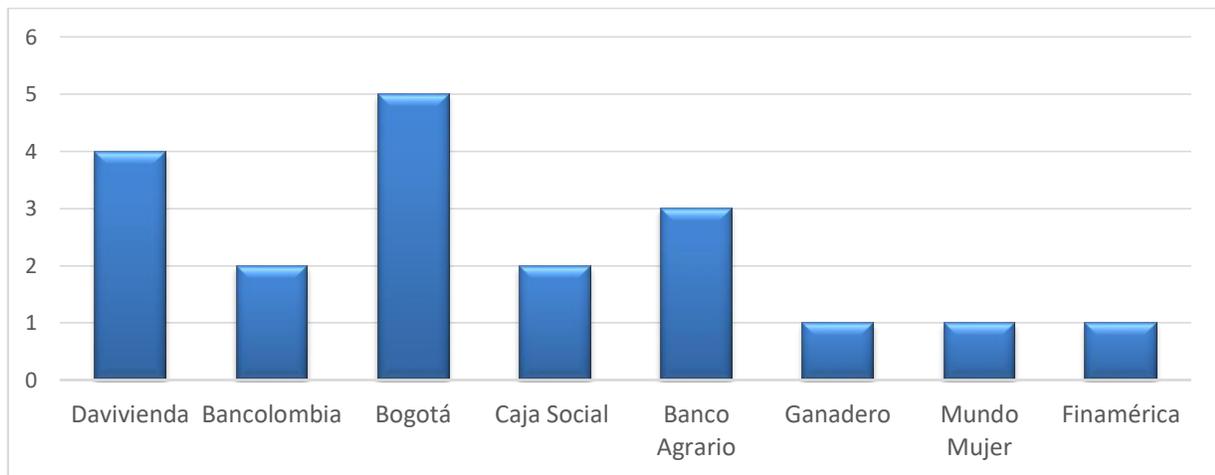
Figura 21. Entidades a las que han recurrido en busca de ayuda para la puesta en marcha de su idea de negocio



Fuente: autora del proyecto

Análisis: a pesar de que los bancos corresponden a la entidad mayor visitada por los encuestados en busca de recursos a la hora de emprender, la escases de dinero es una de las causas con mayor ponderación, situación indicadora de que una de las mayores limitantes para los posibles emprendedores es el gran número de requisitos para acceder a fuentes de financiación. Además se logra evidenciar que aunque el número de personas que solicitan asesoría en las entidades mencionadas es reducido, han recurrido a instituciones como el SENA y las universidades locales.

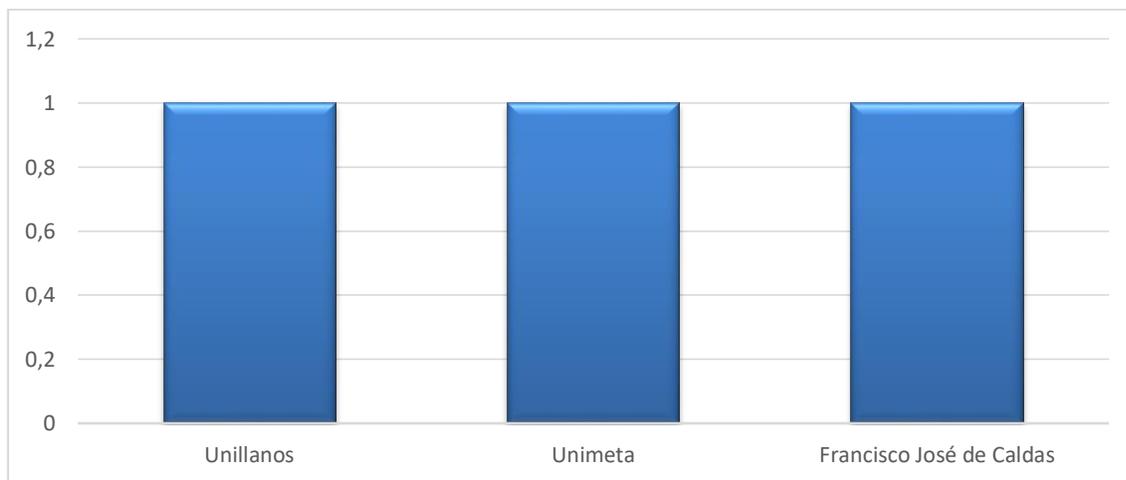
Figura 22. Bancos visitados en busca de asesoría y/o recursos



Fuente: autora del proyecto

Análisis: el banco al que han recurrido los encuestados en busca de recursos con mayor frecuencia a la hora de emprender una idea de negocio, ha sido el banco de Bogotá, seguido de entidades financieras como Davivienda, Banco Agrario, Bancolombia y Caja Social. Situación que puede ser originada por el gran número de oficinas bancarias que el banco de Bogotá tiene distribuidas a nivel nacional.

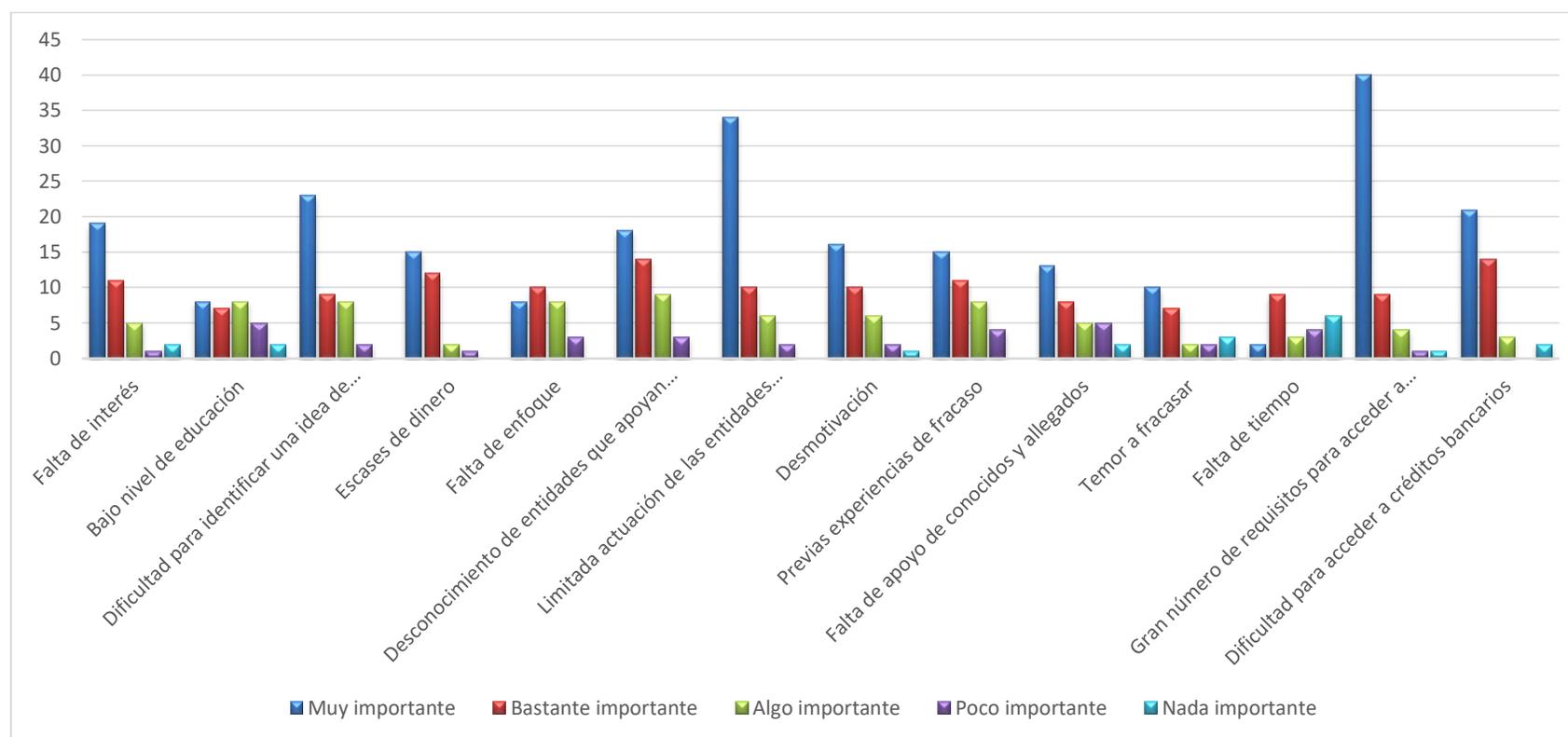
Figura 23. Universidades visitadas en busca de asesoría y/o recursos



Fuente: autora del proyecto

Análisis: sólo tres personas de las 68 encuestadas han acudido a universidades en busca de asesoría para la formulación y puesta en marcha de su idea de negocio, de las cuales una se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá. Situación que refleja el poco conocimiento que tienen las personas acerca de entidades a las que pueden recurrir en busca de orientación empresarial en la región.

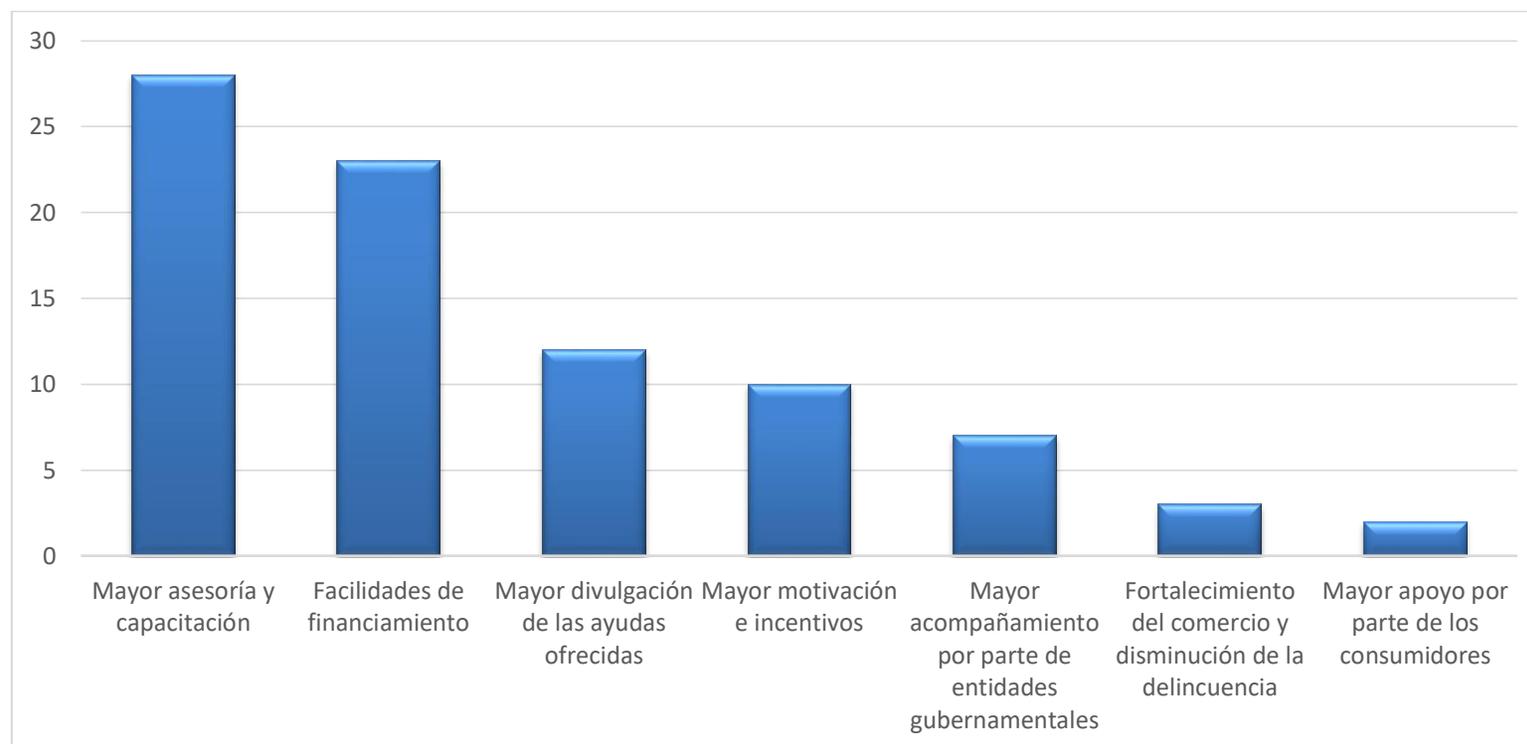
Figura 24. Causas limitantes de la actividad de emprendimiento en la comuna



Fuente: autora del proyecto

Análisis: de las causas listadas en la encuesta, todas han tenido incidencia en los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio a la hora de emprender, dentro de las cuales sobresalen el gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas, la limitada actuación de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad y la dificultad para identificar una idea de negocio viable y para acceder a créditos bancarios. De allí la necesidad de priorizarlas y diseñar un plan de acción que permita la reducción de los factores limitantes y la contribución al desarrollo económico de la región.

Figura 25. Propuestas para fortalecer el emprendimiento en el sector



Fuente: autora del proyecto

Análisis: dentro de las propuestas realizadas por los encuestados para fortalecer la capacidad de emprendimiento en la región, se destacan la necesidad de realizar un mayor acompañamiento a los emprendedores potenciales, otorgamiento de facilidades de financiación, así como la generación de incentivos que motiven a los villavicensenses a emprender y una mayor presencia y apoyo por parte de las entidades gubernamentales de forma que se contribuya a la dinamización de la economía regional.

6.1.2.3 Análisis multivariante

El análisis de relación entre las variables se realizó mediante el procedimiento de correlaciones bivariadas disponible en el programa SPSS, para tal fin se calculó el coeficiente de correlación de Pearson y el rho de Spearman.

