

SIGNIFICADOS JUVENILES DEL EMPRENDIMIENTO:
¿VOCES DE ESPERANZA PARA EL FUTURO?

Informe Final - Trabajo de grado

Angela Yinet Bravo Cruz
Camila Eugenia Mora Restrepo
Nicolás Gualteros Trujillo*

Pontificia Universidad Javeriana
Facultad de Psicología
Bogotá D.C, Mayo de 2010

* Director Trabajo de Grado

TABLA DE CONTENIDO

0. INTRODUCCIÓN	¡Error! Marcador no definido.
0.1. Planteamiento del Problema.....	6
0.2 Fundamentación Bibliográfica	7
0.3. Objetivos	15
0.3.1. Objetivo General	15
0.3.2. Objetivos Específicos.....	15
1. MÉTODO.....	18
1.1. Diseño	18
1.2. Participantes	18
1.3. Instrumentos	19
1.4. Procedimiento	20
2. RESULTADOS	22
3. DISCUSION	23
REFERENCIAS	24
ANEXOS.....	25
ANEXO A. Formato de consentimiento informado para afectar entrevista en profundidad.	
ANEXO B. Formatos de los consentimientos firmados por los participantes.	
ANEXO C. Cuadro de validación de preguntas para la entrevista semiestructurada.	
ANEXO D. Formato de la entrevista semiestructurada.	
ANEXO E. Entrevistas realizadas de los 6 participantes.	
ANEXO F. Matriz de intertextualidad de las entrevista para el desarrollo del análisis de los resultados.	

Queremos hacer un especial agradecimiento a todos los participantes quienes nos inspiraron a ver el emprendimiento como una forma de asumir el mundo. Agradecemos a nuestro director de tesis por toda la paciencia y la dedicación en este proceso. Agradecemos a nuestras familias por el apoyo y por acompañarnos en este largo camino para formarnos como profesionales.

SIGNIFICADOS JUVENILES DEL EMPRENDIMIENTO:

¿VOCES DE ESPERANZA PARA EL FUTURO?

Palabras Clave: Jóvenes (SC 57320), Trabajo (SC 57037), Emprendimiento (SC 17555), Significados (SC 50450), Educación (SC 16000).

Resumen

El objetivo general de éste informe fue reconocer y describir los diferentes significados que construyen los jóvenes en torno al emprendimiento, a la luz de su experiencia en el desarrollo de proyectos productivos autogestionados. Con el fin contextualizar las realidades laborales de los jóvenes, se revisaron los conceptos generales acerca de la globalización, neoliberalismo, emprendimiento, trabajo, educación y jóvenes. Como instrumento de investigación se utilizó una entrevista semiestructurada, con el fin de indagar sobre las consideraciones que se articulan en su comprensión y significado del emprendimiento. Esta entrevista fue aplicada a seis jóvenes quienes han estado vinculados en tres formas diferentes a un proyecto de emprendimiento, iniciando un proyecto, que actualmente tienen un proyecto consolidado desde hace mas de 1 año, y por ultimo jóvenes cuyo proyecto no tuvo éxito. A partir de las entrevistas se elaboró una matriz de intertextualidad, que favoreció la organización de la información a partir de 6 categorías de análisis (hitos, recursos, habilidades, experiencia a partir de la consolidación, conocimientos e impactos).

De acuerdo al análisis descriptivo fue posible evidenciar que los jóvenes emprendedores manifiestan cuatro tipos diferentes de significados en torno al emprendimiento que están articulados a: su importancia como estrategia de vinculación laboral, su relación con la educación, las características del emprendedor y su consolidación como voz de esperanza para el futuro.

Abstract

Key Words: Young people (SC 57320), Work (SC 57037), Entrepreneurship (SC 17555), Meanings (SC 50450), Education (SC 16000).

The overall objective of this report was to recognize and describe the different meanings that build young people around the entrepreneurship, in light of its experience in developing self-managed productive projects. To do this, we reviewed the broad concepts of globalization, neoliberalism, entrepreneurship, work, education and youth people. As a research tool was used a semistructured interview to investigate the considerations articulated in their understanding and meaning of the entrepreneurship. This interview was administered to six young people who have been involved in three different levels to a draft enterprise, thus met young people who are currently starting a project, young people have a consolidated project for more than 1 year and young people whose project finally failed. From the interviews was drawn up a matrix of intertextuality, that favored the organization of information from six analytical categories and subcategories.

According to descriptive analysis was possible to show that young entrepreneurs are basically five types express different meanings around the enterprise that are articulated: its importance as the employ strategy, its relationship to education, the characteristics of the entrepreneur and its consolidation as a voice of hope for the future.

0. INTRODUCCION

Para el ser humano el trabajo es uno de los principales componentes de la vida intelectual, social, familiar, institucional, etc.; es un referente directo de la auto imagen y socialmente se encarga de definir un estatus, ya que el trabajo provee una red de relaciones que estructura el tiempo y da parámetros espacio - temporales estables desde los que se orientan las actividades cotidianas de los seres humanos. Además el trabajo es el origen e instrumento de gran parte de la vida, pues siendo parte de la población activamente económica en una sociedad, se entra a ser parte de la institución como tal y del compromiso por cumplir ante un país, sociedad o familia al que se pertenezca.

El siguiente trabajo de grado es una iniciativa, que surgió debido al interés por parte de sus autoras de indagar los factores que vinculan y componen los significados de jóvenes emprendedores y de los incentivos que los llevó a crear y gestionar sus propios proyectos productivos, en donde se pretende presentar nuevas formas de entender y analizar, la situación actual del trabajo de los jóvenes en Colombia. A través del análisis de los significados de los jóvenes emprendedores, que con sus historias laborales dan cuenta del impacto que para ellos tiene en la realidad y así mismo responden a está, por medio de propuestas autogestionadas de proyectos productivos, los cuales pretenden dar respuesta a una serie de problemáticas relacionadas a la falta de oportunidades de empleabilidad, la decadencia de la oferta laboral en el país y la creciente necesidad de autogestión para el sostenimiento familiar.

Se considera pertinente reconocer que el emprendimiento además de ser una respuesta a la actual situación laboral de Colombia, implica una serie de impactos en las formas que los jóvenes comprenden el mundo del trabajo y como este representa un cambio en sus formas de vida y de reconocerse a sí mismos.

Se pretende hallar puntos de encuentro y conexión que favorezcan la comprensión de la estructura del fenómeno del emprendimiento en nuestro país, pues la creación de empresas es la fuente central de riqueza en la economía moderna. Dentro del contexto mundial Colombia ocupa el segundo lugar entre los 42 países en donde se mide la creación de empresas. Esta medida fue arrojada por *GEM, Global Entrepreneurship Monitor*. Esta es una cifra alentadora si se tiene en cuenta que el 22.4 % de los colombianos entre los 18 y 64 años de edad, habían iniciado una empresa que tenía en el momento del estudio menos de tres años de existencia. El *GEM* es un

estudio que aplicando diferentes variables pudo establecer por ejemplo que el 39% de estas empresas fueron establecidas por necesidad y que son respuesta ante la falta de oportunidades de diferente tipo, como el desempleo y las falta de oportunidades. Es así como Colombia registra un 22,48% en promedio de creación de empresas, pero a su vez un 10,52% de porcentaje de cierre de empresas. El *GEM* por ejemplo identifica que la mayoría de empresas en el país son creadas por jóvenes, hasta el punto que el 26,4% de las personas en el rango de 25 a 34 años de edad ha creado empresa. El *GEM* muestra que de estos el 2,7% tiene estudios de postgrado, el 29% estudios universitarios, el 20,9% estudios técnicos y el 36,4 estudios de secundaria. (Pontificia Universidad Javeriana de Cali, 2007).

El emprendimiento en Colombia, llamado por algunos como cultura E, sigue avanzando. En el 2008 la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) se incrementó frente al 2007, pasando de 22,72% a 24,52%, lo que indica que 6,5 millones de personas en el país entre 18 y 64 años se encuentran en el proceso de creación de empresas. En el informe se destaca que la tasa de abandono en Colombia se redujo del 10,52% en 2006 a 7,1% el 2008, lo que quiere decir que menos personas se están rindiendo frente a su deseo de abrir un negocio. De otro lado, los colombianos reportan el porcentaje más alto (18,8%) de formación empresarial recibida en el colegio por elección propia de los estudiantes. En cuanto a capacitación después del bachillerato, el país ocupa el segundo puesto, luego de Finlandia, pero queda de primero en América Latina (29%). La tasa de iniciativas que surgen por necesidad, es decir, por factores diferentes a oportunidades de mercado, subió del 46,56% en 2007, al 51% el 2008, una de las tasas más altas del mundo. El *GEM* también muestra que la proyección del 31% de los nuevos empresarios es generar más de cinco puestos de trabajo en cinco años, el segundo valor más alto en el mundo, después de Chile. A esto se suma que el 4,31% quiere crear 19 puestos de trabajo o más. En el caso de empresas con más tiempo de existencia, el 59% tiene más de la mitad de sus clientes fuera del país. (Berenstein, 2009).

El *GEM* en el 2008, señaló que el promedio de las inversiones en las nuevas empresas en Colombia fue de 32,6 millones de pesos, para un incremento de unos ocho millones frente al promedio en el 2007. Sin embargo, el 83% de los montos está por debajo de ese nivel, pues el valor más frecuente son 10 millones de pesos. En el país, de los negocios con menos de tres años y medio solo el 17% están legalmente constituidos, y entre los de mayor experiencia el 48% están matriculados. El mayor porcentaje de nuevas empresas (53%) se registra en el sector de

servicios de consumo, que incluye hoteles, restaurantes, bares, recreación, comercio al por menor, salud y educación. En el 2006 el sector de transformación (construcción, manufactura, transporte y ventas al por mayor) congregaba la mayor cantidad de nuevas empresas. Era del 49% y en el 2008 bajó al 23%. La mayoría de hombres involucrados en el emprendimiento son tecnólogos (42,6%), y las mujeres tienen postgrado (29,4%). Y por último 500 mil, personas que se sumaron en el 2008 a la población de colombianos emprendedores. (Berenstein, 2009).

Este trabajo de investigación está compuesto por; la justificación y el planteamiento del problema, donde se evidencia la problemática de la inserción laboral actual y la consolidación del emprendimiento como respuesta a este fenómeno, además se presentan las categorías principales a desarrollar en este trabajo, que consiste en la relación entre educación y trabajo, emprendimiento y desempleo y la estructura del emprendimiento como una iniciativa de la política pública actual.

A continuación se presenta la fundamentación bibliográfica, donde se desarrollan diferentes temáticas que sustentan y argumentan el problema planteado, usando como elemento articulador las características del contexto político y económico que se está viviendo en Colombia con respecto a la inserción laboral de los jóvenes, contexto que está determinado claramente por el proceso de la globalización y el neoliberalismo. Debido a este contexto se hace necesario conocer las características fundamentales de la categoría “joven” que sin duda alguna han cambiado a lo largo de las últimas décadas en gran medida por el impacto de los procesos económicos y culturales que surgen de la globalización, y que modifican los análisis de los escenarios de interacción de estos, como la educación y el trabajo.

Se abordaron además las características del sistema educativo, debido a la interrelación que existe entre este sistema y los intereses actuales de educación para el empleo, educación pertinente y desarrollo de competencias laborales desde los diferentes escenarios académicos. Para finalizar en el marco teórico se consideraron algunas de las teorías actuales sobre el fenómeno del emprendimiento en Colombia, abordando principalmente las propuestas privadas y públicas que apoyan y sostienen el proceso desde el respaldo jurídico, que ha presentado la ley 1014 del 26 de enero de 2006, que rigen toda actividad de emprendimiento. Se consultaron en total 45 referencias distribuidas de la siguiente forma: 35 internacionales y las 10 restantes nacionales, 6 de la década de los noventa y 38 de la década de 2000.

También se presenta el método que consiste en las características fundamentales del tipo de investigación, el instrumento y las características de los participantes que hicieron parte del trabajo de grado. Para finalizar se muestran los resultados en donde por medio del análisis de narrativas y se identificaron 4 significados importantes los cuales son presentados con más detenimiento en la discusión.

0.1 Planteamiento del Problema

“La segmentación social vinculada a las dimensiones de educación y trabajo transforman la inequidad en exclusión social” (Abdala, 2002)

Actualmente en Colombia el tema de la empleabilidad de los jóvenes profesionales es un núcleo de interés investigativo. Existe una fuerte tendencia orientada a conocer en qué condiciones y cuáles son las características en las cuales se están vinculando o excluyendo a los jóvenes de los procesos de inserción laboral.

Alguna de la información encontrada con relación a este tema, se encuentra registrada en las siguientes investigaciones desarrolladas en su gran mayoría en América Latina, tales como: *Generación de competencias en jóvenes emprendedores*, Carlos Quintero Duque, (2007); *Desarrollo de Empresarios basado en Competencias Empresariales: el caso de jóvenes con empresa*, Rodrigo Varela, (2006); *El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores*, Juan Antonio Moriano, et al., (2001); *Formación y Empleabilidad de jóvenes en América Latina*, Ernesto Abdala, (2004); *Formación para el trabajo de jóvenes de sectores de pobreza en América Latina ¿Qué desafíos y qué estrategias?*, Claudia Jacinto, et al., (1998); *Los jóvenes, la educación y el trabajo en América Latina. Nuevos temas, debates y dilemas*, Claudia Jacinto, et al., (2002); *La formación para el trabajo y los jóvenes en América Latina*, María Antonia Gallart, (2003); *Jóvenes y productividad: la nuevas formas del trabajo y el problema del desarrollo humano*, Oscar Useche Aldana, (2009). Estas investigaciones ponen en evidencia una creciente preocupación hacia el análisis y el abordaje del tema en las diferentes esferas que se involucran en el fenómeno como son la política, las instituciones de educación, la estructura empresarial y las diferentes organizaciones sociales. En general es posible reconocer que las líneas de fuerza de las investigaciones, actualmente se dirigen hacia la descripción de la situación laboral de los jóvenes en América Latina, el análisis del sistema de la educación para el trabajo, las concepciones de las nuevas formas de trabajo, el desarrollo de las competencias laborales actuales, el estudio de las exigencias del emprendimiento. Particularmente, resulta interesante destacar como, muchas de estas investigaciones desarrollan la relación que existe entre educación y trabajo.

Es evidente que los fenómenos de desempleo y exclusión están siendo cada vez más preocupantes. Actualmente, los y las jóvenes se enfrentan a un contexto condicionado por las exigencias de productividad, de competitividad y la rapidez del cambio tecnológico, todos estos procesos enmarcados en la globalización; Beck (1998), define la globalización como nuevas formas de organización tanto de trabajo como de producción, que van más allá del espacio geográfico. Este interés expansionista que a primera vista puede sonar como algo prometedor ha tenido impactos en aspectos económicos, culturales y políticos, conllevando a cambios en dinámicas relacionales y formas de ser y estar en el mundo Carnoy (2001), sostiene que globalización, significa más competencia y que la inversión, producción e innovación no están limitadas por las fronteras nacionales. Es un proceso cuya definición depende de las posiciones teóricas y políticas asumidas, pero que en general consiste en la universalización de determinados modelos por ejemplo, el reconocimiento general de los principios liberal-democráticos y de los derechos fundamentales; que puede entenderse además como la generalización del modelo de consumo capitalista (Hirsch 1996).

En general, se muestra un contexto en el cual el desempleo y subempleo persisten en ausencia del recurso humano, que pueda responder a los actuales requerimientos que hacen referencia a una calificación profesional alta, amplia destreza en habilidades sociales y en general una sobre preparación para poder ingresar al mercado laboral globalizado. Este fenómeno unido al exceso de ofertas laborales inadecuadas, fundamentan en bajos salarios y contrataciones a corto plazo. Este panorama da lugar a una marcada tendencia de los jóvenes a vincularse laboralmente de forma tardía en escenarios diferentes a los de su formación profesional, que aunque esto no es del todo negativo, dada la ampliación de los escenarios de actuación de los profesionales, si señala un fenómeno actual que rompe con las estructuras tradicionales. Si bien esta puede ser una herramienta para el interés investigativo inter o multidisciplinario, esta forma de vinculación exige y demanda habilidades cada vez mayores para los jóvenes profesionales y para el sistema educativo actual.

Otro fenómeno que se evidencia es que la formación profesional, no alcanza para llegar a conseguir un empleo “decente” entendido este como: *“trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social”* (Cardona, et al, 2008).

En general, en la situación actual del país, aunque la educación continúa siendo valorada, como una herramienta necesaria para ingresar exitosamente al mercado laboral, en muchas ocasiones llega a ser insuficiente para alcanzar la posición laboral deseada, por esta razón, se pueden encontrar personas con una formación superior, que tienen que trabajar en empleos que requieren niveles de educación inferiores o desarrollar proyectos productivos autogestionados, no necesariamente vinculados con su campo formativo. Aunque los jóvenes con los mejores niveles educativos típicamente tienen las mejores perspectivas de trayectorias laborales ascendentes, también pueden encontrar obstáculos importantes para la inserción laboral inicial, dadas sus características y las condiciones de contratación actuales, donde la política de competitividad determina la necesidad de desarrollar nuevas destrezas laborales como saber bastante de tecnología, administración, manejos gerenciales, etc. (Weller, 2008).

De esta forma, los jóvenes con preparación profesional alta, se ven en la obligación de postergar las responsabilidades adultas, debido a que el período de formación se extiende cada vez más, tanto por la complejidad de los conocimientos que se exigen para una inserción profesional acorde con sus expectativas de clase, como por la falta de un destino económico asegurado por la educación, tal como es impuesto por la sociedad del conocimiento. Para estas personas, los años de capacitación, más que una certeza de inserción laboral, parecen como un imaginario de esperanza, que permite aplazar las incertidumbres de la brecha cada vez más amplia entre el capital y el trabajo, y dilatar así un periodo vital sin mayores exigencias al amparo de familias complacientes y empresas privadas de educación. (Abad, 2002).

Frente a esta realidad de creciente desigualdad social reflejada en la concentración de la riqueza, la consolidación de la pobreza y el mantenimiento de altas tasas de desempleo, que en Colombia, según las últimas cifras del DANE, del trimestre agosto-octubre del 2008, la tasa de desempleo nacional fue de 10,8 por ciento mientras que la de los jóvenes fue de 19,9 por ciento. Los ocupados en todo el país sumaron 17,6 millones, de los cuales, 3,9 millones eran menores de 26 años. (Correa, 2010). Con una precarización del mercado laboral, el estado Colombiano ha tenido que implementar programas de política pública que pretenden dar solución o mitigar el impacto del fenómeno del desempleo en los jóvenes. Esta implementación sin embargo, abarca una serie de formas que dependen del grupo social al cual se dirige la intervención, por ejemplo para los jóvenes de menores oportunidades educativas, cuyo acceso a la educación profesional es muy limitado, desde finales de los años ochenta se han creado programas de formación para el

empleo, que buscan mejorar la empleabilidad de los jóvenes excluidos, con el fin de mejorar la creación del capital humano necesario para el desarrollo nacional. (Abdala, 2002).

De estas estrategias la más conocida es la que realiza el SENA que tiene como misión cumplir la función que corresponde al Estado de invertir en el progreso social y técnico de los trabajadores colombianos, mediante la oferta y ejecución de programas de formación profesional para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país.

De acuerdo a Cardona, et al (2008):

“El SENA además de proveer formación profesional, brinda servicios para la especialización del recurso humano vinculado a las empresas, informa, capacita y orienta para el empleo, apoya el desarrollo empresarial, los servicios tecnológicos, los proyectos de innovación para mejorar la competitividad del sector productivo y promueve la incorporación de poblaciones marginadas al mundo productivo.

Una de las políticas establecidas por la entidad que ha generado gran acogida y respaldo está orientada a garantizar que toda la oferta de formación profesional integral esté estructurada con el enfoque de competencias laborales, involucrando competencias que contribuyan al desarrollo de la mentalidad emprendedora y las habilidades básicas en inglés e informática.”

Este programa y muchos otros que se ejecutan en las principales ciudades del país, se formulan por medio de la política pública para que el Estado y la sociedad respondan a la demanda de los ciudadanos, con la función de garantizar el bienestar colectivo. Los programas expresan la voluntad social y política de atender situaciones de precariedad, exclusión e inequidad, que involucran grandes sectores de la población joven colombiana. (Cardona, et al, 2008).

Existen muchas propuestas que en general buscan capacitar a los jóvenes para favorecer su inserción en el mercado laboral y articularlos con la idea de desarrollo social. Aunque de base

buscan reivindicar derechos, tienen una gran dificultad, la cual es tener la necesidad de crear y mantener la articulación organizada de varias entidades de carácter público, privado, la sociedad civil y la sociedad en general.

Por otro lado, y a la par de los programas de formación, existe además una marcada tendencia a hacer uso del término *emprendimiento* para dar respuesta a todas las exigencias y necesidades de la población juvenil frente a la problemáticas que enfrentan al querer acceder al mundo laboral. Por ejemplo desde la Presidencia de la República, en el programa Colombia Joven, existe un área de trabajo llamada Emprendimiento y Productividad Juvenil, la cual se enfoca en el desarrollo de una estrategia intersectorial e interinstitucional que permita a los jóvenes informarse, capacitarse y asociarse para formar, consolidar y/o expandir sus iniciativas empresariales, de empleabilidad o de productividad.

Como propuesta que materializa el valor que se le da al emprendimiento, se creó la ley “De fomento a la cultura del emprendimiento” Ley 1014 del 26 de Enero de 2006, donde en las disposiciones generales se decreta que un emprendedor es aquella persona con capacidad de innovar; entendida ésta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Y el emprendimiento se define como una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. En esta ley además se presenta la estructura de la Red Nacional para el Emprendimiento, en la cual se encuentran adscritas, llamativamente, en su mayoría, instituciones asociadas al sector económico y algunas de carácter educativo y gubernamental.

Esta red plasma la urgente necesidad de interacción entre los diferentes escenarios políticos, educativos, económicos y sociales en Colombia, para llevar a cabo las diferentes estrategias de emprendimiento en el país, ya que se hacen necesarias este tipo de alianzas para lograr la creación de los tres pilares en la política del emprendimiento: 1) la formación profesional, la educación, y en general, 2) el aprendizaje en el marco de la productividad y 3) el pensamiento empresarial. (Montes, 2008).

Es necesario señalar entonces, como el emprendimiento en muchas ocasiones surge como respuesta a la dramática situación de desempleo y de ausencia de opciones para la inserción laboral de los jóvenes, es una oportunidad de auto emplearse y tener una forma de ingreso.

Aunque este término en la disciplina psicológica se ha abordado como una característica inmersa en el patrón de la personalidad de los individuos, algunos autores como Stevenson (citado por Formichella, 2004), prefieren entender el emprendimiento como un fenómeno relacionado con el comportamiento que depende además de las siguientes características:

- El emprendedorismo (fenómeno del emprendimiento) se desarrolla en las comunidades donde existen recursos móviles.
- El emprendedorismo es importante cuando los miembros exitosos de una comunidad reinvierten sus excesos de capital en proyectos de otros miembros de la comunidad. Es decir que existe capital disponible.
- El emprendedorismo es próspero en comunidades en las cuales los éxitos de los miembros de la misma son celebrados por los demás miembros.
- El emprendedorismo es significativo en comunidades en las que el cambio es visto como algo positivo.

Sin embargo, el emprendimiento no supone resultados de entrada positivos ya que existe un bajo porcentaje de supervivencia de empresas pequeñas y medianas recién creadas bajo programas de emprendimiento, combinado con el limitado crecimiento de la mayoría de las pequeñas empresas insinúa que la contribución al empleo es limitada, lo cual no es acorde con plantear la segura disminución del desempleo, que es el fin de este tipo de proyectos por parte del gobierno. (Formichella, 2004)

Aunque la generación de empleo, que está decididamente relacionada con la creación masiva de nuevas empresas lideradas por emprendedores, según cifras del 2008 era del 24,52%, lo que indica que 6,5 millones de personas en el país, se convierte en una herramienta esencial para la sociedad y para el fortalecimiento de la economía local, existen características relevantes de las microempresas, que limitan su oportunidad de supervivencia y éxito como: sus altos niveles de informalidad, sus bajos niveles de asociatividad, la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y el limitado acceso al sector financiero. (Montes, 2008).

Dado el valor que actualmente se le da al emprendimiento y a la vez, el desconocimiento de su impacto en la incorporación de los jóvenes al mundo laboral, se considera pertinente dar cuenta de la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los significados que construyen los jóvenes en torno al emprendimiento a partir de su experiencia en el desarrollo de proyectos autogestionados?