La relación entre cada par de variables dependió del contraste realizado sobre el valor de r , la hipótesis nula que se contrastó fue:

$H_0: r = 0$ ó $H_0: \text{no hay relación entre las variables}$

En cuanto a las correlaciones, se tomó como referencia que en el caso de que la prueba arrojará un p-valor (sig.) pequeño se rechazaría la hipótesis nula; es decir:

un p-valor $< 0,05$ indica la relación entre las variables

un p-valor $> 0,05$ indica la inexistencia de relación entre las variables

Atendiendo a los resultados arrojados por el programa estadístico, se muestra una tabla con las variables que presentaron correlación, las celdas de color azul indican la relación entre cada par de variables. (Ver tabla 11)

Tabla 11. Análisis multivariante

		Sexo	Edad	Nivel educativo	Conocimiento sobre emprendimiento	Intento por emprender	Estado de funcionamiento	Sector económico en el que ha emprendido	Tiempo de funcionamiento	Número de trabajadores vinculados	Número de fracasos	Causas que le han impedido emprender				Idea actual para emprender	Sector económico de interés	Consideración de vinculación de la administración pública	Tipo de apoyo solicitado	Causas limitantes consideradas														
												Experiencia	Conocimiento sobre emprendimiento	Motivación	Asesoría					Bancos	Falta de interés	Bajo nivel educativo	Dificultad para identificar una idea de negocio viable	Escases de dinero	Falta de enfoque	Desconocimiento de entidades	Número limitado de entidades	Desmotivación	Fracasos previos	Falta de apoyo de conocidos y allegados	Terror a fracasar	Falta de tiempo	Gran número de requisitos	Dificultad para acceder a créditos
Sexo	Correlación de Pearson	1	-.208	.171	-.053	.000	-.167	0,000	-.115	.024	-.139	-.050	.143	-.111	.129	-.147	.245*	-.043	.209	.055	-.250	.141	.081	.181	-.195	-.293	.326	-.018	.084	.006	.161	.006	-.015	
	Sig. (bilateral)		.088	.163	.670	1,000	.256	1,000	.434	.871	.257	.721	.348	.459	.441	.231	.044	.729	.420	.766	.167	.374	.548	.348	.310	.209	.073	.934	.697	.971	.452	.978	.925	
Edad	Correlación de Pearson	-.208	1	.082	.226	-.257*	.297*	.046	.703**	.169	.460**	-.069	-.276	-.318*	-.155	.211	-.236	.030	-.288	-.169	-.211	.010	-.182	-.023	.001	-.119	-.057	.059	.001	.130	.222	-.115	-.116	
	Sig. (bilateral)	.088		.507	.064	.034	.040	.757	.000	.250	.000	.624	.067	.029	.354	.084	.053	.805	.262	.354	.246	.948	.172	.908	.996	.616	.760	.789	.996	.417	.297	.577	.478	
Nivel educativo	Correlación de Pearson	.171	.082	1	-.263*	-.007	-.097	-.189	.426**	.068	.046	-.009	-.316*	-.222	-.191	-.100	-.051	-.036	-.054	-.068	-.036	.116	.004	-.373*	-.232	-.056	-.316	.177	.443*	.155	.041	-.052	.264	
	Sig. (bilateral)	.163	.507		.030	.958	.511	.199	.003	.645	.707	.950	.034	.134	.252	.415	.677	.771	.838	.712	.846	.464	.974	.046	.227	.813	.084	.419	.030	.335	.848	.801	.099	
Conocimiento sobre emprendimiento	Correlación de Pearson	-.053	.226	-.263*	1	.251*	.283	.179	.143	-.033	.154	.037	.106	.106	.202	.296*	-.161	.185	.069	-.007	.242	.185	.043	.313	-.085	.232	.052	.200	.077	.130	-.017	.242	-.069	
	Sig. (bilateral)	.670	.064	.030		.039	.051	.223	.331	.822	.210	.791	.488	.478	.224	.014	.190	.131	.794	.968	.183	.242	.747	.098	.662	.326	.780	.360	.719	.417	.935	.234	.673	
Intento por emprender	Correlación de Pearson	.000	-.257*	-.007	.251*	1	-.323**	.058	-.115	.278	.324*	-.175	-.149	.068	-.139	.284	.260	.218	.064	.011	-.038	.398	-.241	-.147	.124	.184	.028	.380	-.005	
	Sig. (bilateral)	1,000	.034	.958	.039		.000	.000	.000	.000	.007	.678	.453	.059	.047	.154	.225	.582	.596	.115	.150	.165	.632	.956	.843	.082	.191	.504	.564	.250	.896	.055	.973	
Estado de funcionamiento	Correlación de Pearson	-.167	.297*	-.097	.283	.	1	.119	.257	.222	.429**	.088	.383*	.018	.462*	.091	.038	.207	-.228	-.099	.336	-.029	.301	.407	.393	.403	.155	.257	-.150	.117	-.060	.369	.012	
	Sig. (bilateral)	.256	.040	.511	.051	.000		.421	.078	.130	.002	.610	.028	.919	.010	.539	.799	.159	.453	.644	.108	.876	.059	.075	.070	.122	.491	.288	.541	.532	.806	.120	.954	
Sector económico en el que ha emprendido	Correlación de Pearson	0,000	.046	-.189	.179	.	.119	1	-.209	-.189	.056	.256	-.035	.367*	.048	.133	.264	.144	-.284	.086	.229	-.271	.025	.066	.061	.347	.273	-.205	.211	.357*	.050	-.139	-.455*	
	Sig. (bilateral)	1,000	.757	.199	.223	.000	.421		.153	.197	.705	.131	.848	.030	.800	.368	.070	.328	.347	.689	.283	.133	.879	.782	.786	.188	.219	.399	.385	.049	.839	.571	.017	
Tiempo de funcionamiento	Correlación de Pearson	-.115	.703**	.426**	.143	.	.257	-.209	1	.322*	.278	.082	-.330	-.422*	-.123	.102	-.290*	-.184	-.188	.089	-.101	.227	-.175	-.017	-.201	-.108	-.188	.241	.278	.285	.190	-.068	.176	
	Sig. (bilateral)	.434	.000	.003	.331	.000	.078	.153		.026	.055	.635	.061	.012	.518	.490	.046	.210	.539	.678	.638	.212	.280	.944	.371	.691	.403	.320	.249	.121	.437	.781	.381	
Número de trabajadores vinculados	Correlación de Pearson	.024	.169	.068	-.033	.	.222	-.189	.322*	1	.130	.251	.138	-.131	.051	-.101	-.051	.050	.220	.612**	-.213	.057	.345*	.080	-.163	.083	.432*	.465*	.067	.438*	.324	-.155	.039	
	Sig. (bilateral)	.871	.250	.645	.822	.000	.130	.197	.026		.379	.139	.445	.454	.788	.496	.732	.733	.471	.001	.319	.757	.029	.736	.469	.759	.044	.045	.784	.014	.175	.527	.847	
Experiencias de fracaso	Correlación de Pearson	.089	-.315**	.144	-.151	.422**	-.590**	.192	-.029	-.084	-.649**	-.036	-.214	.113	-.003	-.004	.017	-.073	-.185	.040	-.086	-.015	-.014	.022	-.121	.000	.025	.018	.537**	.110	.046	-.378	-.271	
	Sig. (bilateral)	.469	.009	.241	.220	.000	.000	.192	.845	.571	.000	.798	.159	.449	.984	.972	.893	.553	.478	.830	.640	.926	.919	.908	.532	1,000	.893	.934	.007	.492	.829	.057	.091	
Número de fracasos	Correlación de Pearson	-.139	.460**	.046	.154	-.323**	.429**	.056	.278	.130	1	.179	.050	-.257	-.021	.013	-.274*	-.094	-.101	-.071	.225	-.013	-.088	.265	.082	.254	.230	.251	-.204	.128	-.037	.142	.076	
	Sig. (bilateral)	.257	.000	.707	.210	.007	.002	.705	.055	.379		.199	.746	.081	.899	.917	.024	.444	.699	.700	.215	.935	.509	.165	.672	.279	.213	.249	.340	.423	.863	.489	.642	
Factores necesarios para emprender	Experiencia	Correlación de Pearson	-.050	-.069	-.009	.037	.058	.088	.256	.082	.251	.179	1	.000	-.054	.070	.014	-.297*	.016	.468	.371*	.371*	-.059	-.124	.058	-.459*	.333	.288	-.065	.087	.159	.015	-.323	-.049
		Sig. (bilateral)	.721	.624	.950	.791	.678	.610	.131	.635	.139	.199		1,000	.738	.705	.919	.031	.908	.079	.043	.040	.729	.412	.766	.016	.152	.130	.774	.701	.384	.949	.107	.781
	Conocimiento sobre emprendimiento	Correlación de Pearson	.143	-.276	-.316*	.106	-.115	.383*	-.035	-.330	.138	.050	.000	1	.257	.360*	.178	.140	.265	.286	-.116	.073	-.087	.112	.030	.317	.544*	.121	.016	-.183	.128	.049	-.030	-.142
		Sig. (bilateral)	.348	.067	.034	.488	.453	.028	.848	.061	.445	.746	1,000		.125	.040	.242	.359	.078	.302	.550	.712	.635	.502	.882	.114	.016	.554	.943	.415	.479	.827	.894	.470
	Motivación	Correlación de Pearson	-.111	-.318*	-.222	.106	.278	.018	.367*	-.422*	-.131	-.257	-.054	.257	1	-.044	.113	.126	.067	-.123	.059	.262	.046	.104	-.052	.189	.182	-.201	.114	.029	-.072	-.191	.117	-.189
		Sig. (bilateral)	.459	.029	.134	.478	.059	.919	.030	.012	.454	.081	.738	.125		.804	.449	.398	.653	.689	.769	.206	.795	.522	.795	.365	.442	.305	.603	.903	.680	.384	.587	.300
	Asesoría	Correlación de Pearson	.129	-.155	-.191	.202	.324*	.462*	.048	-.123	.051	-.021	.070	.360*	-.044	1	.031	-.054	.243	-.179	.162	.033	-.165	.343*	.325	.259	-.098	-.128	-.207	.016	-.195	-.154	.075	-.312
		Sig. (bilateral)	.441	.354	.252	.224	.047	.010	.800	.518	.788	.899	.705	.040	.804		.855	.748	.142	.559	.438	.880	.400	.047	.121	.201	.691	.542	.343	.945	.311	.493	.729	.099
Idea actual para emprender	Correlación de Pearson	-.147	.211	-.100	.296*	-.175	.091	.133	.102	-.101	.013	.014	.178	.113	.031	1	-.165	.191	-.161	-.289	-.013	-.362*	-.019	.046	-.046	.037	.152	-.072	-.100	-.095	-.193	-.341	-.184	
	Sig. (bilateral)	.231	.084	.415	.014	.154	.539	.368	.490	.496	.917	.919	.242	.449	.855		.180	.119	.536	.109	.944	.018	.886	.812	.814	.876	.413	.745	.643	.553	.366	.088	.255	

Continuación Tabla 11.