0.2 Fundamentación Bibliográfica.

Para un mejor desarrollo de la investigación que se va a realizar con respecto al problema planteado anteriormente, se hace necesaria la creación de un marco conceptual sobre las diferentes categorías implicadas dentro este. Cuando se escogió el tema para este trabajo, se hizo con el propósito de conocer cuáles son los significados que construyen los jóvenes de hoy en día basados en su experiencia, en el hecho de ser emprendedores y creer que no es necesario vivir siendo empleados, sino que por el contrario pueden salir adelante por sus propios medios. Pero también se hace necesario mostrar cuales son los factores que afecta en el desarrollo y creación de estos discursos, como los son la educación y el trabajo, dos ámbitos muy importantes en el desarrollo y mantenimiento en el campo laboral dentro de un mundo globalizado.

En Colombia, la población joven se encuentra entre los 15 y 30 años, población que según el último Censo realizado por el DANE en el 2005, se encontraba alrededor de 10,856,360, y esto no se aprovecha como debería ser para generar una mayor productividad y de la misma forma lograr que la economía mejore. Por el contrario, se pierde esta oportunidad; los jóvenes son marginados, y no tenidos en cuenta para lograr un mejor futuro. Se les cierran las puertas porque son muy jóvenes, no tienen trayectoria profesional o por que han estudiado mucho y eso exige que su trabajo sea menormente retribuido.

Al hablar de jóvenes es importante señalar como principal característica la diversidad, ya que por lo general se está buscando la homogenización y la generalización, a lo cual Pérez, (2002, citado por Cevallos, 2003) afirma que, “para hablar de juventud, es necesario tomar en cuenta un sin número de visiones y versiones”.

La juventud es una categoría que desde siempre ha despertado el interés de investigadores que desde todas las perspectivas han querido abordar las representaciones y significados que determinan esta “etapa de la vida”, pero más allá de la definición biologicista donde se da un rango de edad en el cual se “es” joven, nos parece adecuado utilizar la definición que da Cevallos (2003), donde señala que la juventud es una categoría, que parte de una lógica individual y colectiva diversa en la que confluyen éticas y estéticas, que hacen referencias a determinados estilos de vida, donde se vinculan practicas, imaginarios y sentidos, que están determinados por las situaciones y condiciones sociales que la posicionan en un tiempo y espacio específicos.

Sin embargo es necesario comprender que además de ser una categoría de análisis, la juventud es una condición que se construye socioculturalmente y que depende de factores como el género, la generación y la clase. Cada uno de estos aspectos influye de manera significativa en las representaciones que tanto jóvenes como el resto de la sociedad se hace acerca de esta etapa transitoria de la vida. Sin embargo, los análisis que se han hecho de esta condición, a veces resultan un poco sesgados y excluyentes (Margulis, 1998).

Aunque desde algunas lecturas los jóvenes son actores estratégicos para el país, debido a que poseen saberes, valores y sensibilidades propias y que, en campos como el de las tecnologías info-comunicativas, por vez primera tiene más competencia que sus padres y maestros (Muñoz, 2006. Pág. 26), también son considerados sujetos problema y son vueltos espectáculo, en la medida en que muchas de sus narraciones se las vincula generalmente con la violencia o las drogas, este hecho ha llevado a generar imaginarios sociales en el que aparece el joven como el “nuevo sujeto delictivo”, el “nuevo enemigo social”, creyendo la sociedad que efectivamente lo son. (Cevallos, 2003).

El problema del desempleo en los jóvenes es un tema que cada día se complica más y en vez de conseguir soluciones que respondan al fenómeno, la problemática se complejiza cada vez mas. Uno de los principales problemas de los jóvenes para ingresar al mundo laboral es la relación entre educación y trabajo, pues algunos de los jóvenes que entran al campo laboral son personas que en muchos de los casos estudian y trabajan al mismo tiempo, este es un tema que va ligado a la pobreza, pues muchos de estos jóvenes tienen la necesidad de trabajar para poder pagar su educación, pero a la vez tiene que ver con que, se desea ir adquiriendo un trayectoria laboral, debido a que cuando se sale de estudiar para conseguir trabajo se lo piden y es necesario. Además el desempleo en los jóvenes tiene mucho que ver con que la mayoría solo tiene una educación media y no alcanzan los niveles de exigencias que se piden actualmente para conseguir empleo. Es por esta razón que los que tienen un educación superior tienen mayores probabilidades, pero debido a su poca experiencia laboral tampoco les es muy fácil emplearse y más en algo que les guste o que tenga que ver con su campo (Rodríguez, 2004).

Del mismo modo el elevado desempleo juvenil también explica como los jóvenes viven en una constante de “prueba y error” para lograr la inserción al mundo laboral, mientras siguen estudiando (Rodríguez, 2004).

La difícil situación de los jóvenes respecto a la relación con el mundo del trabajo, es que a pesar de contar con más años de escolaridad que las generaciones precedentes, tienen mayores dificultades de insertarse y permanecer en el mercado de trabajo, presentando en Colombia tasas superiores de desempleo que las del conjunto de la población económicamente activa. (Jacinto, *Et al*, 1998).

La Tasa Global de Participación (TGP) urbana, es decir, la relación porcentual entre la población económicamente activa y la que está en edad de trabajar, indicador que refleja la presión sobre el mercado laboral, subió a un 64,2% en septiembre de 2009, frente al 62,4% en el mismo mes del 2008.

Para lograr cambiar toda esta situación en cuanto al trabajo con los jóvenes es importante que se logre una formación para el trabajo y para la vida para así brindar a los jóvenes orientación laboral y educativa. En la medida en que han cambiado los procesos de transición entre educación y trabajo, alargándose y complejizándose, ellos necesitan nuevos saberes para poder recorrer trayectorias con un sentido acumulativo (Jacinto, *Et al*, 1998).

En Colombia la mayor cantidad de población se encuentra entre los 15 y 30 años, 26,18% de la población total (DANE, 2005), es por esto que se hace necesaria una inversión económica, debido a que es una población estratégica y tienen una mayor capacidad productiva. Es por esto que se haría necesario que en un país como este, en donde la economía no es un punto fuerte se tuviera más en cuenta a esta población para poder generar una producción que saque a flote un país que se encuentra catalogado como “tercer mundo”, y esto generaría un cambio de concepción sobre quiénes son los jóvenes y que no solo son cosas negativas.

Cuando se habla de una formación laboral se hace necesario vincularlo con la educación, pues de allí es que los jóvenes empiezan a crear conocimientos y a tener encuentros y relaciones con el mundo laboral. Para los jóvenes es muy importante que su formación académica les brinde oportunidades y diferentes caminos que pueden llegar a tomar en el momento en que salen de la universidad, para ingresar a un mundo laboral, que se encarga de presentar limitaciones para que sean aceptados en empleos en los cuales podrían tener un buen desempeño gracias a su nivel educativo.

Además al plantear las dificultades de los jóvenes para insertarse en el mundo del trabajo, es importante tener en cuenta la evolución y la situación actual de la formación profesional, ya que es la que debería brindarles la formación inicial necesaria para esa inserción. La formación

inicial para la entrada en el mundo del trabajo era tradicionalmente conceptualizada como una combinación de educación general y específica, que permitiría insertarse en una ocupación ya existente y de ahí en adelante, ir mejorando mediante el aprendizaje en el trabajo. De aquí es que se han creado tantas formas de educar, para salir a afrontar y atender las diferentes ofertas laborales; en el caso de América Latina, éstas se constituyeron en: educación técnica o vocacional en la escuela secundaria formal, destinada a aquellos que se suponía entrarían al mundo laboral al terminar la adolescencia; formación profesional (FP) extraescolar para los trabajadores manuales que habían dejado la educación al terminar la primaria o en los primeros años de secundaria, dirigida a la enseñanza de habilidades específicas para un oficio u ocupación particular; y obviamente, la formación profesional universitaria para aquellos que llegaban a un nivel más avanzado, en el desarrollo de sus capacidades (Gallart, 2003).

Pero estos tipos de educación que se fueron transformando a medida que pasaban los años, pues gracias a lo que se conoce como “globalización”, que es total mente coherente con las demandas del mundo empresarial., se ha transformado el rol de la educación. Según la autora M^a Antonia Gallart (2003):

“La educación técnica tendió a ser sobrepasada por los cambios tecnológicos y organizacionales del trabajo, de manera que la formación escolar se distanció de la realidad del mundo del trabajo. Por otro lado, los estudiantes que terminaban la escuela técnica, no resignados al tipo de ocupaciones y salarios a los que se suponía destinada su formación, intentaban acceder a carreras universitarias, con desigual suerte según la calidad de sus escuelas de origen. La formación profesional, estructurada en las grandes instituciones de formación profesional (IFP) como respuesta a la industria de sustitución de importaciones, y originalmente destinada a calificar a las primeras generaciones de obreros industriales, evolucionó en dos aspectos: el primero fue la tendencia a capacitar a personas de mayor nivel educativo, que se convirtieron en sus usuarios cuando la educación se expandió y el mercado de trabajo se volvió más exigente, dejando de lado a los que no habían llegado a completar los niveles de educación formal considerados óptimos para la ocupación a la que se dirigían. En segundo término, las estructuras burocráticas de muchas IFP hicieron que los cursos se prolongaran y subsistieran más allá de la demanda real del sistema productivo, y que en muchos casos fueran obsoletos. Finalmente, la universidad

tendió a convertirse en una formación larga en profesiones liberales, con una tardía adaptación a las nuevas demandas de formación flexible e integrada. La continuidad y peso de la demanda social por educación, en un contexto de diferenciales salariales crecientes entre niveles de instrucción, movilizó aún más este proceso de expansión desigual y con escasos controles de calidad y relevancia”.

Es así como se llega a la situación actual, en donde se ven sujetas a constantes cambios tanto la educación técnica como la profesional, ya que se promueven sistemas más flexibles de capacitación sometidos a las demandas de las empresas y en la cima del sistema educativo, se cuestiona la relevancia de la educación universitaria y su masividad, surgiendo opciones por carreras cortas y nuevas institucionalidades que permitan una mayor adaptación al mundo del trabajo. (Gallart, 2003).

Por esta razón, la gran transformación de la universidad en esta época, se encuentra en la reinención de su identidad en el imaginario social y a partir de ella, de sus prácticas y modos de actuar. Actualmente se encuentra en debate si estas transformaciones suponen el desplazamiento de la universidad como referente cultural básico de la sociedad para adquirir en adelante el reglamento que poseen las empresas que prestan algún servicio a la sociedad. Si esta apreciación es correcta, la universidad dejaría de ser “institución” de la sociedad para pasar a ser tan sólo una “organización” del mercado. Es decir, se puede evaluar que las universidades públicas, no funcionan como empresas del mercado ni como burocracias estatales. Las relaciones entre el concepto organizacional de empresa y la estructura de la universidad pública y/o privada es apenas un desarrollo preciso en algunos países (Zerda, 2008).

Actualmente en Colombia la gran mayoría de las universidades cuentan con carreras las cuales requieren de 5 años (10 semestres), para terminarlas, pero en la actualización de la formación educativa universitaria se está buscando la manera de reformar esto, pues se busca reducir a cuatro años las carreras profesionales, para que lo jóvenes tengan mayor tiempo de productividad. Es por esta razón que existe una institución como el SENA la cual no solo forma a jóvenes con educación técnica, sino que también presenta estudios con menor duración y que se encuentran a la vanguardia de lo que exige la sociedad laboral actualmente.

La formación profesional para los jóvenes en general, es un tema que se encuentra dentro del proceso de la oferta laboral, definida y estructurada desde grandes instituciones educativas con financiamiento asegurado, a una formación de demanda buscando un difícil equilibrio entre el

requerimiento social por formación y las necesidades de las empresas. Esto conduce a que aunque un joven haya tenido acceso a una formación educativa de calidad y reconocimiento, las posibilidades de conseguir un buen empleo, son muy difíciles de pronosticar, en la medida en que existen variables que pueden reducir la posibilidad de inserción y otras que lo pueden favorecer, por ejemplo la experiencia laboral que tenga, la habilidades y destrezas que posea, el grado de capacitación en áreas afines, entre otras. Sumado a esto existe una implicación, en la procedencia universitaria del profesional, que además de estar mediada por las políticas públicas o privadas, esta mediada además, por el nivel académico logrado, el cual en muchas ocasiones llega a ser un punto de quiebre entre el nivel profesional, el técnico o tecnólogo por el nivel de salario que podrían recibir (Gallart, 2003).

Varias características del sistema educativo en los países de América Latina conspiran contra los objetivos señalados. La primera es la duración real de la escolaridad para grandes sectores de la población que abandonan tempranamente la educación. La segunda es la falta de relevancia de la formación ofrecida y su conexión con las exigencias reales de los empresarios y de la demanda laboral actual. La tercera es la existencia de trayectorias educativas diferenciadas según los orígenes socioeconómicos. La consecuencia ha sido que en lugar de un sistema educativo único, existan múltiples tipos entre el Preescolar y la Universidad que se corresponden a los distintos estratos socioeconómicos de la sociedad. Los que atienden a la población de más bajo nivel apenas comprenden la Educación Primaria, mientras que los especializados en los estratos más elevados comienzan con una Educación Inicial privada de alto status y finalizan en un post-grado de una Universidad prestigiosa en un país desarrollado (Gallart, 2003).