		Sexo	Edad	Nivel educativo	Conocimiento sobre emprendimiento	Intento por emprender	Estado de funcionamiento	Sector económico en el que ha emprendido	Tiempo de funcionamiento	Número de trabajadores vinculados	Número de fracasos	Causas que le han impedido emprender				Idea actual para emprender	Sector económico de interés	Consideración de vinculación de la administración pública	Tipo de apoyo solicitado	Causas limitantes consideradas														
												Experiencia	Conocimiento sobre emprendimiento	Motivación	Asesoría					Bancos	Falta de interés	Bajo nivel educativo	Dificultad para identificar una idea de negocio viable	Escases de dinero	Falta de enfoque	Desconocimiento de entidades	Número limitado de entidades	Desmotivación	Fracasos previos	Falta de apoyo de conocidos y allegados	Temor a fracasar	Falta de tiempo	Gran número de requisitos	Dificultad para acceder a créditos
Sector económico de interés	Correlación de Pearson	,245*	-.236	-.051	-.161	-.149	,038	,264	-.290*	-.051	-.274*	-.297*	,140	,126	-.054	-.165	1	-.014	,240	,242	-.195	-.120	,060	-.138	-.024	-.334	,045	-.023	-.355	-.143	-.227	-.111	,059	
	Sig. (bilateral)	,044	,053	,677	,190	,225	,799	,070	,046	,732	,024	,031	,359	,398	,748	,180		,910	,353	,183	,285	,449	,657	,476	,902	,150	,809	,916	,089	,373	,285	,588	,716	
Consideración de vinculación de la administración pública	Correlación de Pearson	-.043	,030	-.036	,185	,068	,207	,144	-.184	,050	-.094	,016	,265	,067	,243	,191	-.014	1	-.486*	-.052	-.216	-.254	,168	-.367*	,139	,399	-.099	-.337	-.015	,094	,124	-.015	-.246	
	Sig. (bilateral)	,729	,805	,771	,131	,582	,159	,328	,210	,733	,444	,908	,078	,653	,142	,119	,910		,048	,779	,235	,105	,208	,050	,472	,082	,595	,115	,943	,559	,563	,944	,126	
Tipo de apoyo solicitado	Correlación de Pearson	,209	-.288	-.054	,069	-.139	-.228	-.284	-.188	,220	-.101	,468	,286	-.123	-.179	-.161	,240	-.486*	1	,659*	,266	,220	-.161	-.024	-.382	-.125	,342	,175	-.262	-.247	,396	-.091	,585*	
	Sig. (bilateral)	,420	,262	,838	,794	,596	,453	,347	,539	,471	,699	,079	,302	,689	,559	,536	,353	,048		,020	,403	,471	,566	,937	,246	,749	,276	,607	,436	,416	,228	,803	,036	
Falta de interés	Correlación de Pearson	,055	-.169	-.068	-.007	,284	-.099	,086	,089	,612**	-.071	,371*	-.116	,059	,162	-.289	,242	-.052	,659*	1	,227	-.003	,059	-.154	-.317	,018	,343	,086	-.176	,274	,094	,204	,227	
	Sig. (bilateral)	,766	,354	,712	,968	,115	,644	,689	,678	,001	,700	,043	,550	,769	,438	,109	,183	,779	,020		,255	,990	,751	,473	,150	,941	,118	,726	,458	,176	,684	,402	,323	
Bajo nivel educativo	Correlación de Pearson	-.250	-.211	-.036	,242	,260	,336	,229	-.101	-.213	,225	,371*	,073	,262	,093	-.013	-.195	-.216	,266	,227	1	,066	-.094	,414*	-.174	,357	,063	-.063	-.027	,064	-.287	,381	,134	
	Sig. (bilateral)	,167	,246	,846	,183	,150	,108	,283	,638	,319	,215	,040	,712	,206	,880	,944	,285	,235	,403	,255		,743	,634	,040	,406	,122	,780	,812	,909	,776	,220	,098	,574	
Dificultad para identificar una idea de negocio	Correlación de Pearson	,141	,010	,116	,185	,218	-.029	-.271	,227	,057	-.013	-.059	-.087	,046	-.165	-.362*	-.120	-.254	,220	-.003	,066	1	-.168	,092	,184	,317	-.150	,301	,435*	,414*	,491*	,513*	,454*	
	Sig. (bilateral)	,374	,948	,464	,242	,165	,876	,133	,212	,757	,935	,729	,635	,795	,400	,018	,449	,105	,471	,990	,743		,350	,670	,369	,186	,483	,211	,043	,028	,017	,021	,013	
Escases de dinero	Correlación de Pearson	,081	-.182	,004	,043	,064	,301	,025	-.175	,345*	-.088	-.124	,112	,104	,343*	-.019	,060	,168	-.161	,059	-.094	-.168	1	,519**	,282	,033	,194	,129	-.055	-.167	-.396	,000	-.247	
	Sig. (bilateral)	,548	,172	,974	,747	,632	,059	,879	,280	,029	,509	,412	,502	,522	,047	,886	,657	,208	,566	,751	,634	,350		,007	,172	,890	,323	,566	,812	,316	,068	,1000	,129	
Falta de enfoque	Correlación de Pearson	,181	-.023	-.373*	,313	,011	,407	,066	-.017	,080	,265	,058	,030	-.052	,325	,046	-.138	-.367*	-.024	-.154	,414*	,092	,519**	1	,075	-.013	,382	,306	,096	-.129	-.318	,090	-.153	
	Sig. (bilateral)	,348	,908	,046	,098	,956	,075	,782	,944	,736	,165	,766	,882	,795	,121	,812	,476	,050	,937	,473	,040	,670	,007		,739	,955	,072	,190	,696	,577	,185	,714	,520	
Desconocimiento de entidades	Correlación de Pearson	-.195	,001	-.232	-.085	-.038	,393	,061	-.201	-.163	,082	-.459*	,317	,189	,259	-.046	-.024	,139	-.382	-.317	-.174	,184	,282	,075	1	,447	-.178	-.348	-.147	,158	-.244	,277	-.248	
	Sig. (bilateral)	,310	,896	,227	,662	,843	,070	,786	,371	,469	,672	,016	,114	,365	,201	,814	,902	,472	,246	,150	,406	,369	,172	,739		,055	,611	,157	,524	,495	,314	,212	,265	
Número limitado de entidades	Correlación de Pearson	-.293	-.119	-.056	,232	,398	,403	,347	-.108	,083	,254	,333	,544*	,182	-.098	,037	-.334	,399	-.125	,018	,357	,317	,033	-.013	,447	1	,196	-.014	,199	,731**	-.149	,179	-.047	
	Sig. (bilateral)	,209	,616	,813	,326	,082	,122	,188	,691	,759	,279	,152	,016	,442	,691	,876	,150	,082	,749	,941	,122	,186	,890	,955	,055		,421	,957	,443	,000	,555	,478	,848	
Desmotivación	Correlación de Pearson	,326	-.057	-.316	,052	-.241	,155	,273	-.188	,432*	,230	,288	,121	-.201	-.128	,152	,045	-.099	,342	,343	,063	-.150	,194	,382	-.118	,196	1	,342	-.055	,173	,009	-.196	-.124	
	Sig. (bilateral)	,073	,760	,084	,780	,191	,491	,219	,403	,044	,213	,130	,554	,305	,542	,413	,809	,595	,276	,118	,780	,483	,323	,072	,611	,421		,140	,812	,419	,969	,407	,556	
Fracasos previos	Correlación de Pearson	-.018	,059	,177	,200	-.147	,257	-.205	,241	,465*	,251	-.065	,016	,114	-.207	-.072	-.023	-.337	,175	,086	-.063	,301	,129	,306	-.348	-.014	,342	1	,477*	,193	,049	,045	,334	
	Sig. (bilateral)	,934	,789	,419	,360	,504	,288	,399	,320	,045	,249	,774	,943	,603	,343	,745	,916	,115	,607	,726	,812	,211	,566	,190	,157	,957	,140		,046	,416	,847	,854	,150	
Falta de apoyo de conocidos y allegados	Correlación de Pearson	,084	,001	,443*	,077	,124	-.150	,211	,278	,067	-.204	,087	-.183	,029	,016	-.100	-.355	-.015	-.262	-.176	-.027	,435*	-.055	,096	-.147	,199	-.055	,477*	1	,282	,213	-.069	,069	
	Sig. (bilateral)	,697	,996	,030	,719	,564	,541	,385	,249	,784	,340	,701	,415	,903	,945	,643	,089	,943	,436	,458	,909	,043	,812	,696	,524	,443	,812	,046		,241	,353	,785	,786	
Temor a fracasar	Correlación de Pearson	,006	,130	,155	,130	,184	,117	,357*	,285	,438*	,128	,159	,128	-.072	-.195	-.095	-.143	,094	-.247	,274	,064	,414*	-.167	-.129	,158	,731**	,173	,193	,282	1	,233	,280	,065	
	Sig. (bilateral)	,971	,417	,395	,417	,250	,532	,049	,121	,014	,423	,384	,479	,680	,311	,553	,373	,559	,416	,176	,776	,028	,316	,577	,495	,000	,419	,416	,241		,297	,195	,730	
Falta de tiempo	Correlación de Pearson	,161	,222	,041	-.017	,028	-.060	,050	,190	,324	-.037	,015	,049	-.191	-.154	-.193	-.227	,124	,396	,094	-.287	,491*	-.396	-.318	-.244	-.149	,009	,049	,213	,233	1	,124	,439*	
	Sig. (bilateral)	,452	,297	,848	,935	,896	,806	,839	,437	,175	,863	,949	,827	,384	,493	,366	,285	,563	,228	,684	,220	,017	,068	,185	,314	,555	,969	,847	,353	,297		,623	,047	
Gran número de requisitos	Correlación de Pearson	,006	-.115	-.052	,242	,380	,369	-.139	-.068	-.155	,142	-.323	-.030	,117	,075	-.341	-.111	-.015	-.091	,204	,381	,513*	,000	,090	,277	,179	-.196	,045	-.069	,280	,124	1	,538**	
	Sig. (bilateral)	,978	,577	,801	,234	,055	,120	,571	,781	,527	,489	,107	,894	,587	,729	,088	,588	,944	,803	,402	,098	,021	,1000	,714	,212	,478	,407	,854	,785	,195	,623		,006	
Dificultad para acceder a créditos	Correlación de Pearson	-.018	-.116	,264	-.069	-.005	,012	-.455*	,176	,039	,076	-.049	-.142	-.189	-.312	-.184	,059	-.246	,585*	,227	,134	,454*	-.247	-.153	-.248	-.047	-.124	,334	,069	,065	,439*	,538**	1	
	Sig. (bilateral)	,925	,478	,099	,673	,973	,954	,017	,381	,847	,642	,781	,470	,300	,099	,255	,716	,126	,036	,323	,574	,013	,129	,520	,265	,848	,556	,150	,786	,730	,047	,006		

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Conclusiones del análisis multivariante:

Para lograr una mayor comprensión del análisis multivariable realizado, se procede a explicar las tres variables que presentaron un mayor número de correlaciones:

- La variable “**intento por emprender**” relacionada con la pregunta ¿alguna vez ha emprendido una idea de negocio?, presenta la mayor cantidad de relaciones con las demás variables estudiadas, en total son 8 listadas a continuación:
 - **Edad:** con el transcurrir del tiempo, la edad ha dejado de ser un impedimento a la hora de iniciar una idea de negocio, pues cada vez una mayor cantidad de personas se motivan por ser independientes; sin embargo existe un número significativo de personas que se limitan al pensar que es muy temprano o muy tarde para emprender.
 - **Conocimiento sobre emprendimiento:** existen personas que se inhiben de hacer realidad su idea de negocio, como consecuencia del desconocimiento sobre los mecanismos necesarios para emprender, las entidades promotoras y los pros y contras presentes en la difícil labor de la independización.
 - **Estado de funcionamiento de la idea de negocio emprendida:** el hecho de que aún funcione una idea de negocio, se encuentra directamente relacionada con la consideración de iniciar una nueva, pues en caso de que aún se encuentre en funcionamiento, lo lógico es que su creador (es) se encuentre enfocado en su potencialización y crecimiento.
 - **Sector económico en el que ha emprendido:** en caso de haber emprendido en un sector económico y de alcanzar resultados satisfactorios, el emprendedor puede considerar la posibilidad de

continuar con la idea de negocio o incursionar con otra dentro del mismo sector, en caso contrario podría probar con otra actividad económica.

- **Tiempo de funcionamiento de la idea de negocio emprendida:** el número de meses o años que pueda mantenerse una idea de negocio, puede ser causal para que un emprendedor reconsidere su plan, pues el haber alcanzado un tiempo significativo puede originar el inicio de actividades económicas relacionadas con el proyecto que haya tenido continuidad.
- **Número de trabajadores vinculados:** al iniciar una idea de negocio necesariamente se vinculan personas, teniendo en cuenta que independientemente del número de trabajadores vinculados con el emprendimiento, en caso de fracaso se generará desestabilidad económica y psicológica en los implicados.
- **Número de fracasos:** las previas experiencias de fracaso, pueden significar una obstrucción en la mentalidad de quienes piensan emprender, pues puede presentarse el temor de volver a repetir la historia.
- **Falta de asesoría:** la mayoría de las personas encuestadas consideran que una causa relevante que les ha impedido emprender es la falta de asesoramiento por parte de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad, pues aunque existe la potencialidad para ser empresario, es importante recibir la orientación adecuada y oportuna para lograr convertirse en un emprendedor naciente.

- La variable “**número de trabajadores vinculados**”, presenta igualmente un número significativo de correlaciones, en total son 7 listadas a continuación:
 - **Intento por emprender:** como se había explicado anteriormente al iniciar una idea de negocio necesariamente se vinculan personas, teniendo en cuenta que independientemente del número de trabajadores vinculados con el emprendimiento, en caso de fracaso se generará desestabilidad económica y psicológica en los implicados.
 - **Tiempo de funcionamiento:** en caso de que un emprendimiento se mantenga en el tiempo, existe una gran posibilidad de vincular a un mayor número de trabajadores que contribuyan a la potencialización del proyecto económico.
 - **Falta de interés:** el hecho de presentar falta de interés, obstaculiza por completo la iniciación de una idea de negocio, frenando la posibilidad de generar empleo mediante la vinculación directa e indirecta de personas, contribuyendo al estancamiento de la economía.
 - **Escases de dinero:** considerada como una de las causas limitantes a la hora de emprender, pues el no contar con recursos económicos suficientes puede ser causal para que una emprendedor potencial se rinda o una empresa naciente quiebre, impidiendo la posibilidad de generar nuevos empleos y/o conservar los existentes.
 - **La desmotivación, los fracasos previos y el temor a fracasar:** fueron consideradas por los encuestados como otras de las causas que obstaculizan el emprendimiento, limitando totalmente que una idea de negocio sea emprendida, impidiendo la creación de nuevos empleos o en caso de que existan su mantenimiento y desarrollo.

- La variable “***dificultad para identificar una idea de negocio viable***”, presenta igualmente un número significativo de correlaciones, en total son 6 listadas a continuación:
 - ***Idea actual para emprender***: el hecho de que a una persona se le dificulte la identificación de una idea de negocio viable se relaciona directamente con la posibilidad de tener en mente una idea para emprender en el momento y de interesarse y motivarse por buscar los mecanismos necesarios para su materialización.
 - ***Falta de apoyo de conocidos y allegados***: el no presentar claridad en cuanto a la concepción de una idea de negocio, puede originar que familiares y amigos no contribuyan a su desarrollo, así como al fortalecimiento del espíritu emprendedor, originando posiblemente que la persona desista en el intento de independizarse.
 - ***Temor a fracasar***: el miedo por fracasar puede presentarse por la imposibilidad de identificar una idea considerada como viable, pues los individuos temen invertir recursos en un proyecto que posiblemente no genere frutos dadas las circunstancias presentes en el entorno.
 - ***Falta de tiempo***: con el paso de los años el ritmo de vida se vuelve cada vez más exigente, ocasionando que el tiempo disponible se reduzca, imposibilitando la dedicación a la investigación de las ideas consideradas con potencialidad para ser emprendidas, para poder finalmente tomar una decisión y comprometerse con hacer realidad ese sueño y potencializarlo a través de la entrega y el esfuerzo continuo.
 - ***Gran número de requisitos***: ciertamente la identificación de una idea de negocio no es una tarea fácil y si a eso se le suma la gran cantidad de

requisitos exigidos por las entidades promotoras del emprendimiento para poder materializarla se dificulta aún más, pues las personas pueden llegar a considerar que es inútil intentar emprender una idea con escasa solidez y probabilidad de éxito.

- ***Dificultad para acceder a créditos:*** la mala formulación de un proyecto de inversión puede ser causal para que las entidades financieras nieguen el otorgamiento de créditos, así mismo, los diferentes obstáculos para poder acceder a un préstamo bancario, puede incurrir en el bloqueo de la mentalidad creativa de las personas, limitando su espíritu emprendedor.

6.1.2.4 Aplicación de entrevistas a los principales exponentes del emprendimiento en la región

Con el fin de complementar la información recolectada, se aplicaron entrevistas al líder de emprendimiento de la Universidad de los Llanos, el profesor Edison Rodríguez y a Jaime Ruiz Bayona representante del Fondo Emprender del Sena. Las entrevistas permitieron conocer las clases de ayuda ofrecidas, requisitos, alcances y limitaciones de la Unidad de Emprendimiento, entidades colaboradoras, medios de información, frecuencia en la solicitud de orientación y financiamiento, causas limitantes y aportes al proceso de fomento y apoyo al emprendimiento regional, entre otros. (Ver anexos D y E)

6.2 ANÁLISIS DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS CON EL FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO

A continuación se detallan cada uno de los actores involucrados con las labores de emprendimiento en la región, indicando la clase de entidad, tipo de actor, rol desempeñado, interés de participación y posible ayuda a ofrecer. Ver tabla 12

Tabla 12. Matriz de análisis de actores

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda	
						Directo				Indirecto							
		Activo		Pasivo		Activo		Pasivo									
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	+	-	+	-	+	-	+	-				
1	SENA (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)	x				x									Cooperante	Brindar asesoramiento y financiamiento a iniciativas empresariales desarrolladas por aprendices, practicantes universitarios o profesionales	Técnica y financiera
2	Cámara de comercio de Villavicencio (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)	x				x									Cooperante	Fortalecer el emprendimiento por medio de convocatorias y talleres de capacitación	Técnica
3	Caja de Compensación Familiar Cofrem (integrante de la red regional de emprendimiento)					x									Cooperante	Brindar orientación y ayudas integrales a la población pobre y/o vulnerable en torno a oportunidades de inclusión laboral mediante el autoempleo, el emprendimiento y el desarrollo empresarial.	Técnica
4	Fundación Coomeva (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)				x			x							Cooperante	Apoyo financiero y seguimiento técnico a las personas que deseen emprender en los diferentes sectores de la economía, promoviendo la creación y el fortalecimiento de las empresas de los asociados.	Técnica y financiera

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda
						Directo				Indirecto						
		Activo		Pasivo		Activo		Pasivo								
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	+	-	+	-	+	-	+	-			
5	Alcaldías de la región (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)	x				x								Cooperante	Ofrecer asesoría en temas de emprendimiento, así como la financiación respectiva para lograr aumentar los ingresos generados por la población y así vencer los índices de pobreza actuales	Técnica y financiera
6	Parquesoft Meta (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)				x	x								Cooperante	Brindar orientación basada en experiencias en cuanto a la formulación de una idea de negocio basada en tecnología, buscando contribuir a la formación de empresarios solidarios al servicio de la comunidad	Técnica
7	Gobernación del departamento del Meta (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)	x				x								Cooperante	Ofrecer asesoría en temas de emprendimiento, así como la financiación respectiva para lograr aumentar los ingresos generados por la población y así vencer los índices de pobreza actuales	Técnica y financiera