Es predecible que en una sociedad diferenciada se estratifiquen los sistemas educativos. Pero el tema es que exista una posibilidad de movilidad entre un sub-sistema y otro y que, incluso entre los académicamente más bajos, se transmita un capital o un patrimonio de conocimientos adecuados para favorecer dicha movilidad. El reto entonces para los sistemas educativos en general, y para las reformas actualmente implementadas, es llegar a formar un grupo unificado de jóvenes en un nivel aceptable de competencias: sólo los que las obtengan podrán ubicarse en los espacios ocupacionales actuales y futuros, y no quedar reducidos a la exclusión o a desempeñar trabajos marginales y precarios, sin posibilidad de aprendizaje. Se hace necesario destacar que estas competencias, impartidas en el sistema educativo o cubiertas por políticas de formación no formal compensatorias y remediales, son la base de la capacitación más específica,

tanto teórica como práctica, y del aprendizaje en el trabajo, los cuales constituyen los otros dos componentes clave de la formación para el trabajo (Gallart, 2003).

La educación es uno de los factores determinantes en el nivel y calidad de la inserción laboral y social. Son notorios los avances de la región, pero persiste la división y los distintos niveles de calidad dentro de la oferta formativa de la enseñanza formal. Esta división actual se manifiesta principalmente en el acceso a la educación de calidad. Las grandes masas de alumnos latinoamericanos asisten a universidades que no cuentan con los niveles de aprobación exigidos por el Ministerio de Educación. En cambio la calidad de la educación impartida en las universidades elitistas se puede comparar a la de los países desarrollados. (Abdala, 2004).

Sin embargo, la difícil situación de los jóvenes respecto a la relación con el mundo del trabajo puede sintetizarse a través de unas pocas tendencias notables. A pesar de contar con más años de escolaridad que las generaciones anteriores, tienen mayores dificultades de insertarse y permanecer en el mercado laboral, presentando tasas superiores de desempleo que las del conjunto de la población económicamente activa. Esta situación no afecta a todos los jóvenes por igual, sino que está fuertemente marcada por las desigualdades sociales. Especificando la situación, puede señalarse, que los jóvenes presentan las mayores tasas de desempleo y subempleo, y las peores condiciones de contratación; en toda América Latina, alrededor de 5,5 millones de jóvenes se encuentran desempleados. En la actualidad, existe una gran concentración de jóvenes desempleados en los grupos vulnerables: las mujeres y los menos educados. En tercer lugar, los jóvenes entran al mercado de empleo en una situación precaria, en trabajos sin protección y sin estabilidad; y lo que es peor, sus posibilidades de aprender en el trabajo son escasas. Como se ha dicho, esto se da en medio de una paradoja: los adolescentes y jóvenes han mejorado su inserción en la educación formal y en términos generales, se observan tendencias positivas en cuanto a la disminución del analfabetismo, al aumento de la cobertura de la enseñanza primaria e incluso de la media. Sin embargo, esto no se opone para que el promedio de años de escolaridad de la población económicamente activa sea de cinco años. Son conocidos los problemas de calidad de los sistemas educativos, los que además presentan fuertes tendencias a la segmentación: por un lado, sitios educativos de alta calidad a los que acceden los sectores sociales más favorecidos, y por otro lado, recintos educativos de baja calidad en términos de recursos económicos, didácticos, humanos, etc., a los que acceden los sectores más desprotegidos. (Jacinto, *et al*, 1998).

Los cambios continuos en la tecnología y en la organización del trabajo cuestionan la rigidez de los sistemas de formación dirigidos a ocupaciones específicas; se tiende a poner cada vez más el énfasis en las competencias de empleabilidad correspondientes a la formación general, fundamentalmente impartida en la educación formal, la que permite la adaptación a los cambios y el aprendizaje de nuevos roles y calificaciones. Esta formación debería ser, por razones de equidad, patrimonio de todos, y en particular de todos los jóvenes que entran en el mercado laboral. Las competencias de empleabilidad son los fundamentos, conocimientos y habilidades necesarias para encontrar y conservar un buen empleo. A partir de estas características se desarrollan cinco competencias: manejo de recursos humanos y económicos; competencia interpersonal de trabajo en equipo y relación con clientes y jefes; adquisición y evaluación de información; comprensión de interrelaciones complejas; y manejo de tecnologías usuales. La sola enumeración de estas competencias destaca cuán ambiciosa es la tarea de la educación para el trabajo y las dificultades de llevarla a cabo; es también notable la distancia entre los logros actuales y esa meta.

El empleo y el desempleo son sin lugar a dudas parte del interés investigativo en la actualidad, ya que los efectos de estos dos fenómenos actúan sobre todos los grupos sociales sin discriminación, el problema del desempleo no es solo de personas de escasos recursos también esta trascendiendo hasta los escenarios educativos más privilegiados. El fenómeno del desempleo se evidencia de forma más crítica, en la medida que existe un crecimiento cada vez mayor de la población económicamente activa, que demandan oportunidades laborales justas y adecuadas para la supervivencia, debido a este desequilibrio entre oferta y demanda, las tasas de desempleo tienden a aumentar cada día mas. Y estas tasas de desempleo recaen sobre los grupos más jóvenes de la población, grupos intermedios de educación, y grupos con una educación muy superior. (Baldion y Sarmiento, 2003).

Abordando la problemática desde los datos estadísticos, las cifras presentadas por Ernesto Rodríguez (2004), señalan que los jóvenes representan alrededor del 50% del total de desempleados en casi todos los países de América Latina. En Colombia según cifras de una investigación del CID (Universidad Nacional de Colombia) para el Minprotección Social señala que el desempleo golpea con mayor fuerza a los trabajadores de este grupo (jóvenes) y particularmente a los más pobres. La tasa de desempleo en este rango llegó a 28,9% en el 2006. Los jóvenes están en el peor de los mundos del mercado laboral: son casi la mitad de los

desempleados y no alcanzan a ser la cuarta parte de los ocupados. Según las últimas cifras del DANE, del trimestre agosto-octubre del 2008, la tasa de desempleo nacional fue de 10,8 por ciento mientras que la de los jóvenes fue de 19,9 por ciento. Los ocupados en todo el país sumaron 17,6 millones, de los cuales, 3,9 millones eran menores de 26 años. (Correa, 2010).

Estas cifras pueden corresponder al hecho que en Colombia el trabajo es permitido a partir de los 18 años, pero no es posible utilizar este argumento para un fenómeno que va en aumento, las explicaciones frente a la problemática han abordado muchas temáticas, como la tendencia de los empleadores a preferir el trabajo adulto, por tener características que definen las formas de trabajo en la actualidad y son la experiencia, los hábitos de trabajo desarrollados, la preparación profesional o calificada entre otros. Pero no es suficiente basarse en este tipo de argumentos, sino que es necesario abordar el fenómeno como una problemática estructural, que además del desempleo, está compuesto por una serie de procesos que se articulan y componen un sistema que determina las nuevas formas de inserción laboral y de exigencias para el trabajo.

Para poder entrar a analizar la situación actual del trabajo en Colombia, es necesario comprender que este fenómeno se desarrolla en gran medida determinado por las características y exigencias de un proceso mundial conocido como la globalización. La definición de este concepto depende de las posiciones teóricas y políticas que se asuman. La globalización es un término complejo, que ha sido uno de los más utilizados en la política y la economía en las últimas décadas, pero que debido a la multiplicidad de subprocesos y consecuencias que lleva consigo, no cuenta con una definición clara y unificada, por el contrario existen muchas definiciones que surgen desde las teorías y áreas del conocimiento que han querido abordar el fenómeno desde sus implicaciones y consecuencias más evidentes.

Para Imer Flores (1998), la palabra globalización tiene tres características principales, es ambigua ya que puede referirse a un producto, un proceso o un resultado. Es vaga; ya que no cuenta con criterios que definan sus características definitorias y además es emotiva ya que basta con nombrarle para que sean despertadas emociones y opiniones. Es así como este autor señala que el término globalización puede significar al menos dos cosas; una actividad o proceso que implica acciones globales y un producto o resultado que indica efectos globales. En general este proceso consiste en la universalización de determinados modelos de valor; por ejemplo, el reconocimiento general de los principios liberal democráticos y de los derechos fundamentales;

que puede entenderse además como la generalización del modelo de consumo capitalista. (Hirsch, 1996).

La esencia de la globalización no se contiene en el aumento de las cifras de comercio e inversión, ni el porcentaje de la soberanía nacional, sino en la nueva forma de pensar sobre el espacio y el tiempo económico y social. Pues las empresas, los trabajadores, estudiantes e incluso los niños que ven televisión o usan internet en la vida, están reconceptualizando su “mundo”, lo que hace que este se defina como un lugar de producción, de trabajo, de vacaciones o simplemente como una fuente de información. Esto tiene el doble efecto de crear grandes posibilidades sobre la interacción global y de recompensa cada vez más la capacidad del trabajo arduo para obtener e interpretar información. (Carnoy, 2000).

Los efectos globales del proceso no son de un solo tipo, y por esto es posible entender que existen muchas formas de la globalización que aunque están en interacción tienen un impacto variado en los diferentes tipos de sociedades a nivel mundial, existe una globalización científica y tecnológica, pero también y más evidente aun existe una globalización económica y política y en la actualidad se habla de una globalización cultural. Sin embargo este proceso no es actual, algunos autores lo ubican en el inicio mismo de la humanidad, y lo desplazan a través de los intercambios y conquistas mundiales, desde hace miles de años, los comerciantes empezaron a llevar mercancías de una parte del mundo a otra, cruzando mares y océanos, convirtiéndose así en los primeros agentes de la globalización. Pero mas allá de la labor de los comerciantes fue el poder de la conquista lo que le dio, el valor y alcance a la globalización ya que; conquistar significaba una globalización en ambas direcciones, en la medida en la que los pueblos o imperios conquistadores fueron influenciados por los pueblos y sujetos conquistados y en sentido inverso. (Chanda, 2002).

Es en este momento en donde entra a jugar un término que se está usando de una forma que permite analizar de una mejor forma que sería la globalización y porque afecta tanto a una población tan vulnerable como lo es la juvenil. Para tener claro el término *Neoliberalismo* se hace necesario tomar en cuenta la definición dada por Francisco Escobar (2007), quien dice que “se puede definir al Neoliberalismo (capitalismo) como una doctrina esencialmente económica y política caracterizada por el protagonismo de los entes privados en los gobiernos, reemplazando al Estado social y con ello el apoderamiento de los medios de producción; la acumulación interminable de capital; la orientación mercantilista de la vida, basando todo en los conceptos de

oferta- demanda- competitividad, dando al mercado un papel fundamental en el desarrollo de las acciones del ser humano, privilegiando siempre a las personas más acaudaladas”. Esta corriente brinda la oportunidad de encontrar diferentes maneras de desarrollarse dentro de los contextos y oportunidades que brinda la globalización para lograr las metas propuestas por cada persona. En el neoliberalismo se puede encontrar una forma de posición alterna, en donde se encuentra que son los jóvenes los que más entran en esta categoría pues son ellos los que más se oponen a un capitalismo cerrado y a las pocas oportunidades que se les brinda. (Rose, 1997).

Es importante señalar que el neoliberalismo no apunta únicamente a un modelo socioeconómico, sino también a una nueva alineación de la conducta personal con diversos objetivos sociopolíticos. Es decir, el neoliberalismo produce una recodificación del papel del Estado, pero también del lugar del sujeto. De ahí que, siguiendo la terminología empleada por Foucault (Citado por Gómez, *et al*, 2003) y sus continuadores, se considera el neoliberalismo como una racionalidad política. El concepto de racionalidad política, si bien admite una definición del ejercicio del poder, no se reduce a una moral, a un saber o a determinadas codificaciones de lenguaje, sino que hace referencia al conjunto de discursos y prácticas que configuran la individualidad de modo funcional a las redes de poder presentes en una sociedad determinada. Estos programas racionalizados o conjunto de discursos y prácticas estructurados por un objetivo más o menos consciente de regulación social son denominados, desde este enfoque, tecnologías. Tecnologías entendidas como procedimientos prácticos que pretenden conformar, normalizar, guiar, instrumentalizar, modelar las ambiciones, aspiraciones, pensamientos y acciones de los sujetos, a efectos de lograr los fines que se consideran deseables. Así, las racionalidades políticas se despliegan, materializan y concretan a través de las distintas tecnologías. Por ello, las estrategias tecnológicas sólo son separables por medio de un análisis. Desde esta perspectiva, se defiende el carácter, no sólo histórico sino político de la subjetividad. Los individuos son integrados a condición de que su individualidad sea moldeada de una determinada forma y sometida a un conjunto de patrones muy específicos que responden a determinados intereses sociales y políticos. (Gómez, *et al*, 2003).