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda
						Directo				Indirecto						
		Activo		Pasivo		Activo		Pasivo								
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	+	-	+	-	+	-	+	-			
8	Comité Administrativo de Jóvenes del Meta (integrante de la Red Regional de Emprendimiento)	x						x						Cooperante	Orientar a la población juvenil en la formulación de planes de negocio para que puedan acceder a las diferentes opciones de financiación	Técnica
9	Universidades locales (algunas de ellas integrantes de la Red Regional de Emprendimiento)	x	x					x						Cooperante	Brindar asesoramiento continuo en temas relacionados con la formulación de planes de negocio para ser presentados ante entidades de financiamiento, así como el ofrecimiento de capacitación entorno a estrategias de desarrollo y crecimiento organizacional.	Técnica
10	Colegios locales e instituciones para el trabajo y el desarrollo humano	x	x							x				Cooperante	Promover el emprendimiento desde las aulas de clase a través del desarrollo de proyectos académicos que generen en los estudiantes el interés por el diseño de bienes y/o servicios que logren satisfacer necesidades de la comunidad	Técnica

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda				
						Directo				Indirecto										
		Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Pública	Privada				Mixta	OSAL		
11	Comisiones Regionales de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación del Meta	x																Cooperante	Realizar la coordinación coordinar y articular, al interior del departamento, la implementación de las políticas de desarrollo productivo, de competitividad y productividad; de fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa; y de fomento de la cultura para el emprendimiento	Técnica
12	Pequeños y grandes empresarios		x															Cooperante y beneficiario	Aumentar el crecimiento de su idea de negocio a través de las ayudas ofrecidas y contribuir a la dinamización de la economía mediante el compartir de su experiencia como empresario	Técnica y financiera
13	Comunidad en general		x															Cooperante y beneficiario	Obtener información sobre las maneras de emprender y los métodos de financiación. Igualmente contribuir al fortalecimiento de la economía de Villavicencio a través del consumo de los productos ofrecidos por empresarios locales	Técnica y financiera

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda
						Directo				Indirecto						
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	Activo		Pasivo		Activo		Pasivo				
+	-					+	-	+	-	+	-					
14	Bancos		x											Cooperante	Prestar asesoría para la formulación de proyectos y brindar la posibilidad de acceder a líneas de crédito con intereses de fomento.	Técnica y financiera
15	Fondo Nacional de Garantías			x										Cooperante	Promover la competitividad de las mipymes, mediante la facilidad de acceso a créditos a emprendedores en los diferentes sectores de la economía, excepto el agropecuario, que a juicio de intermediarios financieros presenten insuficiencia de garantías.	Financiera
16	Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología "Francisco José de Caldas" - Colciencias	x												Cooperante	Acompañamiento, asesoría y financiamiento a personas naturales y jurídicas que deseen desarrollar planes de negocio entorno al uso de las TIC's	Técnica y financiera

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda
						Directo				Indirecto						
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	Activo		Pasivo		Activo		Pasivo				
+	-					+	-	+	-	+	-					
17	Ministerios del Estado Colombiano	x				x								Cooperante	Facilitar la iniciación de la actividad empresarial mediante la promoción del acceso a la financiación y el acompañamiento desde la conceptualización de una idea de negocio en los diferentes sectores de la economía hasta su puesta en marcha	Técnica y financiera
18	Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo - Fonade	x								x				Cooperante	Brindar asistencia técnica en la formulación de planes de negocio y cooperar con el financiamiento para la puesta en marcha del proyecto	Técnica y financiera
19	Fondo para el financiamiento del sector agropecuario - Finagro	x								x				Cooperante	Ofrecer espacios de formación para los emprendedores rurales y recursos de crédito por medio de los intermediarios financieros para el desarrollo de proyectos en el sector agropecuario, que les permitan el fortalecimiento de su actividad productiva	Técnica y financiera

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda	
						Directo				Indirecto							
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	Activo		Pasivo		Activo		Pasivo					
+	-					+	-	+	-	+	-						
20	Incubadoras de empresas de base tecnológica del Meta		x									x			Cooperante	Brindar programas de formación y consultoría durante la generación y consolidación de las empresas	Técnica
21	Corporación para el desarrollo del Meta - Corpometa				x							x			Cooperante	Promover y coordinar acciones tendientes a la promoción del desarrollo social y económico del departamento, así como la financiación de proyectos de inversión, especialmente los dirigidos a la población vulnerable	Técnica y financiera
22	Unidad de desarrollo e innovación - Innpulsa	x										x			Cooperante	Facilitar herramientas financieras y no financieras que permitan el fortalecimiento de ideas emprendedoras que incentiven la competitividad y la innovación empresarial.	Técnica y financiera

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda		
						Directo				Indirecto								
		Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo	Pública	Privada	Mixta	OSAL					
23	Corporación Ventures				x							x				Cooperante	Brindar formación en temas de emprendimiento basados en experiencias reales además de conectar al emprendedor con las fuentes de financiación existentes, con el objetivo de fortalecer la creación y consolidación de proyectos dinámicos y sostenibles	Técnica y financiera
24	Departamento Nacional de Planeación - DNP	x										x				Cooperante	Promover una visión social, económica y ambiental, mediante el diseño, la dirección y evaluación de las políticas públicas en Colombia, el manejo y la asignación de los recursos públicos en planes, programas y proyectos gubernamentales.	Técnica
25	Consejo Nacional de Política Económica y Social - CONPES	x										x				Cooperante	Coordinar y asesorar a los organismos responsables de la dirección económica y social en el Gobierno.	Técnica

Continuación tabla 12.

No.	Actores	Tipo de entidad				Tipo de Actor								Rol del actor	Interés de participar en el proyecto	Tipo de ayuda	
						Directo				Indirecto							
						Activo		Pasivo		Activo		Pasivo					
		Pública	Privada	Mixta	OSAL	+	-	+	-	+	-	+	-				
26	Departamento para la Prosperidad Social - DPS	x													Cooperante	Promover la capitalización y el desarrollo de capacidades empresariales para la generación de ingresos por parte de la población en condición de vulnerabilidad.	Técnica y financiera
27	Organización de las Naciones Unidas – ONU				x										Cooperante	Promover alianzas entre instituciones y el sector privado con la finalidad de impulsar ideas de negocio inclusivas, mediante el otorgamiento de capacitación y ayudas de financiamiento que les permitan a las familias en condición de vulnerabilidad y pobreza mejorar su calidad de vida	Técnica y financiera

Fuente: Elaboración propia

6.3 PRIORIZACIÓN DE LAS CAUSAS IDENTIFICADAS

A partir de la lista de causas enunciadas a continuación (Ver tabla 13), se ejecutó la priorización de las mismas mediante la matriz de análisis multicausal (Ver tabla 14), siendo necesario para tal fin la reunión con el representante Jaime Ruiz Bayona, líder de emprendimiento del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, quién manifestó estar de acuerdo con las dieciocho causas identificadas a partir de la recolección de información realizada a través de la aplicación de encuestas a una muestra significativa de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio; sin embargo no existió un nivel de concordancia significativo en cuanto a la priorización elaborada por la autora y el representante del Fondo Emprender.

Tabla 13. Lista de causas

CAUSAS	
A	Desconocimiento sobre emprendimiento
B	Falta de enfoque
C	Dificultad para identificar una idea de negocio viable
D	Desconocimiento de entidades que apoyan el emprendimiento en la ciudad
E	Falta de interés en emprender
F	Desmotivación por emprender
G	Bajo nivel de educación
H	Escases de dinero para emprender
I	Falta de tiempo para emprender
J	Limitada actuación de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad
K	Falta de financiación y asesoramiento técnico
L	Gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas
M	Dificultad para acceder a créditos bancarios
N	Previas experiencias de fracaso
O	Temor a fracasar
P	Altos niveles de competencia
Q	Alto costo de vida
R	Falta de apoyo de familiares y amigos

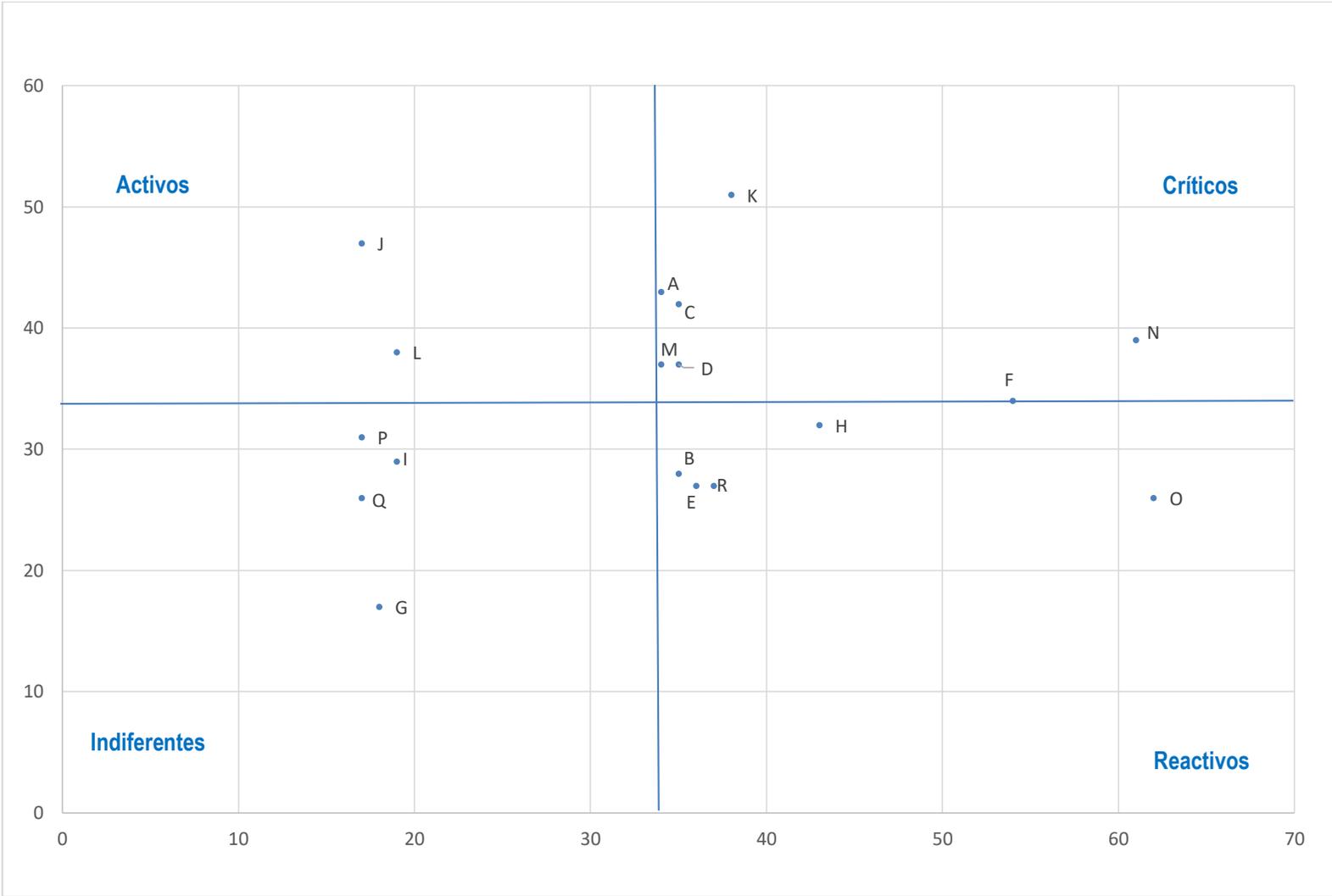
Fuente: elaboración propia

Tabla 14. Matriz multicausal

CAUSA	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	Influencia - Activo (Y)	Porcentaje de influencia
A		5	5	5	1	1	1	2	1	1	4	1	3	5	5	1	1	1	43	7,04
B	1		1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	5	5	1	1	3	28	4,58
C	1	5		1	4	4	1	3	1	1	1	1	3	5	5	1	1	4	42	6,87
D	4	1	3		1	2	1	4	1	1	5	1	3	4	3	1	1	1	37	6,06
E	5	1	1	4		1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	27	4,42
F	4	3	4	4	5		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	34	5,56
G	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	2,78
H	1	1	1	1	2	5	1		1	1	1	1	1	5	5	1	1	3	32	5,24
I	1	1	1	1	1	3	1	2		1	4	1	1	5	3	1	1	1	29	4,75
J	4	5	3	5	3	2	1	3	1		5	1	3	4	4	1	1	1	47	7,69
K	5	5	5	5	3	5	1	3	1	1		1	3	5	5	1	1	1	51	8,35
L	1	1	1	1	4	5	1	3	1	1	5		3	4	4	1	1	1	38	6,22
M	1	1	1	1	3	5	1	5	1	1	1	1		5	5	1	1	3	37	6,06
N	1	1	3	1	3	5	1	4	1	1	1	1	4		5	1	1	5	39	6,38
O	1	1	2	1	1	5	1	1	1	1	1	1	1	3		1	1	3	26	4,26
P	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	3	4	4		1	3	31	5,07
Q	1	1	1	1	1	1	2	5	3	1	1	1	1	1	2	1		2	26	4,26
R	1	1	1	1	1	4	1	3	1	1	1	1	1	3	4	1	1		27	4,42
Dependencia (X)	34	35	35	35	36	54	18	43	19	17	38	19	34	61	62	17	17	37	611	
% de dependencia	5,6	5,7	5,7	5,7	5,9	8,8	2,9	7,0	3,1	2,8	6,2	3,1	5,6	10,0	10,1	2,8	2,8	6,1		100,00

Fuente: elaboración propia

Figura 26. Plano multicausal.



Fuente: elaboración propia

De acuerdo con el análisis, el orden de priorización es el siguiente:

Causas activas:

- J. Limitada actuación de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad
- L. Gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas

Causas críticas:

- A. Desconocimiento sobre emprendimiento
- C. Dificultad para identificar una idea de negocio viable
- D. Desconocimiento de entidades que apoyan el emprendimiento en la ciudad
- F. Desmotivación por emprender
- M. Dificultad para acceder a créditos bancarios
- N. Previa experiencia de fracaso
- K. Falta de financiación y asesoramiento técnico

Causas reactivas:

- B. Falta de enfoque
- E. Falta de interés en emprender
- H. Escasez de dinero para emprender
- O. Temor a fracasar
- R. Falta de apoyo de familiares y amigos

Causas indiferentes:

- G. Bajo nivel de educación
- I. Falta de tiempo para emprender
- P. Altos niveles de competencia
- Q. Alto costo de vida

De acuerdo con el líder de emprendimiento del SENA, el orden de priorización es el siguiente:

Causas activas:

- E. Falta de interés en emprender
- F. Desmotivación por emprender
- M. Dificultad para acceder a créditos bancarios
- O. Temor a fracasar

Causas críticas:

- B. Falta de enfoque
- C. Dificultad para identificar una idea de negocio viable
- J. Limitada actuación de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad
- R. Falta de apoyo de familiares y amigos

Causas reactivas:

- A. Desconocimiento sobre emprendimiento
- D. Desconocimiento de las entidades que apoyan el emprendimiento en la ciudad
- K. Falta de financiamiento y asesoramiento técnico

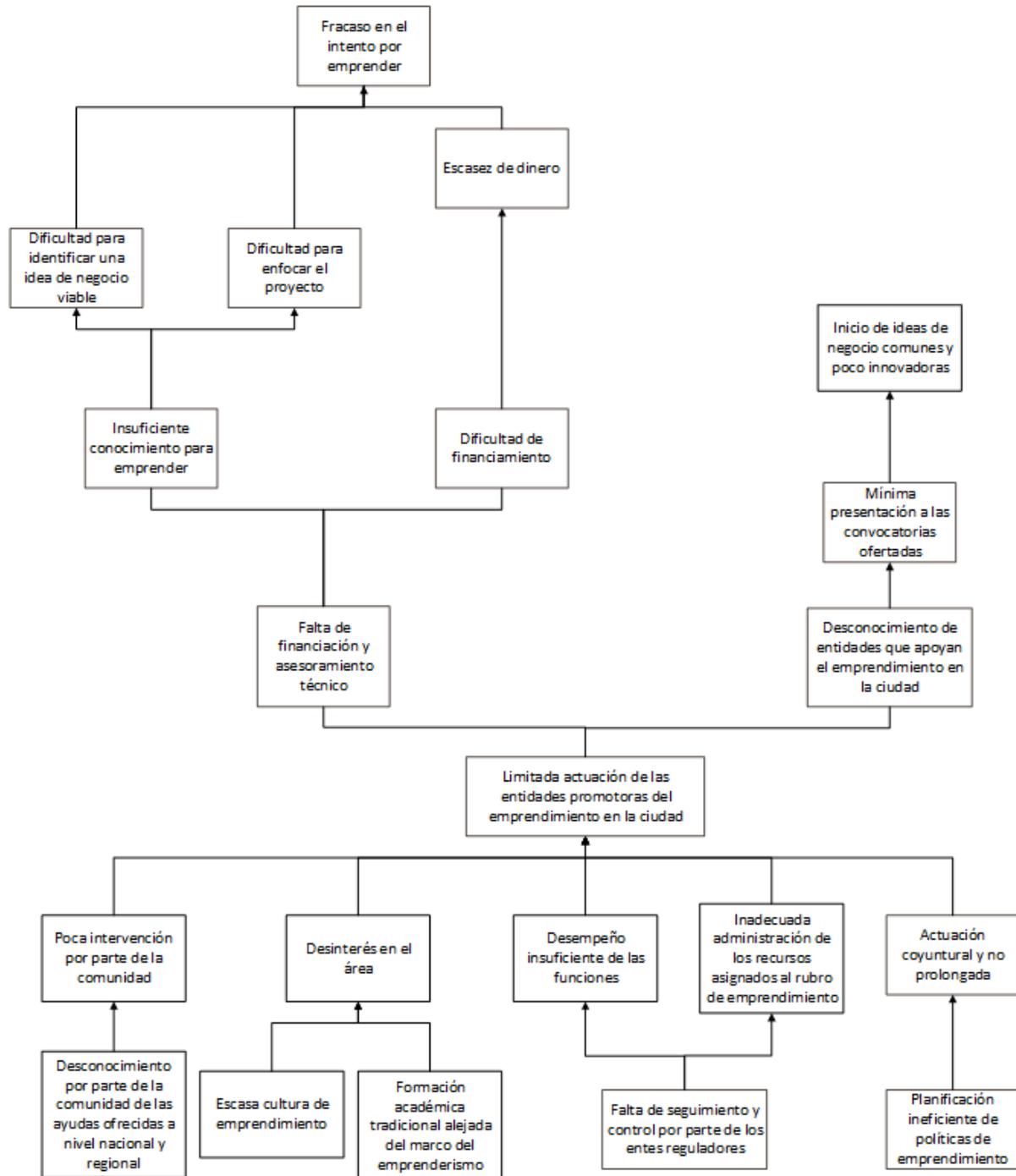
Causas indiferentes:

- H. Escases de dinero para emprender
- L. Gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas
- G. Bajo nivel de educación
- I. Falta de tiempo para emprender
- N. Previas experiencias de fracaso
- Q. Alto costo de vida
- P. Altos niveles de competencia

A continuación se muestran los árboles de problemas, de objetivos y estructurales obtenidos a partir de la recolección de información proveniente de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio y los aportes brindados por expertos regionales en el tema de emprendimiento como el representante del Fondo Emprender del SENA, Jaime Ruiz Bayona y el líder de la Unidad de Emprendimiento de la universidad de los Llanos, Edisson Rodríguez

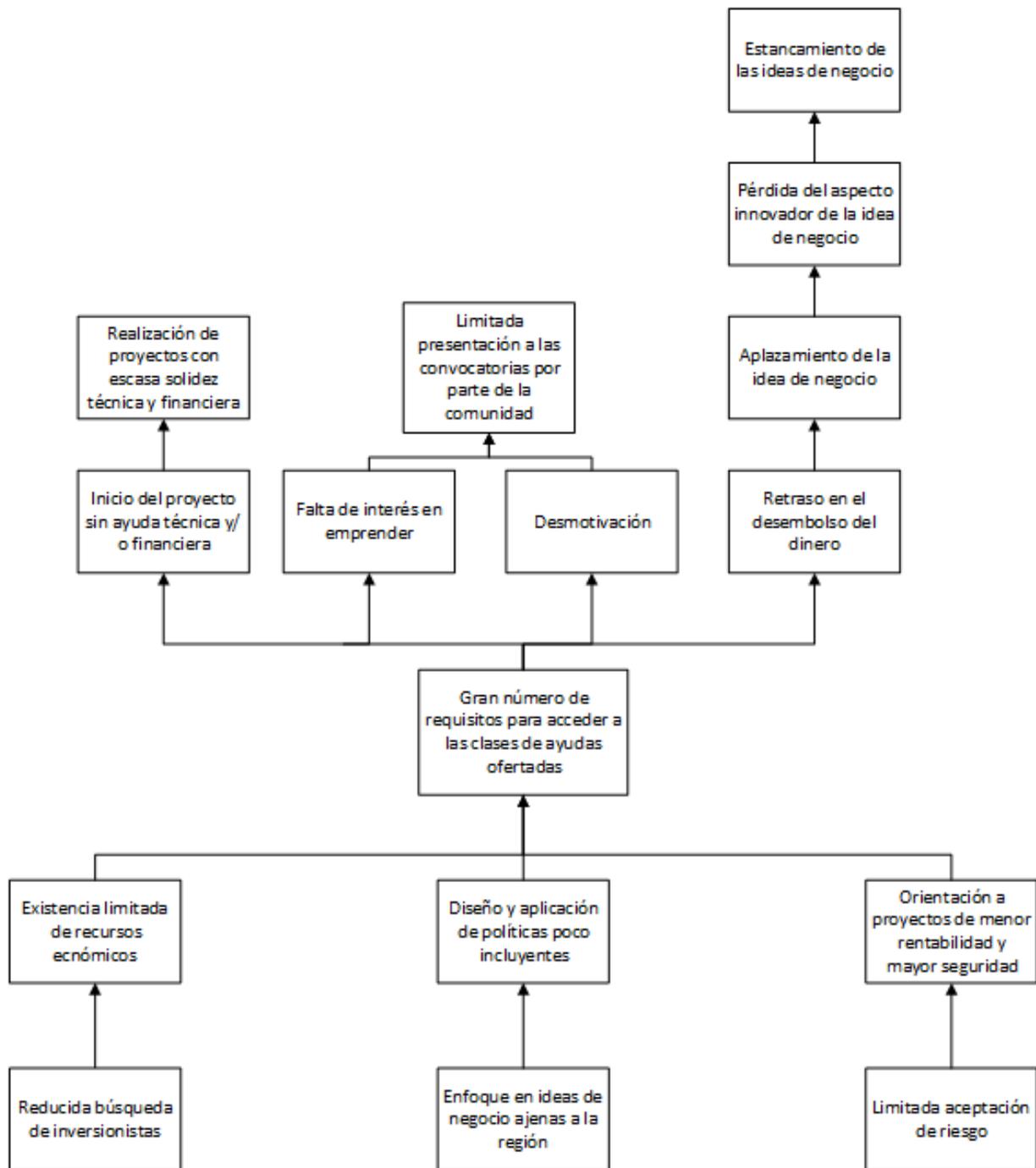
6.4 ESTABLECIMIENTO DE LA RELACIÓN CAUSA-EFECTO

Figura 27. Árbol de problemas para la causa J



Fuente: elaboración propia

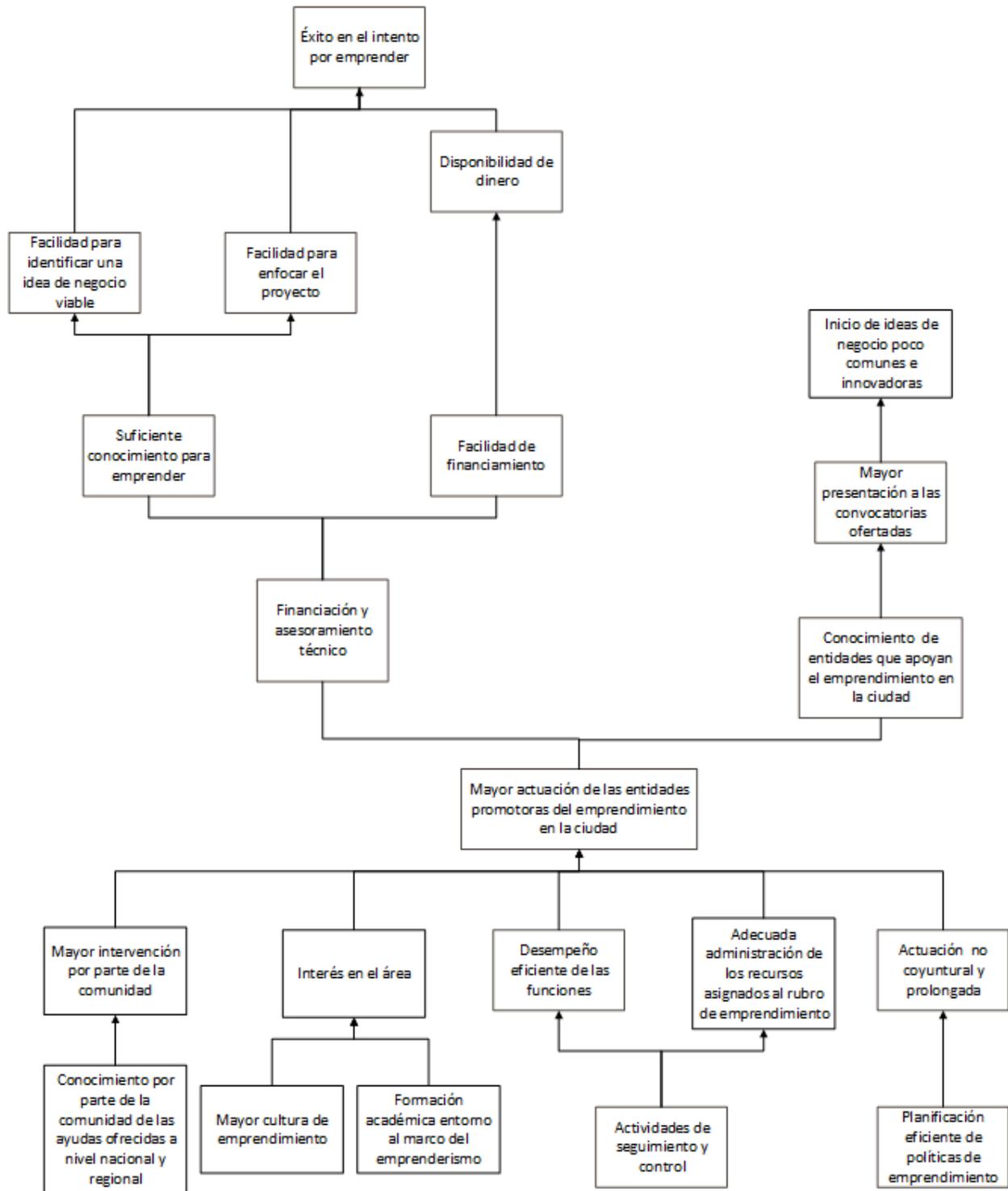
Figura 28. Árbol de problemas para la casa L



Fuente: elaboración propia

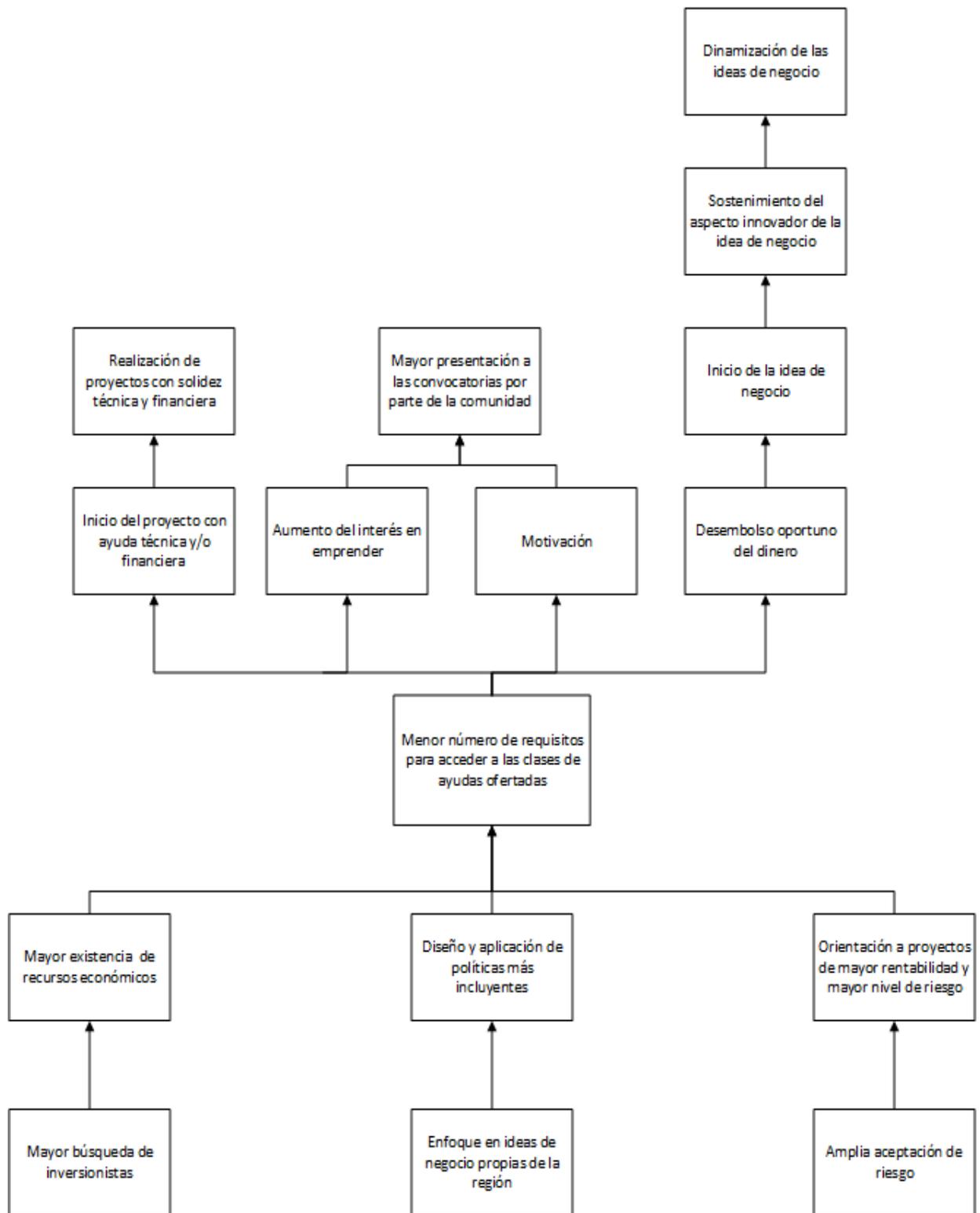
6.5 GENERACIÓN DE POSIBLES ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Figura 29. Árbol de objetivos para la causa J