La importancia que han adquirido términos como neoliberalismo y globalización hacen necesario que se realice una mejor investigación en sus relaciones para evitar las frecuentes confusiones que se puedan presentar. Es así que ha surgido una argumentación neoliberal de la globalización, razón por la cual se presentan una constante confusión entre ambos términos. Pero

es importante resaltar que también existe una clara crítica a este concepto, pues se hace evidente que es una forma de reconocer que existen diferentes obstáculos que suelen afectar la creación de experiencias innovadoras, que se encuentran atrapadas en lo específico debido a su aislamiento y escaso significado con respecto a las diferentes experiencias que se pueden vivir. (Rose, 1997).

Es así como todas las formas de intercambio cultural, étnico, económico y político, marcaron nuevas estrategias de interacción entre los pueblos, que sin duda alguna, lograron llegar a transmitirse cada vez más alrededor del mundo. Una clara forma de interacción actual, es el mercado mundial, el cual permite evidenciar las paradojas de la globalización que son:

“la aparición de la globalización cultural lleva consigo la aparición de nuevos símbolos culturales, por su parte hoy en día no existen límites para la información, cada día es más grande y se puede adquirir con mayor rapidez. Aparece el concepto de globalización como la necesidad de manejar las relaciones a nivel global y local, considerando la apropiación a nivel local de algo que es global, además de la globalización, surge el universalismo y el particularismo, como la existencia de determinados factores que son universales pero dependiendo de la región adoptan características propias. Además la globalización genera un proceso de concentración y centralización en el capital, poder, información, riqueza, etc. y descentralización en las sociedades que lo viven, ganan por lo que reciben de fuera pero pierden lo propio”
Beck, (2009).

En este punto es necesario señalar que la globalización ha tenido la posibilidad de avanzar a lo largo del tiempo por un factor importante; la interrelación de tres factores fundamentales, el primero consiste en la existencia de un sistema mundial capitalista, en el cual se evidencia la eliminación de distancias y fronteras, que además favorece la existencia de un solo sistema para todos, que conlleva una maximización de beneficios, la formación de estructuras estatales con orden interno y externo y la masificación del trabajo en condiciones de explotación. El segundo factor es la constitución de una política post-internacional, que hace referencia a la capacidad de los actores nacionales de compartir espacio con entidades internacionales, transnacionales, sociales etc. Y el tercer factor es estar dentro del Marco de una política gubernamental de neoliberalismo a nivel mundial.

En efecto el proceso de la globalización lleva consigo claros efectos sobre la vida humana, estas consecuencias afectan directamente aquellos cánones existentes que aunque antes no tenían

forma de juicio ahora son fácilmente diluibles, este es el caso de los usos del tiempo y el espacio, que aunque antes eran exactos, sin variaciones, sin posibilidades de modificación, diferenciados, ahora son diferenciadores, modificables, e inexactos, y que en general responden al crecimiento de los medios de comunicación pero a la vez a la capacidad de acceder a ellos de forma más amplia y barata.

Otra consecuencia directa de la globalización está en la forma de entender y acceder al trabajo, las formas tradicionales están desapareciendo y, las nuevas formas de comunicación y de interacción generadas por la globalización han generado que las personas creen formas de trabajo que además de solucionar problemáticas como el desempleo o subempleo, son respuestas a una búsqueda por acceder a estos nuevos escenarios de la globalización.

El trabajo está sufriendo un profundo cambio, que no solo se dirige a las herramientas que constituyen el quehacer de las labores a desarrollar, sino incluso su propio sentido. Existen dos elementos que determinan esta transformación del trabajo y son por una parte la existencia cada vez mayor de la flexibilidad laboral, y por el otro la organización de las interconexiones en redes de las empresas y de los individuos dentro de las empresas Carnoy (2000).

Carnoy (2000), define por flexibilidad, la capacidad de adaptación constantes del tipo de trabajo y el tiempo a productos, procesos y mercados cambiantes, estos factores determinan una capacidad cada vez mayor de autonomía de los trabajadores en el proceso laboral; en la actualidad se exige como requisito para entrar a un trabajo la disponibilidad completa para movilizarse dentro y fuera de la compañía.

La interconexión en red señala una nueva lógica empresarial donde las formas y estructuras de la organización son reactivas y cambiantes en diferentes niveles. Que responden significativamente a las nuevas tecnologías de la información, que en general favorecen la interdependencia, la interacción y la obligación de adaptarse a un entorno que en cada momento cambia. Basta con tener acceso a un correo electrónico, a las redes sociales para darse cuenta que no existen en estas nuevas formas de trabajo límites especiales o temporales, la mayoría de los trabajadores no tienen que abandonar su puesto para realizar muchos trabajos, que pueden corresponder a muchas empresas es una forma de estar interconectados al mercado laboral.

Según Carnoy (2002), esta nueva lógica de trabajo produce dos efectos principales: el primero es que los individuos o las empresas que no son capaces de vincularse a estas redes flexibles quedan gradualmente fuera de mercado por la competencia y el segundo consiste en que

la flexibilidad del trabajo produce una individualización de las tareas laborales, estos efectos no tendrían tanto impacto si no estuvieran mediados por la tecnología.

Las nuevas dimensiones de comunicación, configuran una actual forma de reestructuración de las organizaciones, por que crean nuevos tipos de posibilidad de interconexión y contribuye a definir la forma económicamente más eficiente de producir un determinado producto o servicio; que favorece una forma de economía global que funciona en tiempo real. (Carnoy, 2000).

Una idea fundamental de este texto es que el trabajo también esta globalizado pero exceptuando los niveles superiores de la mano de obra profesional, este fenómeno se evidencia en al creciente culturización de las economías altamente desarrolladas, y esto responde a que el concepto antiguo de una forma de trabajo segura, permanente y duradera está desapareciendo, dando lugar al fenómeno transformador llamado por el autor flexibilidad, que adopta dos formas principales, la primera en la cuales “ la mejor vía de mejorar la productividad desarrollando entornos laborales de elevado rendimiento basados en la formación y participación de los trabajadores, los insectos salariales y la seguridad en el empleo”. Y la segunda forma que consiste “la vía secundaria de reducción de los costes laborales mediante la subcontratación del trabajo, contratos laborales eventuales y a tiempo parcial” (Carnoy, 2000).

Estas dos formas de la flexibilidad son utilizadas simultáneamente en muchas empresas, pero ellas no son las únicas beneficiadas, algunos profesionales complementan su trabajo principal, aquel donde deben cumplir una jornada de trabajo determinada, y aumentan sus ingresos mediante la realización de trabajos de consultoría o aquellos tipos de trabajo donde no requieren un horario estricto. Sin embargo la flexibilidad creciente no es un sinónimo de desarrollo o crecimiento laboral por el contrario Carnoy (2000), en el texto señala que esta flexibilidad creciente hace entrar en decadencia al empleo.

Debido al mercado laboral secundario, cada vez se aumentan los empleos sin salida: empleos que no conducen a otro empleo mejor remunerado, si no que conducen a trabajos mal remunerados, que no son mas que el resultado de los profundos cambios entre empresario y empleado, que según el autor tiene cuatro elementos fundamentales:

- La idea de tiempo cambia ya que el trabajo flexible significa menos tiempo de empleo.
- La concepción de permanencia pasa a ser un compromiso a plazo fijo sin la promesa de un empleo fijo.

- La localización ya no es sinónimo de la sede de la organización ahora muchos de los trabajadores no se encuentran en la planta física de la empresa.
- Y por último la idea del contrato social entre empresario y empleado deja de lado el contrato tradicional basado en derechos, protecciones y obligaciones recíprocos y se basa únicamente en un contrato por prestación de servicios.

Estos cuatro elementos se articulan con fenómenos como la educación para el empleo y logran generar en consecuencia el retorno gradual al autoempleo, que a pesar de ser una de las formas dominantes del sistema laboral, da como resultado nuevas problemáticas debido a los recursos necesarios para la creación, consolidación y afianzamiento de los proyectos auto-gestionados de emprendimiento.

Además del autoempleo ha surgido la feminización de los mercados laborales, debido al rápido aumento de la presencia de mujeres trabajadoras que han podido dar respuesta a las exigencias de la flexibilidad, para hacer de la movilidad laboral una clara ventaja para el manejo de las labores domésticas. Sin embargo aunque la flexibilidad de los mercados a permitido la rápida expansión del empleo y la incorporación de un gran número de trabajadores, principalmente mujeres; estas nuevas formas de empleo generalmente son mal pagos, y en la mayoría de países a significado una rotación laboral muy amplia y una distribución de los salarios desigual tanto para hombre como para mujeres.

Estas transformaciones se dan además en las formas de considerar el trabajo ya que aunque a lo largo de la historia el trabajo ha tenido diferentes connotaciones económicas, políticas, sociales y culturales, que han cambiado desde considerarlo como una actividad de esclavos hasta ser identificado como un elemento esencial a la naturaleza del hombre llegando así a ser su capacidad de dignidad y su herramienta para llegar a convertirse en la forma de satisfacer las necesidades y el espacio para generar relaciones sociales. (Barrero, 2009).

Además de estos tipos de transformaciones del trabajo, en la actualidad los discursos se centran en pronosticar el futuro del trabajo o el trabajo del futuro, donde quizá una de las respuestas sea la independencia (Mora, 2009). Esta respuesta hace referencia a proyectos de emprendimiento que además de responder a las necesidades de vincularse laboralmente cuentan con una preparación previa que se señalará más adelante, y además con una serie de exigencias, que van desde contar con un apoyo económico hasta tener habilidades profesionales atractivas

para el mercado, pasando por contar con el conocimiento de por lo menos una lengua extranjera, tener un portafolio de servicios y principalmente visión para crear empresa. (Mora, 2009).

Como se señalaba anteriormente debido a las transformaciones del trabajo, que se han dado por las exigencias de la globalización han surgido además en respuesta a la deficiente oferta laboral, muchas personas que en la actualidad se vinculan a proyectos auto gestionados, con el fin de conseguir ingresos económicos que les permitan subsistir y en algunos casos aplicar los conocimientos obtenidos en algún tipo de formación académica, técnica o tecnológica.

Tal como se señalaba en apartados anteriores, el tema del emprendimiento ha tenido un gran impacto en la formulación de políticas públicas para la educación basadas en iniciativas de emprendimiento, para este fin fue creada una ley “De fomento a la cultura del emprendimiento” Ley 1014 del 26 de Enero de 2006, donde en las disposiciones generales se decreta que un emprendedor es aquella persona con capacidad de innovar; entendida ésta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Y el emprendimiento como una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

En esta ley además se presenta La Red Nacional para el Emprendimiento, adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, o quien haga sus veces, que esta integrada por delegados de las siguientes entidades e instituciones:

1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien lo presidirá.
2. Ministerio de Educación Nacional.
3. Ministerio de la Protección Social.
4. La Dirección General del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.
5. Departamento Nacional de Planeación.
6. Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología "Francisco José de Caldas", COLCIENCIAS.
7. Programa Presidencial Colombia Joven.
8. Tres representantes de las Instituciones de Educación Superior, designados por sus correspondientes asociaciones: Universidades (ASCUN), Instituciones Tecnológicas (ACIET) e Instituciones Técnicas Profesionales (ACICAPI) o quien haga sus veces.

9. Asociación Colombiana de pequeñas y Medianas Empresas, ACOPI.
10. Federación Nacional de Comerciantes, FENALCO.
11. Un representante de la Banca de Desarrollo y Microcrédito.
12. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, designado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
13. Un representante de las Cajas de Compensación Familiar.
14. Un representante de las Fundaciones dedicadas al emprendimiento.
15. Un representante de las incubadoras de empresas del país.

Esta red plasma la urgente necesidad de interacción entre los diferentes escenarios políticos, educativos, económicos y sociales en Colombia, para llevar a cabo las diferentes estrategias de emprendimiento en el país, ya que se hacen necesarias este tipo de alianzas para lograr la creación de los tres pilares en la política del emprendimiento. La formación profesional, la educación, y en general, el aprendizaje en el marco de la productividad y el pensamiento empresarial. (Montes, 2008).