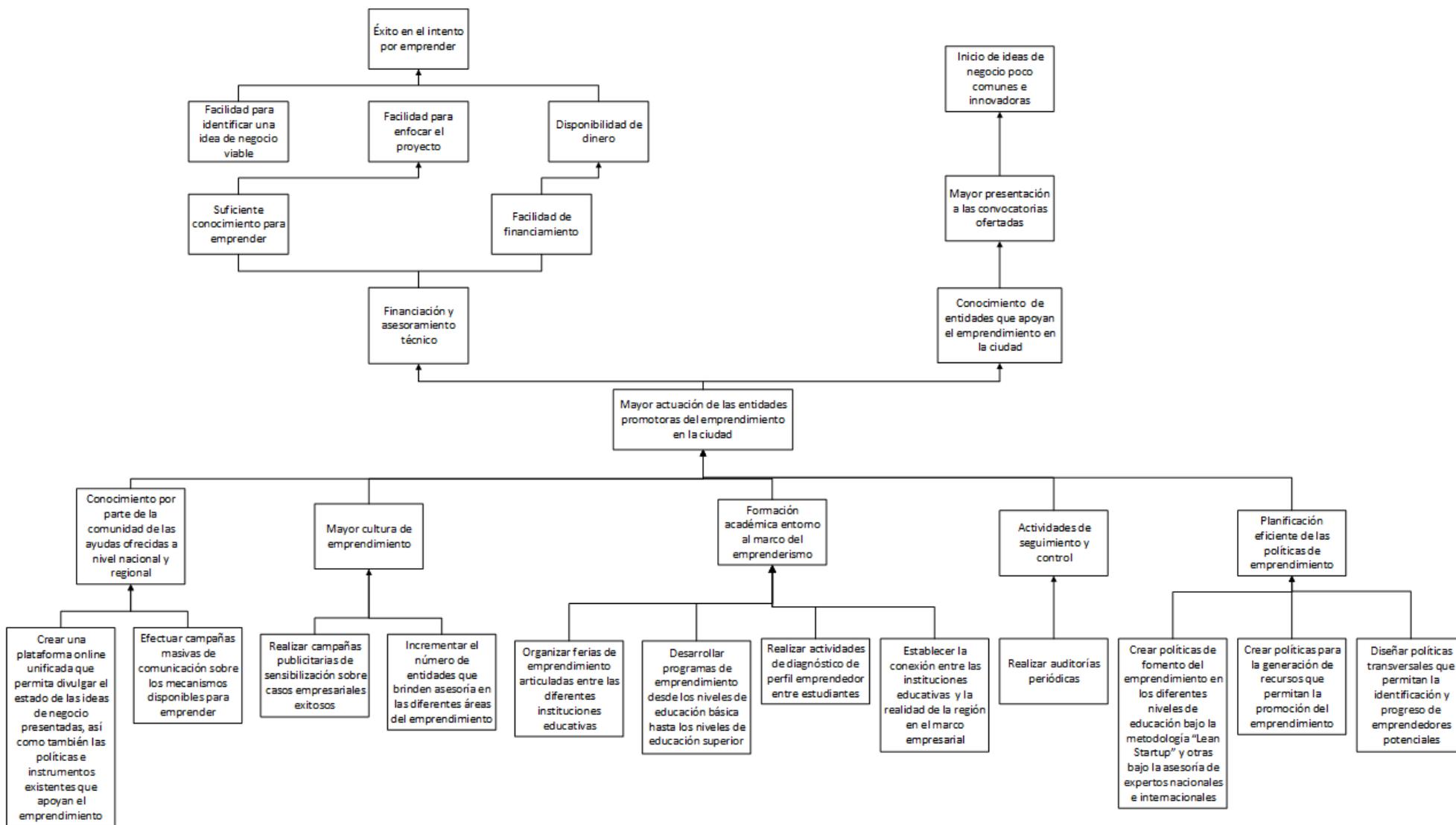
Fuente: elaboración propia

Figura 30. Árbol de objetivos para la causa L



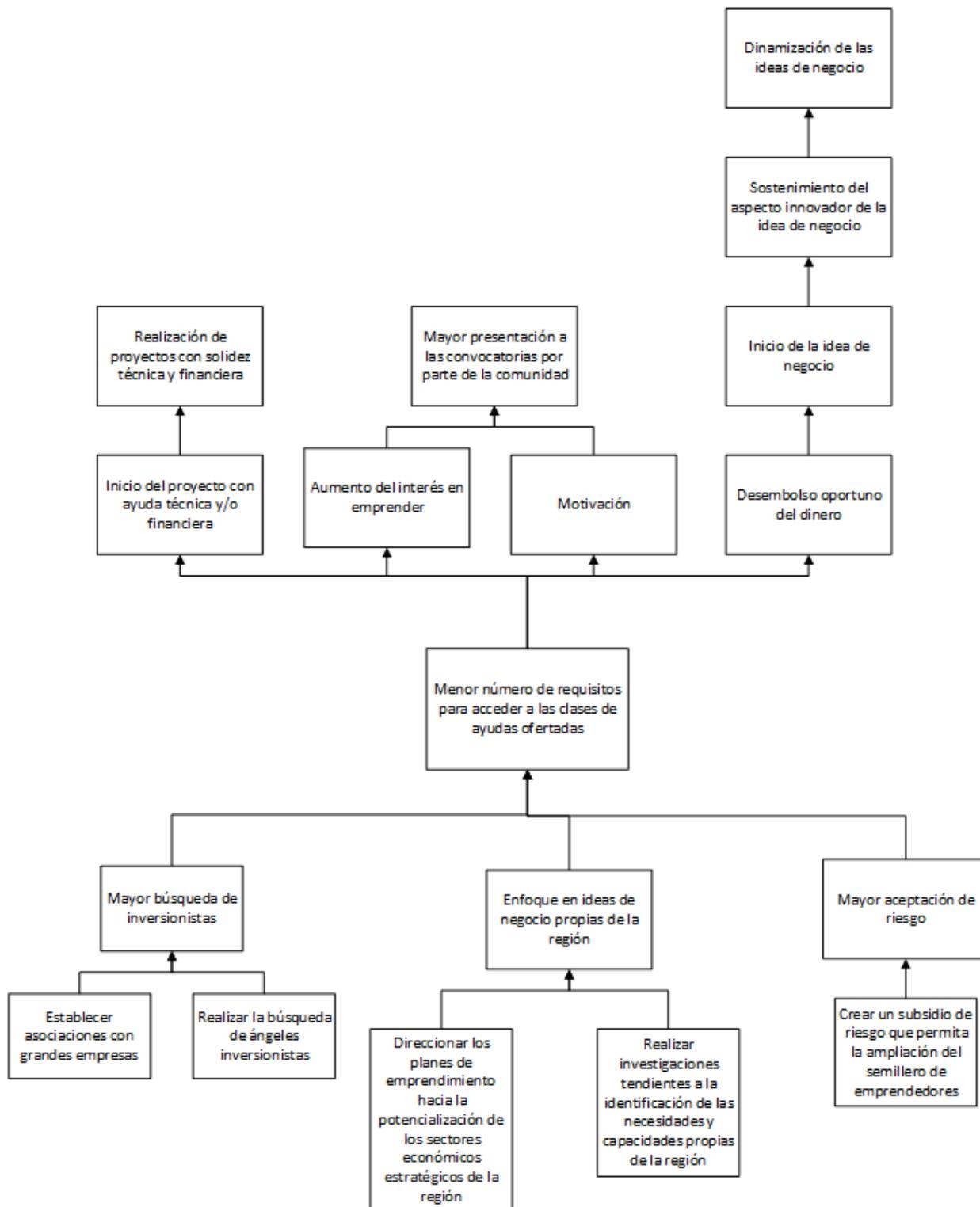
Fuente: elaboración propia

Figura 31. Árbol estructural para la solución de la causa J



Fuente: elaboración propia

Figura 32. Árbol estructural para la solución de la causa L



Fuente: elaboración propia

6.6 PLAN DE ACCIÓN PROPUESTO

INTRODUCCIÓN:

El presente plan de acción se ha propuesto con la finalidad de potencializar la capacidad emprendedora de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio, a partir del desarrollo de cinco pilares como lo son: fortalecimiento institucional, integración y alineación con la región, facilidad de acceso y oportunidad de la información, formación en emprendimiento y por último vinculación activa y trascendental de la administración pública municipal. Para cada eje se define: objetivos, actividades a desarrollar, indicadores y medios de verificación.

Es preciso aclarar que se encuentra planteado de una forma generalizada, por lo que las partes interesadas que deseen implementarlo, deben especificar con mayor detalle los objetivos e indicadores que pretenden alcanzar.

OBJETIVO GENERAL:

Diseñar una guía de actuación que permita la consolidación de emprendedores establecidos, a partir del fomento y apoyo de iniciativas empresariales potenciales, contribuyendo a la dinamización de la economía de la ciudad de Villavicencio.

PILARES:

- 1. Fortalecimiento institucional:** es necesario desarrollar acciones que permitan lograr la conexión de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad, junto con el plan de fomento y desarrollo de iniciativas empresariales y el conjunto de recursos disponibles, con la finalidad de generar un bienestar colectivo bajo las condiciones actuales del entorno.

Líneas estratégicas:

- Lograr la asociación con grandes compañías y altos ejecutivos de grupos de inversión.
- Crear mecanismos que permitan la ampliación de cobertura de beneficiarios.
- Realizar actividades de monitoreo y evaluación.

2. Integración y alineación con la región: es pertinente ejecutar actividades coordinadas de vinculación y convergencia con las necesidades y capacidades propias de la región, atendiendo a las condiciones de orden político, social, cultural y ambiental del contexto, en pro del crecimiento económico, y reducción de la pobreza y desigualdad social.

Líneas estratégicas:

- Lograr que la comunidad tenga un encuentro cercano con casos empresariales exitosos.
- Invertir recursos en el conocimiento y desarrollo económico de la región.

3. Facilidad de acceso y oportunidad de la información: haciendo uso de los avances tecnológicos, permitir a los habitantes de Villavicencio conocer de forma veraz, completa, precisa, comprensible y actualizada las acciones realizadas en torno al fortalecimiento del emprendimiento adelantadas por los diferentes actores, contribuyendo a la promoción de la transparencia, mejoramiento de la eficiencia e incremento de la confianza e interacción con la comunidad.

Líneas estratégicas:

- Virtualizar la información relacionada con la gestión de emprendimiento desarrollada en la ciudad.
- Asegurar una mayor y efectiva cobertura informativa

- 4. Formación en emprendimiento:** La sociedad actual requiere de ciudadanos responsables y con formación acorde a las complejas exigencias laborales y productivas, que participen de manera activa en la transformación del entorno a través del empleo adecuado de herramientas que les proporciona el mismo, de allí la necesidad de promover e implementar una cultura de innovación y emprendimiento desde las aulas de clase, contribuyendo a la reducción de la pobreza y mejoramiento de la calidad de vida.

Líneas estratégicas:

- Articular las diferentes instituciones educativas entorno a los requerimientos actuales en materia de emprendimiento.
 - Incluir planes de innovación y emprendimiento en los contenidos programáticos de las asignaturas afines.
 - Identificar emprendedores potenciales en los espacios educativos y brindar las herramientas necesarias para su crecimiento.
- 5. Vinculación activa y trascendental de la administración pública municipal:** ante los latentes procesos de cambio generados en la sociedad y el Estado, es conveniente abordar los nuevos requerimientos más allá de planteamientos directivos, buscando otorgar mejores respuestas en cuanto al cumplimiento de exigencias entorno al fortalecimiento de políticas relacionadas con la promoción y fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad de Villavicencio, contribuyendo a la superación de restricciones para permitir el desarrollo individual y colectivo.

Líneas estratégicas:

- Diseñar políticas de fomento y apoyo al emprendimiento de mayor proyección y alcance dentro del marco educativo
- Innovar en el planteamiento de políticas transversales y trascendentales que permitan la materialización de ideas de negocio

Tabla 15. Propuesta

PILAR	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
Fortalecimiento institucional	Ejecutar la gestión de recursos de financiamiento e inversión para emprendedores	Establecer asociaciones con grandes empresas
		Realizar la búsqueda de ángeles inversionistas
	Lograr el beneficio de una mayor cantidad de personas con deseo de emprender	Crear un subsidio de riesgo que permita la ampliación del semillero de emprendedores
		Incrementar el número de entidades que brinden asesoría en las diferentes áreas del emprendimiento
	Evaluar la actuación de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad	Realizar auditorías periódicas en busca de una mayor transparencia y efectividad

PILAR	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
Integración y alineación con la región	Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura emprendedora en la región	Realizar campañas publicitarias de sensibilización sobre casos empresariales exitosos
	Conseguir la alineación de los planes de negocio con los requerimientos y potencialidades de la región	Direccionar los planes de emprendimiento hacia la potencialización de los sectores económicos estratégicos de la región
		Realizar investigaciones tendientes a la identificación de las necesidades y capacidades propias de la región

PILAR	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
Facilidad de acceso y oportunidad de la información	Generar medios que permitan informar a la comunidad de manera adecuada y oportuna sobre las diversas ayudas ofrecidas a nivel nacional y regional	Crear una plataforma online unificada que permita divulgar el estado de las ideas de negocio presentadas, así como también las políticas e instrumentos existentes que apoyan el emprendimiento
		Efectuar campañas masivas de comunicación sobre los mecanismos disponibles para emprender

PILAR	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
Formación en emprendimiento	Establecer acciones de fortalecimiento institucional que permitan la potencialización de la capacidad de emprendimiento de los villavicensenses desde temprana edad	Organizar ferias de emprendimiento articuladas entre las diferentes instituciones educativas
		Desarrollar programas de emprendimiento desde los niveles de educación básica hasta los niveles de educación superior
		Realizar actividades de diagnóstico de perfil emprendedor entre estudiantes
		Establecer la conexión entre las instituciones educativas y la realidad de la región en el marco empresarial

PILAR	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
<p>Vinculación activa y trascendental de la administración pública municipal</p>	<p>Generar políticas para el desarrollo de la capacidad emprendedora que logren trascender períodos gubernamentales</p>	<p>Crear políticas de fomento del emprendimiento en los diferentes niveles de educación bajo la metodología “Lean Startup” y otras bajo la asesoría de expertos nacionales e internacionales</p>
		<p>Crear políticas para la generación de recursos que permitan la promoción del emprendimiento</p>
		<p>Diseñar políticas transversales que permitan la identificación y el progreso de emprendedores potenciales</p>

Fuente: Autora del proyecto

7 CONCLUSIONES

Mediante el desarrollo del proyecto se logró comprobar la falta de compromiso de algunos exponentes del emprendimiento, pues aunque se trataron de tener acercamientos en búsqueda de información que permitiera la identificación de las causas y el planteamiento de posibles soluciones fue imposible tener un contacto personal, convirtiéndose en una limitante en la ejecución de la investigación.