En esta ley también señala que la formación para el emprendimiento, debe buscar el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que busquen entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo, compuesto por organizaciones públicas y privadas. Además de estos objetivos la educación debe incorporar, en su formación técnica lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante este en capacidad de crear su propia empresa, adaptarse a las nuevas tecnológicas y el avance de la ciencia, de igual manera debe favorecer una actuación como emprendedor desde su puesto de trabajo.

Los principios generales que señala la ley 1014 del 26 de enero de 2006, que rigen toda actividad de emprendimiento son:

“La formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo de la investigación y aprendizaje permanente. El fortalecimiento de procesos de trabajo asociativos y en equipo entorno a proyectos productivos con responsabilidad social.

Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad”.

El fenómeno del emprendimiento puede definirse, dentro de los múltiples significados que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue una persona con un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. A lo largo de la historia, el hombre ha atravesado períodos de progreso y de cambio en su sociedad. Actualmente el mundo está modificándose velozmente, y los fenómenos de desempleo y exclusión están siendo cada vez más preocupantes, sobre todo en países como el nuestro. Ante esta falta de empleo comienza a vislumbrarse como una oportunidad el autoempleo, es decir la propia generación de trabajo. En consecuencia, el concepto de emprendimiento, si bien ha sido importante a través del tiempo, últimamente ha cobrado mayor relevancia para nuestra sociedad. (Formichella, 2004).

Junto a la definición anterior de emprendimiento, Kundel (1991, citado por Formichella, 2004), define este fenómeno como *“La actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio”* y Stevenson (2000, citado por Formichella, 2004) *“Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad”*.

El emprendimiento es llevado a cabo por un sujeto al que se le denomina emprendedor. El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es una persona que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Tiene iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores. (Formichella, 2004).

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la sociedad. A su vez, es una persona que no sólo le surgen ideas, sino que también es lo suficientemente flexible como para poder adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea

positivo o negativo. Tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente. Es un individuo positivo, pero no sólo para sí mismo, sino que genera un ambiente positivo a su alrededor y este entorno le favorece para alcanzar las metas que se proponga. El emprendedor no piensa su proyecto en forma limitada, sino que siempre tiene visión de futuro. (Formichella, 2004).

Una de las características más importantes de una persona emprendedora es el de actuar bajo la incertidumbre, hecho que los distingue, si bien el término se asocia especialmente a quien comienza una empresa comercial, también puede relacionarse a cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto. La diferencia entre el emprendedor y una persona común, la establece su actitud, esta afirmación lleva a considerar el concepto “emprendedor” como una categoría es determinada por consideraciones de orden psicológico, de allí la importancia de abordar el fenómeno en este trabajo de grado. (Formichella, 2004).

El emprendimiento además es llevado a escenarios excluyentes entre lo económico y lo psicológico en la medida en que o se le atribuyen sus características a los esquemas comportamentales o motivacionales, o se reduce a una oportunidad de generar rentabilidad económica. Esta posibilidad de atribución a estos dos escenarios es debido a que la psicología responde a los valores del liberalismo con la comprensión de un sujeto que en la actualidad debe ser sobre todo “emprendedor”, pero el problema radica en que la psicología a olvidado integrar a esta comprensión los contextos y las estructuras sociales a los cuales las personas están vinculados, este hecho marca una diferencia radical en los recursos y herramientas que podrían cimentar el proceso en personas de diferentes orígenes y marca una diferencia radical en la posibilidad de alcanzar la actitud y características que el sistema económico y político guiados por el psicológico quisieran. (Formichella, 2004).

El emprendedor debe tener entonces un acercamiento activo al trabajo y a la automotivación y se deben identificar también por su iniciativa personal que se describe por:

1. Ser consistentes con la misión de la organización.
2. Tener un enfoque a largo plazo.
3. Estar dirigidos hacia los objetivos y orientados a la acción.
4. Ser persistentes al afrontar barreras y contratiempos.
5. Automotivación y proactividad. (Morian, Trejo y Palací, 2001)

Muchos consideran que tener éxito al realizar una actividad es una cuestión de suerte, sin embargo es importante tener claro cuáles son las verdaderas causas que provocan que un emprendimiento resulte favorable, siendo necesario destacar que en realidad, el éxito se relaciona estrechamente con la actitud de quién lleva adelante el trabajo pero no únicamente. También es necesario considerar las herramientas que el sistema laboral y educativo, brindan para consolidar los recursos necesarios para responder a las exigencias de la oferta y la demanda laborales. (Formichella, 2004).

La categoría de emprendimiento debería articular el contexto, las herramientas y las características del sujeto innovador, que además de orientarse a introducir un posible cambio, que puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros, debe preocuparse por generar proyectos que se sostengan a pesar de las fuertes demandas del entorno, que sean proyectos reales y que brinden respuesta a la problemática inicial del desempleo. (Formichella, 2004).

Sin embargo aunque la productividad o la innovación no son procesos negativos, si pueden suponer resultados no del todo positivos ya que existe un bajo porcentaje de supervivencia de empresas pequeñas y medianas recién creadas bajo programas de emprendimiento, combinado con el limitado crecimiento de la mayoría de las pequeñas empresas insinúa que la contribución al empleo es limitada, lo cual no es acorde con plantear la segura disminución del desempleo, que es el fin de este tipo de proyectos por parte del gobierno. (Formichella, 2004).

Por otra parte, para poder analizar la relación existente entre los conceptos de educación y de emprendimiento, es necesario definirlos. Es interesante la definición expresada por las Naciones Unidas (1968), sobre la educación; según la cual el concepto de educación “*incluye toda una gama de medios complementarios por los cuales se transmiten el conocimiento, los valores y las especializaciones, y se modifican los patrones de comportamiento*”. Comprender la relación entre estos conceptos ayuda a explicar la pregunta frecuente que surge al estudiar el tema del emprendimiento, y que tiene que ver con si los emprendedores nacen o se forman. Según Silvia Sioli de Torres Carbonel, (2002, citada por Formichella, 2004) quien expresó que: “*Si la educación es el medio por el cual se logra modificar actitudes y comportamientos, casi diría que hay una relación absoluta entre educación y emprendimiento; vale la pena, entonces, pensar en educar a los emprendedores. Puede ser que haya muchos emprendedores que nazcan, pero seguro que todos necesitan hacerse y capacitarse como tales*”.

Ahora, es importante también desarrollar otra relación la cual surge del emprendimiento y el desempleo. Audretsch (2002, citado por Formichella, 2004), quien afirma que: *“la relación entre desempleo y emprendimiento es ambigua. Por una parte, al existir desempleo disminuye el costo de oportunidad de encarar un emprendimiento. En este caso el aumento del desempleo guía el inicio de actividades independientes porque ha bajado el costo de oportunidad de estar empleado en una empresa”*. Sin embargo dado que el desempleado tiende a poseer bajas dotaciones de capital humano y poco del talento requerido para empezar y sostener una nueva firma, en este aspecto, la alta tasa de desempleo se asocia con un bajo grado de inicio de actividades independientes. Por otro lado, también hay que considerar que si aumenta el número de emprendimiento, tiende a disminuir el número de desempleados. Porque el emprendedor ya no está desempleado y porque de su emprendimiento pueden surgir nuevos puestos de trabajo. (Formichella, 2004).

Pero ¿puede el emprendimiento garantizar los beneficios que ofrecen las formas tradicionales de trabajo para los empleados y sus familias?, efectivamente al iniciar el proceso el índice de desempleo disminuye pero cuales las condiciones económicas que se necesitan para iniciar y mantener los procesos de emprendimiento son muy altas hecho que hace que no cuenten con una gran esperanza de consolidación. (Formichella, 2004).

Es importante destacar que por medio del emprendimiento no sólo puede disminuir el desempleo, sino que también existen efectos positivos que se generan en los individuos debido a que pasan de la baja autoestima de estar desempleados a la autovaloración de su tarea y en consecuencia de si mismos. A su vez, ayudar a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor fomenta el desarrollo empresarial y propicia que los individuos busquen ser empleadores y no empleados. Además de colaborar con la disminución de la pobreza y el desempleo, representa uno de los motores más importantes del crecimiento de una región. (Formichella, 2004).

Frente a este planteamiento se considera que no es del todo cierto, ya que aunque puede aumentar la autovaloración también aumenta la responsabilidad directa sobre el progreso o fracaso del proyecto, la toma de decisiones dependerá únicamente de la persona y por ende la administración del tiempo que realice. Si bien el autoempleo permite ser su propio jefe, también requiere toda la concentración de herramientas y recursos para llevarlo a cabo, y por ende el nivel de presión podría llegar a aumentar. Aunque los procesos de emprendimiento sin duda alguna pueden llegar a ser los motores del crecimiento económico es necesario que surjan

políticas y proyectos que aseguren el futuro y consolidación de estos procesos para que respondan a las exigencias del cambio y de las dinámicas que la globalización plantea a diario.

Finalmente, después de la anterior revisión bibliográfica y de tener un acercamiento más claro con los temas que son necesarios para la comprensión de las categorías que se presentan dentro del tema principal de esta investigación, a continuación se expondrán los objetivos a alcanzar al final, los cuales dieron una clara respuesta a la pregunta de indagación planteada.

0.3 Objetivos

0.3.1. Objetivo General.

Reconocer y describir los diferentes significados que construyen los jóvenes en torno al emprendimiento, a la luz de su experiencia en el desarrollo de proyectos productivos autogestionados.

0.3.2. Objetivos Específicos.

0.3.2.1. Identificar los principales elementos que movilizan en los jóvenes el desarrollo de procesos productivos

0.3.2.2. Reconocer los procesos asociados al desarrollo de capacidades de emprendimiento.

0.3.2.3. Establecer los principales recursos a los cuales acuden los jóvenes con el fin de consolidar sus proyectos productivos.

1. MÉTODO

1.1. Diseño

El diseño de la investigación se refiere a la táctica que las investigadoras implementaron en el desarrollo del estudio con el fin de alcanzar los objetivos propuestos. Para este estudio de tipo cualitativo, la recolección de los datos consistió en obtener las perspectivas y significados de los participantes, las cuales resultaron de preguntas generales y abiertas que realizaron las investigadoras. El enfoque cualitativo evalúa el desarrollo natural de los procesos, es decir, no hay manipulación, ni estimulación con respecto a la realidad (Hernandez, *Et, al*, 2008).

En coherencia con la perspectiva cualitativa, se utilizó un análisis de narrativas, que favoreció el estudio de los relatos y las historias, para así comprender los distintos significados que construyeron los participantes en torno a su experiencia de emprendimiento en relación con el mundo del trabajo y sus transformaciones. Estos significados que expresan las personas se organizan y crean en las narraciones, permitiendo comprender en gran medida todas las construcciones que hacen sobre lo personal (Bruner, 2002).

La importancia del análisis propuesto para esta investigación, está dada, porque la narración es la principal fuente de información sobre si mismo, sobre el mundo y sobre las relaciones y vínculos que se construyen, *“las narraciones no son, aunque lo parezca, manantiales que emanan de las mentes individuales de las personas sino que son creaciones sociales. Nacemos dentro de una cultura que tiene preparado un caldo de narraciones del que nos apropiamos y aplicamos en nuestra interacción social diaria”* (Murray, 1999).

Se consideró importante construir esta investigación en este tipo de análisis, ya que la construcción histórica de los sujetos es una construcción en el lenguaje y esta relación favorece el vínculo de individuo y sociedad a través de la cultura. Frente a esto es posible destacar que las narraciones no son únicamente un producto individual, sino también social y colectivo: *“la narración es la forma de pensamiento y expresión de la visión del mundo de una cultura”* (Bruner, 1997).

En este marco de ideas es necesario reconocer que a partir de la narración surge la interacción entre el lenguaje y la realidad, y esta es la forma en que los seres humanos dan

sentido al mundo; es por medio de la narración de historias sobre sí mismo como se construye la realidad. (Bruner, 1997).

El lenguaje por su parte cumple una función que no solo equivale a expresarse, además, hablar permite construir y reconstruir el mundo al cual se pertenece, el lenguaje implica, entre otras cosas, que nuestras concepciones del mundo no tienen su origen en la realidad objetiva sino en las múltiples interacciones que las personas realizan en su día a día. (Cabruja, *et al*, 2000).

Además de la información que surge a través de las narraciones, es necesario tener el cuenta el contexto socio histórico de su producción y por eso *“Ni la Ciencia ni el sujeto pueden darse sin interpretación, pues nuestro conocimiento del mundo y de nosotros/as mismos/as está vinculado a la interpretación que realizamos desde el marco lingüístico y cultural en el nos desenvolvemos”*. (Cabruja, *et al*, 2000).

De acuerdo al valor y la importancia de la narración y el lenguaje de los participantes, para esta investigación, se usó como método de recolección de la información la entrevista semiestructurada, que es una técnica cualitativa que permitió recoger una gran cantidad de información de una manera más cercana y directa entre el investigador y los participantes (Hernandez, *et.al*, 2008).

La entrevista cualitativa *"se trata de una conversación con un alto grado de institucionalización y artificiosidad, debido a que su fin o intencionalidad planeada determina el curso de la interacción en términos de un objetivo externamente prefijado (no obstante, al permitir la expansión narrativa de los sujetos, se desenvuelve como una conversación cotidiana)"* (Sierra, 1998).

La entrevista semiestructurada tiene como principal característica la existencia de un guión que contiene preguntas específicas que dan lugar a la aparición de preguntas espontáneas, este hecho favorece la libre profundización en apartados de la experiencia de los participantes, por otra parte el orden en el que se abordan los diversos temas y el modo de formular las preguntas se dejan a la libre decisión y valoración del entrevistador (Sierra, 1998).

Se eligió esta técnica debido a que favorece la profundización en aspectos específicos de la experiencia de los jóvenes en el desarrollo de experiencias de emprendimiento, los significados que han construido en torno dicho proyecto y las, percepciones y sentimientos en torno a su condición de jóvenes emprendedores.

1.2. Participantes

Para el presente estudio se seleccionó una muestra de cuatro personas teniendo en cuenta los siguientes criterios:

Se trata de seis participantes jóvenes que iniciaron sus proyectos productivos entre los 15 y 26 años, según los límites legales establecidos para esta categoría.

Que hicieron parte de alguno de los siguientes grupos:

1. Tener actualmente un proyecto autogestionado de emprendimiento, dirigido a la industria que haya alcanzado un tiempo de maduración mínimo de 1 año.
2. Estar iniciando actualmente un proceso autogestionado de emprendimiento, apoyado por alguno de los programas de organizaciones privadas o públicas existentes, como Bogotá Emprende, SENA EMPRENDEDOR, entre otros.
3. No haber tenido éxito en la creación o establecimiento de un proyecto autogestionado.

1.3. Instrumento

Para la realización de la investigación se utilizó la técnica de entrevista semiestructurada, construida en torno a tópicos de interés, los cuales orientaron las preguntas específicas. La entrevista semiestructurada se realizó mediante un encuentro personal, entre participantes e investigadoras, en el cual se abordó, las temáticas propuestas y de interés; se tuvieron algunos espacios de registro extra para obtener información adicional, que requirió para más detalles, esta entrevista será grabada y no tendrá un tiempo de duración específico.

Considerando que “La entrevista semiestructurada debe adaptarse al contexto: al entrevistado, al entrevistador, al objeto del caso y en general a las condiciones socio culturales, jurídicas y psicológicas” Sierra (1998), se desarrolló una guía que orientaron los encuentros con los diferentes participantes.

Los resultados fueron organizados a través de una matriz de intertextualidad; esta matriz permitió organizar la información obtenida en cada entrevista a través de las categorías de análisis que fueron: *hitos*, *recursos*, *consolidación*, *conocimientos*, *habilidades e impactos*, y las subcategorías emergentes que dan cuenta de la relación que un texto (oral o escrito) mantiene con otros textos (orales o escritos) el conjunto de textos con los que se vincula explícita o

implícitamente un texto constituye un tipo especial de contexto, que influye tanto en la producción como en la comprensión del discurso.

1.4. Procedimiento.

El procedimiento de la presente investigación consistió en ocho fases generales en donde se tendrá en cuenta todo el proceso de investigación, recolección de datos y los resultados de las dos anteriores. Se dividieron de la siguiente forma:

FASE 1: Definición de las categorías de análisis que se incluyen en la investigación que son pertinentes para la construcción del planteamiento del problema.

FASE 2: Investigación y desarrollo de la fundamentación teórica.

FASE 3: Construcción de los objetivos, elección del método y técnica.

FASE 4: Elección del grupo de participantes

FASE 5: Construcción del instrumento: Entrevista semiestructurada

FASE 6: Realización de las entrevistas semiestructuradas

FASE 7: Transcripción de entrevistas y análisis de los mismos bajo las categorías planteadas.

FASE 8: Discusión.

2. RESULTADOS

Una vez realizadas las entrevistas de los 6 participantes, teniendo en cuenta su experiencia diferencial en el desarrollo de proyectos de emprendimiento, a continuación se presentan los resultados, los cuales tienen como punto de partida la matriz de intertextualidad (Anexo F). Esta matriz fue construida a través de la categorización de la información recogida con los participantes. Igualmente, la matriz permitió construir subcategorías pertinentes para dar cuenta de la pregunta de investigación.

Este análisis da cuenta de la construcción de los elementos comunes en las narrativas de los participantes de acuerdo con las categorías establecidas para la recolección de la información y algunas subcategorías que surgieron a través del análisis de la experiencia de crear, consolidar o fracasar en el desarrollo de proyectos de emprendimiento.

Todos los participantes tienen título universitario de pregrado, socioeconómicamente pertenecen a los estratos 4 y 5, sólo uno de los participantes cursó sus estudios en universidad pública. Adicionalmente, es importante tener en cuenta, que a pesar de que algunos de los participantes se encuentran con edades fuera del rango establecido por la legislación Colombiana para la población juvenil, participaron en este ejercicio investigativo en tanto que al momento de iniciar su proyecto tenían entre 22 y 26 años. Es necesario resaltar que aunque todos los participantes han vivido la experiencia de la creación de un proyecto de emprendimiento que los ha llevado a vivir situaciones similares, este tiene un impacto diferente en cada uno de ellos, hecho que se evidencia en las narraciones sobre su experiencia, pues como lo plantean González (2002) y Martínez (S.F), aunque el sujeto concreto individual, está procesual, histórica y socialmente configurado, no es posible dejar de lado su singularidad, lo que lleva a cada persona, a pasar de vivir una misma situación, a vivenciarla de un modo diferente.

Este análisis está construido en torno a 6 categorías analíticas, que son: *hitos* en la creación y consolidación del proyecto, *recursos* necesarios para el inicio y el afianzamiento del proyecto, *experiencias de consolidación* vividas, *conocimientos* previos y desarrollados, *habilidades* necesarias en el proceso e *impactos* en la comprensión de sí mismos y del trabajo a partir de la experiencia. Cada una de estas categorías está orientada al conocimiento profundo de los componentes de la narrativa de cada uno de los participantes. Por cada una de estas categorías se

establecieron algunas subcategorías que permitieron profundizar en la experiencia de crear un proyecto y los distintos elementos que afectan su consolidación o poco éxito.

Del caos a la esperanza.

La primera categoría hace especial énfasis en los hechos históricos que dieron origen a la creación del proyecto, en esta categoría fue posible reconocer dos subcategorías, que son: y 1) *los antecedentes*, que dan cuenta de los hechos históricos importantes que consolidaron la experiencia laboral y personal anterior al proyecto. 2) *la motivación*, donde se encuentran fundamentalmente la relación entre los hechos y el origen de la idea de formación del proyecto.

Los antecedentes corresponden a toda situación histórica que haya favorecido la concepción inicial del proyecto de emprendimiento. De acuerdo a esto, es necesario resaltar que para cinco de los participantes; la creación del proyecto esta antecedida de un momento histórico crítico, donde la incertidumbre y la necesidad de trabajar, los impulso a asociarse de alguna forma para lograr algún tipo de sostenimiento económico: *“porque en la empresa de confecciones en la que yo trabajaba la liquidaron, entonces pues me tocaba ponerme a hacer algo”* (P4). De esta forma los participantes establecen el momento anterior de la creación del proyecto, como un momento caótico, dadas sus condiciones de vida particulares como la muerte de la mamá, el hecho de haber dormido en la calle, y el hecho de no tener dinero para comer. Estas descripciones rompen con algunos paradigmas que enuncian la necesidad de crear proyectos de emprendimiento en el marco de entornos seguros y estables.

Por otra parte y de acuerdo a las exigencias en el inicio de los proyectos de la mayoría de los participantes, otra característica importante que ellos señalaron es que en el inicio contaron con dos ventajas fundamentales: las características propias (capacidades, talentos, cualidades y habilidades) que favorecerían la creación del proyecto, y la existencia de una oportunidad para ingresar al mercado deseado a través del trabajo en un escenario que según su consideración podría ser impactado por sus acciones.

Otra información que es importante destacar es que tan solo uno de los participantes no estuvo vinculado laboralmente antes del proyecto de emprendimiento, por el contrario los otros seis participantes estuvieron vinculados en varias ocasiones a modalidades de trabajo diferentes, tanto en contratos de término indefinidos, como por prestación de servicios y en diferentes

formas de trabajo flexible que incluye el trabajo por temporal. Todas estas experiencias laborales favorecieron la construcción, por parte de los participantes, de significados particulares sobre el trabajo tradicional que más adelante se analizarán.

Las movilizaciones generadas a través de los anteriores antecedentes, favorecieron el surgimiento de un tipo específico de motivación en cada uno de los participantes que los llevó a crear la idea del proyecto, en general para los participantes la motivación inicial está asociada con la aparición de la **exigencia social**, reflejada en la necesidad de ingresar al mundo laboral, especialmente después de haber culminado los estudios de pregrado.

Además de esta, otra de las principales motivaciones que llevaron a los participantes a la creación de un proyecto de emprendimiento está relacionada con el **deseo de trabajar**, la cual se concreta con el interés de trabajar para el beneficio propio y no para el de los demás. De esta forma la búsqueda del éxito personal se asume como una plataforma inicial para la fundamentación teórica inicial del proyecto de emprendimiento, en este sentido se privilegia una motivación intrínseca personal, que los llevó a buscar una nueva oportunidad de trabajo que respondiera más a los intereses y gustos de los participantes.

Igualmente, los participantes destacaron **la inconformidad o desacuerdo con el escenario laboral** en el cual se estaban desempeñando antes del proyecto, lo cual para algunos los motiva para iniciar un proyecto de emprendimiento que podría brindarles, entre muchas ventajas, la oportunidad de auto sostenerse.

Respecto a la motivación también es importante destacar cómo en la experiencia de todos los participantes la idea inicial no surgió de forma personal o individual, en todos los casos se dio a través de la vinculación social especialmente con compañeros de la universidad y colegas, este hecho señala una importante cómo la creación del proyecto está mediado por la pertenencia a asociaciones favorecidas por los escenarios educativos. Frente a este aspecto, es necesario destacar que seis de los siete participantes coincidieron en que la orientación del proyecto se relaciona con el campo de formación profesional elegido. De esta forma el inicio de todos los proyectos se dio fundamentalmente a través de la construcción de una sociedad con algunos amigos, compañeros o conocidos que dieron origen al proyecto. Los participantes señalan a su vez, **que la posibilidad de asociarse** resulta fundamental para la constitución legal de la empresa.

Respecto a la motivación es posible reconocer además un acercamiento, muy positivo frente a las expectativas de cada uno de los participantes en cuanto al mercado o al negocio al cual dirigirían su proyecto, ya que cada uno de ellos hace una lectura esperanzada del mercado. Cada uno de ellos reconoce la existencia de una necesidad en su ámbito de acción: *“Surgió a raíz de ver las necesidades de cada lugar donde he trabajado, las cuales queríamos buscar formas para suplirlas”* (P5).

A jugársela el todo por el todo:

En relación con los recursos, los participantes hacen referencia específica a sus diferentes tipos: económicos, físicos y humanos. Aparte de estos tres tipos en el proceso de consolidación del proyecto de las experiencias abordadas, fueron considerados como recursos, además, las relaciones construidas por los participantes, tanto con organizaciones públicas y privadas, así como con personas naturales.

Los recursos económicos nombrados por 4 de los participantes corresponden a los necesarios para el inicio del proyecto. Un *“plante”*, tal como lo llaman, debe entenderse como una cantidad de dinero inicial que se usa para respaldar los procesos de apertura del negocio. Cada proyecto contó con el aporte económico de los socios, entre los cuales fue dividido el monto de la inversión inicial. Para los participantes el *plante* de menor valor fue de 3 millones y el mayor fue de 100 millones, los sujetos reconocen que cada uno de los montos invertidos tienen distinto origen; tres de los participantes adquirieron este dinero de la liquidación de empresas anteriores, otros destacan el valor de los ahorros, recurriendo incluso al dinero de la cuota inicial de su vivienda propia; otros participantes reconocieron el riesgo de esta inversión en la medida en la que se deshicieron de objetos de gran valor como el carro.