Mediante la investigación realizada se evidenció el bajo desarrollo del ecosistema del emprendimiento en la región, pues aunque se han adelantado actividades entorno a su fortalecimiento no han sido suficientes para lograr informar y orientar oportuna y adecuadamente a los Villavicensenses sobre las clases de ayuda ofertadas, limitando la participación activa de los mismos, reduciendo la generación de empleo y obstruyendo la dinamización de la economía.

Mediante el estudio realizado se logró demostrar que las principales causas que limitan el emprendimiento en la comuna 4 de la ciudad de Villavicencio, están caracterizadas por la limitada actuación de las entidades promotoras del emprendimiento en la ciudad y el gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas, factores que reducen significativamente el número de participantes a las convocatorias ofrecidas y la cantidad de casos exitosos.

Es notable la desalineación que existe entre la comunidad y los principales exponentes del emprendimiento en la ciudad, pues aunque el líder del fondo emprender del SENA manifestó estar de acuerdo con la lista de causas citadas, expresó que las principales causas limitantes del emprendimiento en la ciudad (activas) eran la falta de interés y la desmotivación por emprender, factores que a partir de la información recolectada se sitúan en los cuadrantes críticos y reactivos, contradiciendo la afirmación realizada por el representante del fondo.

Un gran porcentaje de los encuestados aunque manifestó saber poco sobre emprendimiento, aproximadamente el 71% ha emprendido una idea de negocio, relacionada en su mayoría con la venta de ropa, accesorios, alimentos, salas de belleza y bares, siendo notable la iniciativa de los habitantes de la comuna No. 4 por emprender; logrando mantener un rango de vida entre los 2 y 5 años y generando en la mayoría de las ocasiones empleo para dos personas.

Los resultados arrojaron que el sector económico predominante en la ciudad es el terciario, pues el 73% de las ideas de negocio desarrolladas por los habitantes de la comuna 4, se encuentran enmarcadas en el sector de comercialización de bienes y servicios, sumado a que 37 de las 68 personas que participaron en la encuesta desean emprender en el sector terciario, siendo evidente la falta de impulso de los sectores primario y secundario.

Dentro de las propuestas planteadas por los encuestados, sobresalen la necesidad de ofrecimiento de mayores oportunidades de asesoría y capacitación, facilidades de financiamiento y mayor divulgación de las ayudas ofrecidas, estrategias que muy posiblemente conllevarían a aumentar los niveles de emprendimiento en la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio.

Atendiendo a las sugerencias expuestas por la comunidad y a la opinión de los expertos se propuso un plan de acción, que aunque general, constituye una orientación entorno a la potencialización del emprendimiento en la ciudad bajo el desarrollo de los siguientes pilares: fortalecimiento institucional, alineación e integración con la región, facilidad de acceso y oportunidad de la información, formación en emprendimiento y vinculación activa y trascendental de la administración pública municipal.

8 RECOMENDACIONES

Desde de las instituciones educativas se debe impulsar el interés por emprender una idea de negocio y representar una fuente de trabajo estable, mediante el diseño de contenidos programáticos que contengan el asesoramiento de planes de emprendimiento desde los niveles de educación básica hasta los niveles de educación superior, los cuales deberán ser complementados con ferias prácticas que contengan un alto nivel de conexión con la región.

Se logra evidenciar que la administración pública municipal presenta interés por el tema de emprendimiento; razón por la cual, se debería considerar formular un proyecto específico en una futura propuesta de regalías, al presentar un nivel de pertinencia en el plan de desarrollo 2016 – 2019.

A pesar de que se han adelantado políticas de promoción y fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad de Villavicencio, es necesario ampliar el accionar de las entidades promotoras y adelantar actividades como la implementación de la unidad de emprendimiento, acuerdos interinstitucionales, convenios de cooperación nacional e internacional y demás acciones plasmadas en el plan de desarrollo en torno al marco del emprendimiento.

Como se puede observar existe un interés en el tema del emprendimiento por parte de la actual administración municipal; sin embargo al revisar el planeamiento se observa que la mayoría de estas metas están en cero (0), siendo pertinente adelantar el desarrollo de estos indicadores y buscar que tengan continuidad en los siguientes gobiernos.

Es preciso establecer una conexión con los habitantes de Villavicencio, mediante la realización del diagnóstico de factores limitantes, pues según información suministrada por el representante del fondo hasta la fecha no se han realizado este tipo de estudios

por parte de la entidad, estudio que de llegarse a realizar contribuiría a elevar el nivel motivacional de los emprendedores potenciales hasta llegarse a convertir en empresarios nacientes, quienes con el acompañamiento adecuado podrían llegar al nivel de empresarios establecidos, contribuyendo así a la dinamización de la economía de la región.

Se debe ampliar la base de recursos disponibles para el apoyo de ideas emprendedoras, para así incrementar los semilleros de emprendimiento, siendo preciso para ello, la búsqueda de posibles inversionistas que pueden estar representados por los grandes empresarios y ángeles inversores, por lo cual es necesario realizar asociaciones y asesorar oportuna y continuamente a los aspirantes, con la finalidad de que diseñen un plan de negocios que logre cumplir con las expectativas de los evaluadores.

Se deben divulgar de manera masiva las ayudas ofrecidas a nivel nacional y regional, para ello se recomienda hacer uso de las tecnologías de la información y la comunicación, con el objetivo de que las personas interesadas en emprender puedan acceder a la información necesaria y presentarse oportunamente a las convocatorias, siendo pertinente por tanto desarrollar campañas de sensibilización.

Se recomienda instaurar una base de datos consolidada que contenga la totalidad de ideas de negocio presentadas en la ciudad, la cual debe estar disponible de manera gratuita para que las personas con espíritu emprendedor logren hacerle seguimiento a los diferentes proyectos, conociendo en tiempo real el estado, las razones de su aprobación o desaprobación, monto aprobado, tiempo de funcionamiento y demás datos pertinentes relacionados con la temática.

Sería fructífero que los grandes empresarios compartieran mediante campañas de sensibilización, los casos exitosos de emprendimiento en los que se han visto involucrados, dando a conocer aspectos positivos, negativos, oportunidades y

amenazas del entorno empresarial, así como los pormenores que debieron enfrentar en el proceso de crecimiento de su idea de negocio.

Se requiere el desarrollo de investigaciones en esta misma dirección, en las diferentes comunas de la ciudad de Villavicencio, con la finalidad de determinar nuevas causas limitantes y establecer relaciones con las identificadas en la comuna No. 4, logrando finalmente el desarrollo de estrategias que conlleven a su mitigación y al incremento de la capacidad emprendedora de los Villavicenses.

Es conveniente el diseño y aplicación de un plan específico de emprendimiento, que muestre con precisión los objetivos, indicadores, responsables, recursos y demás aspectos necesarios, buscando que lo planeado sea aplicado en pro del fortalecimiento del espíritu emprendedor, la identificación de emprendedores potenciales y la consolidación de nuevos empresarios establecidos.

REFERENCIAS

- Alcaraz, R. (2011). *Emprendedor de éxito*. Recuperado de https://www.academia.edu/16526264/El_Emprendedor_de_%C3%89xito._Rafael_Alcaraz_4_edici%C3%B3n
- Alonso, M. J., y Galve C. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales* (26), 5-44. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2975142>
- Amway. (2016). *Global Entrepreneurship Report – AGER*. Recuperado de <http://globalnews.amway.com/amway-global-entrepreneurship-report>
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893-921. DOI: 10.1086/261712
- Blasco, M. J., y Campa F. (2014). *Guía para la autoevaluación de empresas: Claves para mejorar tu negocio*. Recuperado de <http://culturareviu.com/guia-para-la-autoevaluacion-de-empresas-claves-para-mejorar-tu-negocio/>
- Cano, J. (2016). *Emprendedores: la aventura de crear tu propio camino*. Recuperado de <http://pdf-directory.org/ebook.php?id=cgUYDQAAQBAJ>
- Castillo, M. (2004). *Guía para la Formulación de Proyectos de Investigación*. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?isbn=9582007664>
- Concejo Municipal de Villavicencio. (2016). *Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019 “Unidos Podemos”*. Recuperado de http://www.villavicencio.gov.co/index.php?option=com_docman&Itemid=1060

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras. (2016). *Nacimiento y Supervivencia de las Empresas en Colombia*. Recuperado de http://confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%20%20lisis_Economico_N_11.pdf

Corporación Agroempresarial de los Llanos – CORPALLANOS. (2006). Realización del Diagnóstico Socioeconómico del Municipio de Villavicencio.

Croitoru, A. (2012). Schumpeter, J.A., 1934 (2008), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): Transaction Publishers. *Journal of Comparative Research in a Anthropology and Sociology*, 3 (2), 137-148. Recuperado de compaso.eu/wpd/wp-content/.../Compaso2012-32-Croitoru.pdf

Departamento Nacional de Estadística – DANE. (2013). *Informe de Coyuntura Económica Regional - Departamento del Meta – 2012*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/icer/2012/ICER_Meta_2012.pdf.

Departamento Nacional de Estadística – DANE. (2015). *Resultados PIB departamental 2014 preliminar - Base 2005*. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2005/pres_2014pre.pdf

Departamento Nacional de Planeación – DNP (2015). *Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018*. Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/prensa/bases%20plan%20nacional%20de%20desarrollo%202014-2018.pdf>

Fernández, M., y Ruiz J. (2006). *Los jóvenes y la creación de empresas: actitudes y comportamientos emprendedores en la juventud Andaluza*. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?isbn=840008425X>

Fondo de Cultura Económica de España. (1950). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, Richard Cantillón*. Recuperado de biblioteca.libertyfund.org/sites/default/files/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf

Galindo, M. A., y Méndez, M. T. (2011). *La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores*. Papeles de Europa, 22, 61-75. DOI: 10.5209/rev_PADE.2011.v22.3

Gaviria, S. (17 de marzo de 2015). *Hay que hacer ajustes al sistema de regalías*. El Tiempo. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/regalias-deben-ajustarse-simon-gaviria-en-entrevista-/15417717>

Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit, Library of Economics and Liberty*. Recuperado de <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP0.html>

León, A., y Caicedo, H. G. (2011). La economía informal en Villavicencio. *Finanzas y política económica*, 3 (2), 83-104. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4042039.pdf>

Los diez departamentos más productores de petróleo en Colombia. (4 de febrero de 2012). *Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/pais/articulo/los-diez-departamentos-mas-productores-petroleo-colombia/147927>.

Lowrey, Y. (2003). *The Entrepreneur and Entrepreneurship: A Neoclassical Approach*. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=744785>

- Martínez, J. F. (2015). *Investigación comercial*. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?id=hMp3BwAAQBAJ&printsec>
- Mirzanti, I. R., Simatupnag, T. M. y Larso, D. (2015). A conceptual framework of entrepreneurship policy. *Global Illuminators*, 1, 321-332. Recuperado de globalilluminators.org/wp-content/uploads/2014/09/GTAR_14-363.pdf
- Molina, S. A. P., y Acevedo, M. C. (2013). Caracterización del comportamiento emprendedor para los estudiantes de administración de la Universidad Nacional = Characterization of the enterpreneurial behavior of business administration students at Universidad del Rosario. *Revista EAN*, 0(71), 22. <http://doi.org/10.21158/01208160.n71.2011.549>
- Naranjo, C. M. (2008). *Proyectos Sociales: Una Propuesta de Aplicación del Enfoque de Marco Lógico*. Bogotá D.C., Colombia: Corporación Universitaria Minuto de Dios
- Ollé, M., Planellas, M., Molina, J., Torres, D., Alfonso, J. M., Husenman, S., y Mur, I. (1997). *El plan de empresa: cómo planificar la creación de una empresa*. Recuperado de https://books.google.es/books?id=07vjrQVj0AQC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Ortegón, E., Pacheco, J. F., y Prieto, A. (2005). *Metodología del marco lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas*. Recuperado de repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5607/S057518_es.pdf
- Pabón, R. M. (2013). Estudio de actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresa = Study of entrepreneurial attitudes of professionals who create their own companies. *Revista EAN*, 0(71), 70. <http://doi.org/10.21158/01208160.n71.2011.552>

Páez D. y García J. (2013). Acercamiento a las características del universitario emprendedor en la unidad de emprendimiento empresarial de la Universidad Nacional de Colombia = An approximation to the characteristics of the professional entrepreneur in the entrepreneurship... *Revista EAN*, 0(71), 52. <http://doi.org/10.21158/01208160.n71.2011.551>

Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender*. Recuperado de <http://galeon.com/analidia19/libro.pdf>

Puyo, R., Dorado M., Madrid A., Caicedo E., y Montes S. M., y otros. (2016). *El registro mercantil en Colombia*. Recuperado de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2016/registro%20vTragaluz%20FINAL.pdf>

Rodríguez, E. A. (2005). *Metodología de la investigación: la creatividad, el rigor del estudio y la integridad son factores que transforman al estudiante en un profesionalista de éxito*. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?isbn=9685748667>

Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Arreaza, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., y Kamiya, M. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Recuperado de http://publicaciones.caf.com/media/33191/red_2013.pdf

Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial: Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Recuperado de <http://librosayuda.info/2016/02/19/innovacion-empresarial-rodrigo-varela-pdf/>

Varela, R., Moreno J., y Bedoya M. (2014). *Colombian Entrepreneurial Dynamics 2013*. Recuperado de https://issuu.com/gemcaribbean/docs/colombian_entrepreneurial_dynamics_20

Vidal, J. (2012). *Fomento de la cultura y espíritu emprendedor en los jóvenes españoles desde las instituciones educativas*. Recuperado de <http://repositorio.upct.es/handle/10317/2917>

Wennekers, S., y Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*. 13, 27-55. DOI: 10.1023/A:1008063200484

World Bank. (2015). *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. DOI: 10.1596/978-1-4648-0667-4

ANEXOS

ANEXO A. Formulario de encuesta

Objetivo de la encuesta: identificar las causas limitantes y los actores involucrados con la capacidad de emprendimiento de los habitantes de la comuna No. 4 de la ciudad de Villavicencio

Barrio:

Sexo:

Edad:

Nivel de educación:

Ocupación:

¿Qué tanto conoce sobre emprendimiento?

a. Mucho b. Bastante c. Ni mucho, ni poco d. Poco e. Nada

¿Alguna vez ha emprendido una idea de negocio?

SÍ _____ NO _____

En caso de que su anterior respuesta sea positiva, por favor indique:

Actualmente funciona: Sí _____ No _____

¿En qué consiste o consistió? _____

¿Cuánto tiempo lleva o duró en funcionamiento? _____

¿Cuántos trabajadores la conforman o conformaron? _____

¿Alguna vez ha fracasado en el intento de emprender?

Sí _____ No _____

¿Cuántas veces? _____

En caso de que nunca haya emprendido, ¿qué le ha impedido hacerlo?

Desconocimiento de entidades que lo puedan orientar

Falta de interés

Falta de dinero

Temor a fracasar

Falta de apoyo de familiares y amigos

Otros, ¿cuáles?

¿Qué cree que se necesita para emprender?. Indique mediante un “X” la importancia otorgada a cada una de sus respuestas, las cuales pueden incluir o no las listadas a continuación:

Aspecto	Grado de importancia				
	Muy importante	Bastante importante	Algo importante	Poco importante	Nada importante
Dinero					
Conocimiento sobre emprendimiento					
Conocimiento de entidades que apoyan el emprendimiento en la ciudad					
Motivación					
Asesoría					
Otros, ¿cuáles?					

¿Actualmente tiene alguna idea para emprender?

SÍ _____ b) NO _____

¿En qué sector de la economía le gustaría emprender?

- Sector primario (agricultura, ganadería, pesca)
- Sector secundario (producción de bienes y/o servicios)
- Sector terciario (comercialización de bienes y/o servicios)

¿Qué tanto cree que la administración municipal se ha involucrado con el fortalecimiento del emprendimiento?

- a. Mucho b. Bastante c. Ni mucho, ni poco d. Poco e. Nada

¿A cuáles de las siguientes entidades ha acudido en busca de ayuda para la puesta en marcha de su idea de negocio?

ENTIDAD	TIPO DE APOYO	
	RECURSOS	ASESORÍA
SENA		
Gobernación del Meta		
Cámara de Comercio		
Universidades		
Bancos		
Otras, ¿cuáles?		
Ninguna		

En caso de que su respuesta incluya la opción Universidades y/o bancos, especificar ¿cuál(es)?:
Bancos:

Universidades:

¿Cuáles cree usted que han sido las causas limitantes de la actividad de emprendimiento en su comuna?. Indique mediante un "X" la importancia otorgada a cada una de sus respuestas, las cuales pueden incluir o no las listadas a continuación:

Causa	Grado de importancia				
	Muy importante	Bastante importante	Algo importante	Poco importante	Nada importante
Falta de interés					
Bajo nivel de educación					
Dificultad para identificar una idea de negocio viable					
Escases de dinero					
Falta de enfoque					
Desconocimiento de entidades que apoyen el emprendimiento en la ciudad					
Número limitado de entidades que apoyan y promuevan el emprendimiento					
Desmotivación					
Previas experiencias de fracaso					
Falta de apoyo de conocidos y allegados					
Temor a fracasar					
Falta de tiempo					
Gran número de requisitos para acceder a las clases de ayuda ofertadas					
Dificultad para acceder a créditos bancarios					
Otras, ¿cuáles?					

¿Qué propone para fortalecer el emprendimiento en el sector?

Fecha de diligenciamiento:

En caso de presentar cualquier inquietud, favor comunicarse con Lenith Cárdenas Torrado al siguiente correo electrónico: lcardenast@unal.edu.co

ANEXO B. Formato de entrevista dirigida al líder de emprendimiento de la Universidad de los Llanos – UNILLANOS

Objetivo de la entrevista: identificar las causas limitantes y los actores involucrados con la capacidad de emprendimiento de los habitantes de la ciudad de Villavicencio

Institución: Universidad de los Llanos

Dirección de la institución: Calle 37 No. 41-02 Barzal

Teléfono de la institución: (8) 6616900

Nombre del entrevistado: Edison Javier Rodríguez Hernández

Cargo del entrevistado: Líder de emprendimiento

E-mail: erodriguez@unillanos.edu.co

Fecha de diligenciamiento:

1. ¿Qué clase de ayuda ofrecen a la comunidad estudiantil?
2. ¿Ofrecen algún tipo de ayuda a particulares?
3. ¿Cuáles son los requisitos para acceder a la ayuda ofrecida?
4. ¿Cuáles son los alcances y limitaciones de la unidad de emprendimiento?
5. ¿Tienen convenio con alguna entidad? ¿Con cuál(es)?
6. ¿Mediante qué medios informan a la comunidad estudiantil los tipos de ayuda ofrecidos?
7. ¿Qué tan frecuentes son las visitas por parte de los estudiantes en busca de asesoría?
8. ¿Cómo calificaría el interés de los estudiantes de la Unillanos por emprender?
9. ¿Cómo es la relación entre el monto disponible para proyectos de inversión y la participación de la comunidad estudiantil?
10. ¿Cuáles y en qué porcentaje, son los sectores de la economía abordados mediante las propuestas de inversión realizadas?
11. Dentro del seguimiento que han realizado a las diferentes ideas de negocio avaladas, ¿qué porcentaje ha fracasado y continuado con su proyecto?
12. ¿Cómo cree que se podría mejorar el accionar de la unidad de emprendimiento?

13. ¿Cuáles y en qué proporción cree usted que son los actores involucrados con el fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad de Villavicencio?
14. Liste y enumere de mayor a menor grado de importancia, las causas que usted considera limitan el emprendimiento en la ciudad de Villavicencio
15. ¿Qué propondría para fortalecer la capacidad de emprendimiento de los Villavicensenses?
16. Sobre la investigación, ¿qué quisiera aportar?

ANEXO C. Formato de entrevista dirigida al líder de emprendimiento del SENA

Objetivo de la entrevista: identificar las causas limitantes y los actores involucrados con la capacidad de emprendimiento de los habitantes de la ciudad de Villavicencio

Institución: Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Dirección de la institución: Kilómetro 1 Vía Acacias

Teléfono de la institución: (8) 6825264

Nombre del entrevistado: Jaime Eduardo Ruiz Bayona

Profesión:

Cargo del entrevistado: Líder de emprendimiento

E-mail: jruijb@sena.edu.co

Fecha de diligenciamiento:

1. ¿Cuáles son los alcances y limitaciones de la entidad?
2. ¿Con cuáles entidades tienen convenio?
3. ¿Mediante qué medios informan a la comunidad los tipos de ayuda ofrecidos?
4. ¿Qué tan frecuentes son las visitas por parte de los habitantes de la ciudad de Villavicencio, en busca de asesoría?
5. ¿Cómo calificaría el interés de los habitantes de Villavicencio por emprender?
6. ¿Cómo es la relación entre el monto disponible para proyectos de inversión y la participación de la ciudadanía?
7. ¿Cuáles y en qué porcentaje, son los sectores de la economía abordados mediante las propuestas de inversión realizadas?
8. Dentro del seguimiento que han realizado a las diferentes ideas de negocio avaladas, ¿qué porcentaje ha fracasado y continuado con su proyecto?

9. ¿Cómo cree que se podría mejorar el accionar de la entidad?
10. ¿Cuáles y en qué proporción cree usted que son los actores involucrados con el fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad de Villavicencio?
11. Liste y enumere de mayor a menor grado de importancia, las causas que usted considera limitan el emprendimiento en la ciudad de Villavicencio
12. ¿Qué propondría para fortalecer la capacidad de emprendimiento de los Villavicenses?
13. Sobre la investigación, ¿qué quisiera aportar?

Anexo D. Respuestas otorgadas por Edison Rodríguez, líder de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de los Llanos

Ayuda ofrecida a la comunidad estudiantil	Asesorías para la formulación y evaluación de planes de negocio, que les permitan la respectiva postulación a diferentes convocatorias para acceder a la financiación de recursos, que posibiliten la ejecución de los proyectos. Además se ofrece capacitación constante en temas de emprendimiento.
Ayuda ofrecida a particulares	Asesorías para la formulación y evaluación de planes de negocio
Requisitos para acceder a la ayuda ofrecida por la institución	En el caso de los estudiantes el único requisito es presentar el tema de interés ante la unidad de emprendimiento
Alcances y limitaciones de la unidad de emprendimiento	Alcances: asesorías ofrecidas a estudiantes y particulares
	Limitaciones: inconvenientes en la asignación de tiempos de gestores técnicos especializados, recursos financieros limitados, falta de compromiso de los directivos, nulidad de recursos para desplazamientos a otros municipios, cultura arraigada en los estamentos de la institución que aun ven con recelo el tema de emprendimiento
Entidades con las que se tiene convenio	La Unidad de Emprendimiento pertenece a la Red Reúne, convenio que les permite acceder a diversos fondos de financiación; sin embargo, con el Fondo Emprender es con el que han logrado financiar la mayor cantidad de proyectos.
Medios para informar las clases de ayuda ofrecidas	A través de la oficina de comunicaciones, página web institucional, correo institucional, perfil de Facebook, por medio de visitas académicas, pendones, folletos.
Frecuencia de las visitas estudiantiles en busca de asesoría	Es dependiente de los eventos programados
Calificación del interés de los estudiantes por emprender	Regular, ya que el estudiante se motiva por emprender la mayoría de las ocasiones sólo por una calificación, sin dimensionar que más allá de un proyecto de aula, esa idea de negocio se puede convertir en su proyecto de vida.
Relación entre el monto disponible para proyectos de inversión y la participación de la comunidad estudiantil	Es baja, ya que los proyectos presentados a convocatoria son pocos pero con altas probabilidades de ser avalados
Sector de la economía abordados mediante las propuestas de inversión realizadas	Sector secundario: procesamiento de alimentos: 50%
	Sector Terciario: servicios, comercialización y tecnología: 50%

Porcentaje de proyectos que han fracasado y continuado	De los seis (6) proyectos avalados con asignación de recursos, solamente uno (1) ha solicitado renuncia al proyecto, equivalente a un 16.67% de fracaso; sin embargo, esta renuncia obedece a una mejor alternativa presentada al emprendedor. El 83,33 % restante aún se mantiene en su fase de ejecución
Propuesta para mejorar el accionar de la unidad de emprendimiento	Otorgarle una mayor importancia dentro del esquema institucional a la Unidad de Emprendimiento, permitiendo el acceso a recursos institucionales y a la celebración de convenios que beneficien en mayor medida a la comunidad.
Actores involucrados con el fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad de Villavicencio	Los actores con mayor responsabilidad en el tema de emprendimiento deberían ser el Estado y la Academia; sin embargo, la relación entre estas dos unidades es casi nula, pues lo máximo que se ha llegado a realizar han sido eventos interstucionales que no proyectan una verdadera cultura de emprendimiento y no generan valor agregado al desarrollo económico y social de la región.
Causas que limitan el emprendimiento en la ciudad de Villavicencio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de cultura empresarial 2. Acceso limitado de recursos 3. Inadecuada administración de los recursos asignados al rubro de emprendimiento 4. Visión a corto plazo 5. Desconocimiento del tema 6. Falta de capacitación
Propuesta para fortalecer el emprendimiento en la región	En primera instancia, generar un cambio de cultura, pues aún se encuentran estudiantes que inician su proceso académico en aras de conseguir un empleo como profesionales y con una condición socialmente aceptada, pero no con la finalidad de crear su propia empresa. Si desde la infancia se realizara adecuadamente la labor y se motivara el uso de las Tics se podría aprovechar al máximo el potencial de la juventud para dinamizar el desarrollo de la región. En segunda instancia se podría mejorar la eficiencia de los recursos disponibles para ampliar la cobertura y lograr suplir las necesidades latentes en la comunidad.
Aporte a la investigación	Además de las causas mencionadas anteriormente, una de las principales a considerar es la falta de compromiso de los estudiantes y la flexibilidad de las Instituciones en generar opciones de grado que no motivan la investigación, haciendo que este tema se convierta en una carga sin mayor trascendencia

Fuente: Rodríguez, 2016

Anexo E. Respuestas otorgadas por Jaime Ruiz Bayona, líder de emprendimiento del SENA

<p>Alcances y limitaciones de la entidad</p>	<p>Alcances: disposición del Fondo más grande a nivel Latinoamericano, impactando al departamento del Meta con 37 proyectos equivalentes a \$3.100 millones de pesos.</p> <p>Limitaciones: problemas de conectividad y desplazamiento a algunas zonas del departamento.</p>
<p>Entidades con las que se tiene convenio</p>	<p>Confecámaras, Atención Víctimas de la Fiscalía, Cruz Roja Internacional, Superintendencia de Industria y Comercio, Asociación Colombiana de Ingenieros (ACIEM).</p>
<p>Medios para informar las clases de ayuda ofrecidas</p>	<p>A través de la web del SENA, Fondo Emprender, redes sociales, medios televisivos y radiales.</p>
<p>Frecuencia de las visitas por parte de los habitantes de Villavicencio</p>	<p>Diariamente se atienden en promedio 45 personas en la oficina de la Unidad de Emprendimiento y externamente a 80 personas mensuales aproximadamente.</p>
<p>Interés de los habitantes de Villavicencio por emprender</p>	<p>En los últimos años se ha visto un incremento en el interés de las personas para emprender en los diferentes sectores económicos, principalmente el agropecuario, debido al enfoque del departamento.</p>
<p>Relación entre el monto disponible para proyectos de inversión y la participación de la ciudadanía</p>	<p>Los montos de inversión a nivel nacional y departamental son bajos con respecto al valor de los proyectos presentados por los emprendedores. Por ejemplo en el 2015 se presentó una convocatoria cerrada para el Departamento del Meta por valor de \$1.000 millones de pesos y fueron viabilizados proyectos por valor de \$2.112 millones de pesos</p>

Sectores de la economía abordados mediante las propuestas de inversión realizadas	Sector primario 60%, secundario 10% y terciario 30%
Porcentaje de proyectos que han fracasado y continuado	Dentro del proceso se tiene un alto porcentaje de continuidad, de los 37 proyectos sólo se han cerrado dos.
Propuesta para mejorar el accionar de la entidad	Mayor disponibilidad de recursos, generación de alianzas estratégicas con los actores que conforman la red del emprendimiento.
Actores involucrados con el fortalecimiento del emprendimiento en la ciudad de Villavicencio	Gobierno 40%, Academia 50%, Sector Productivo 10%.
Causas que limitan la capacidad de emprendimiento de los habitantes de Villavicencio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Temor al fracaso 2. Inseguridad del emprendedor 3. Falta de conocimiento y recursos económicos
Propuesta para fortalecer la capacidad de emprendimiento	Realizar un proceso en las instituciones educativas en lo referente a la cultura del emprendimiento, realizar articulaciones con los principales actores del emprendimiento.
Aporte a la investigación	Sería provechoso no sólo considerar las causas limitantes, sino también los factores de éxito del emprendimiento y las perspectivas que se tienen al respecto.

Fuente: Ruiz, 2016