Para cada uno de los participantes que se vieron en la obligación de iniciar con un plante, el hecho de depositar ese dinero en la iniciación del negocio fue un hecho de gran preocupación y angustia *“contamos con ahorros y me refiero a que eran los ahorros para tu casa propia, invirtámoselo a la empresa y de ahí con todo el afecto y la esperanza de que de esa empresa salga lo de la casa propia”* (P5), de esta forma aunque era considerado como un riesgo también es reconocido como una opción una decisión que se tomo en ese momento y frente a la cual se jugaron el todo por el todo.

En cuanto a la subcategoría de los recursos físicos, solo cuatro de los seis proyectos analizados en esta investigación necesitaban una instalación física para su inicio, en el discurso de los jóvenes esta estructura física se consolida el espacio, como un lugar de encuentro para el pacto de negocios que continuamente está siendo trasladado a escenarios virtuales. Por otra parte los participantes señalan la importancia de contar no sólo con el espacio físico, pues consideran que es fundamental contar con las herramientas base del negocio al cual van a ingresar, como la maquinaria, los insumos y las herramientas necesarias para llevar a cabo los primeros trabajos. Sin embargo, no se puede desconocer que para algunos, el espacio físico para algunos de los participantes se constituye como el punto inicial del proyecto, ya que el negocio al cual le dirigieron necesita de un espacio para su instalación; este es el caso del proyecto relacionado con venta de alimentos, el de bordado y estampado y el de mantenimiento de redes, en estos tres proyectos la existencia de una planta física delimita la posibilidad de incursionar, dadas las características propias del tipo de mercado y de clientes, sin embargo en las otras 3 experiencias el negocio puede trasladarse en el espacio directamente hasta el interesado.

Los recursos humanos, por su parte hacen referencia al talento de cada uno de los colaboradores y socios que son el recurso al cual los participantes reconocieron como el más importante para la fundación y el desarrollo del proyecto de emprendimiento, de acuerdo a varios factores.

En primera medida los participantes destacan que sin el compromiso y la vinculación de un equipo de trabajo idóneo no sería posible iniciar siquiera con la creación del proyecto, ya que es a través inicialmente del grupo de socios, y continuando con las personas a las que tienen a cargo, como se logra consolidar la idea y ponerla en práctica contando fundamentalmente con los conocimientos, los talentos y la entrega de todos los miembros del grupo de trabajo.

Es fundamental reconocer que cada uno de los procesos a excepción de uno, requirió un capital de trabajo humano que permitió definir el éxito del proyecto, según uno de los participantes: *“no es solamente tener una persona que sepa hacer lo que tiene que hacer sino que este comprometida”*; de esta forma se empieza a articular además una concepción del perfil de trabajador que se hace necesario para la vinculación a proyectos de emprendimiento.

En la mayoría de las narrativas fue evidente el potencial que radica en los conocimientos, talentos y habilidades propios, que son para los emprendedores, la fuente inicial del trabajo y del éxito del proyecto. Uno de los participantes reconoció que el principal recurso fue haber contado

con *“nosotros mismo (...) el principal recurso fue habernos tenido a nosotros mismos porque yo no puedo hacer algo diferente a lo que yo mismo soy”* (P.3.1). El reconocimiento del valor propio para cada uno de los participantes está centrado en su capacidad para poder enfrentar cada uno de los desafíos que supone iniciar y sostener un proyecto o enfrentar su falta de éxito y posterior finalización.

Desde este nivel de análisis es posible reconocer que cada uno de los talentos, habilidades y características de cada participante, se articula al proyecto como uno de sus principales recursos.

Por otra parte, para los participantes el conocimiento o experiencia previa en el tipo de mercado, les permitió realizar hipótesis sobre las formas de negociación y precios. Para ello estos elementos se constituyen en ventajas competitivas sobre proyectos que apuntan a nichos de mercado similares. Otra ventaja es la existencia previa de los insumos del negocio bien sea los conocimientos del tipo de proyecto o las herramientas necesarias para su funcionamiento.

Existen además contactos con personas que se convierten en recursos fundamentales, inicialmente porque estas personas se consolidan como socios, o porque dan oportunidades de vinculación en otro nivel del negocio. Estos vínculos favorecieron la creación de redes necesarias en algún momento del proyecto. Los participantes reconocen como un recurso su relación con los socios elegidos para la conformación del proyecto, ya que los socios permiten un inicio más fuerte a través de la unión de esfuerzos económicos, de conocimiento y de trabajo. Frente a este tipo de relaciones tan solo uno de los participantes ha mantenido en el tiempo esta sociedad sin ningún tipo de cambios, al contrario de los demás participantes, quienes han experimentado la disolución y creación de nuevas sociedades, debido generalmente a diferencias personales frente a la dirección o gerencia del proyecto.

Otro tipo de relaciones señaladas de gran utilidad para los jóvenes es la vinculación con otro tipo de empresas. La creación de vínculos con fines comerciales es la más común, y consiste en la prestación de servicios a cambio de otros, o a través de un contrato “grande” contratar varias empresas que brindan el mismo servicio como elementos de apoyo de esta forma *“Con varias empresas hemos trabajado digamos que a manera de consorcio, entonces hemos desarrollado los proyectos y se distribuyen las utilidades al final”* (P1). Otro tipo de relación que para los participantes es muy útil consiste en el manejo de las relaciones públicas, que incluye la creación o construcción de una buena base de datos y de clientes, de tal forma que esta información se consolida en “contactos” de vital importancia para dar a conocer el proyecto, además de

favorecer la imagen de la empresa, los clientes se convierten en la principal forma de referir el proyecto y de recomendación, por esto cada uno de los participantes resaltaron que tener clientes satisfechos permite tener mayor impacto en clientes futuros.

Un vínculo que muchos de los participantes reconocieron como una herramienta útil para el proyecto es la asociación con algún tipo de agremiación de comerciantes o de jóvenes emprendedores, señalaron en cuatro casos la unión con la cámara de comercio de Bogotá, para la participación en ferias de jóvenes emprendedores, además de esta organización, dos de los proyectos estuvieron en cierta forma vinculados al SENA, como red de expertos, una de las participantes estuvo vinculada a la red de jóvenes emprendedores de PROEXPORT con el Ministerio de Comercio Exterior. Frente a este tipo de recursos es bastante llamativo que la experiencia de no éxito de dos de los emprendedores, tiene como principal característica la ausencia de este tipo de vínculos con organizaciones que patrocinan este tipo de iniciativas. Este puede ser un principal foco de análisis ya que una posible hipótesis puede estar relacionada con que la ayuda u orientación de este tipo de organizaciones permite la creación de proyectos de emprendimiento con un nivel de riesgo menor al que puede surgir de una estructuración empírica de estos.

La experiencia de Consolidación: Asumiendo retos, obstáculos y problemas.

A la luz de la experiencia de consolidación, se exploran, *los obstáculos*, que fueron encontrados por cada uno de los participantes en el proceso de su experiencia, *las necesidades* que tiene el proyecto en la actualidad y las *proyecciones* que existen a futuro.

Los obstáculos son narrados con mucho detalle por cada uno de los participantes. Estas narrativas se articulan claramente con los significados, los retos que han impuesto cada momento en la experiencia del proyecto, por ejemplo todos los participantes coinciden en que son muchos los obstáculos que han tenido y que tendrán que enfrentar en la realización del proyecto. Señalan que el inicio, el hecho de gestar la idea y ponerla en marcha es una situación sin mayor

problema, señalan que los verdaderos conflictos surgen en el momento donde se descubren cada una de las responsabilidades que deben afrontar. Aunque reconocen en el proyecto la oportunidad de tener libertad frente a situaciones como el horario, la forma de trabajo la estructura del negocio en sí, descubren en un momento inicial que depender económicamente solo del proyecto representa un gran riesgo: “dependíamos de lo que la empresa generara como recurso para sostenernos si no teníamos otro tipo de ingreso”.

Dentro de las narrativas de los jóvenes se hacen evidentes dos tipos fundamentales de obstáculos, los de índole personal (internos) y las exigencias del entorno y del mercado (externos). Los primeros incluyen diferentes lecturas del “no poder” afrontar el desafío de tener un proyecto de autogestión, todas aquellas dudas y temores que rodean la inversión en un proyecto propio y nuevo, que además de reunir los temores de todos los socios desencadena procesos de angustia y estrés fuertes. Paralelo a esto como otra forma de obstáculo interno se da la problemática de interacción y de comunicación con el grupo de trabajo que puede ser entre los socios pero que también se da con el grupo de empleados contratados con el fin de hacer labores prácticas del proyecto.

Los obstáculos externos entonces, se evidencian en relación directa con los problemas con clientes o con el propio mercado; la competencia, el exceso de oferta y las dinámicas propias del negocio, entre otros, son obstáculos que señalan los participantes como importantes y significativos en su experiencia, ya que manifiestan que el exceso de oferta los obliga a tener que disminuir el precio del producto y de esta forma su margen de ganancias se disminuye. La competencia de acuerdo a los participantes genera estrategias que buscan formas dificultarles el camino dada su condición de emprendedores, frente a este fenómeno uno de los participantes señala: *“porque tu como pequeño empresario y como emprendedor, estas peleando con empresas que llevan muchísimo tiempo en el mercado y que ya son por así decirlo mañosas que saben cómo hacer las cosas que tienen muchos vicios que la competencia muchas veces es desleal, entonces tu entras como el nuevo y te comen si tú no te sabes mantener te comen y no solamente eso que a otras empresas tampoco le conviene que tu surjas entonces te encuentras con ese tipo de obstáculos así que fácil no más bien difícil”* (P2). Otro fenómeno que surge en los mercados es la aparición de otro producto o servicio que reemplaza al anterior, dada su nueva tecnología o sus características que representaban alguna ventaja para el cliente final, este caso lo ejemplifica el Participante 6 a través del siguiente fragmento: *“(…) hace unos años el auge era*

que todas las casas tuvieran alfombra porque como era tan cara, eso era el boom, después hace ponle unos tres años atrás cuando empezó a llegar el piso de madera y el laminado y eso mató el mercado de los tapetes(...)” (P6).

Por su parte los dos participantes que se encuentran en la etapa de consolidación del proyecto, incluyen en su narrativa la vivencia de la crisis económica mundial, y señalan que esta experiencia fue desagradable debido al impacto indirecto que tubo sobre ellos; ya que a los clientes que los contratan la crisis los llevó a detener la creación de proyectos en las áreas de software y diseño arquitectónico, áreas de influencia de los proyectos; “... *de hecho depende uno mucho de los clientes porque si ellos no tienen recursos para generar proyectos nosotros tampoco tenemos de donde sacar proyectos*” (P1).

Para los jóvenes emprendedores existe otro obstáculo más grande el cual reconocen tanto interna como externamente, y es el económico que se da cuando existe una baja en la demanda de sus servicios, hecho que los lleva a buscar alternativas de sostenimiento. Frente a esta situación los participantes reconocen como origen de estos momentos, la alta competencia y la aparición de crisis económicas en las empresas que los contratan.

En la experiencia de los dos jóvenes que tuvieron proyectos sin éxito, fue señalado como principal obstáculo la falta de experiencia, tanto en la creación y manejo del proyecto, como en la propia práctica y funcionalidad del negocio. Reconocen además que existieron dificultades en el manejo económico y administrativo, que incluye problemas del manejo del personal, de los insumos, de los tiempos de trabajo entre muchos otros. La competencia para la experiencia de estos dos jóvenes constituyo un gran obstáculo dado que no contaban con características que los diferenciara de forma superior a su competencia directa. Un obstáculo que marco la finalización del proyecto para los dos participantes fue el hecho de que fuera disuelta la sociedad inicial, dado que se vieron en la obligación de acabar con el negocio, fundamentalmente como consecuencia de la separación de los socios.

Frente a las necesidades, que conforman la segunda categoría de la experiencia de consolidación, todos los participantes, ven en el desarrollo del proyecto un sin número de necesidades que al suplirlas les permitirá fortalecer el proyecto, por ejemplo; los jóvenes con proyectos que están iniciando ven en la ampliación del catalogo de clientes, su mayor necesidad para poder continuar, reconocen que deben invertir mayor esfuerzo, tiempo y ganas para llegar a dar a conocer su proyecto a nivel local. Las dos participantes que están iniciando manifiestan el

deseo de que el proyecto alcance un nivel de desarrollo y consolidación adecuado. Mientras que los participantes con proyectos consolidados encuentran en el mantenimiento a sus equipos como una necesidad fundamental, consideran que mantener sus clientes y servicio permitirá darse a conocer a nivel nacional y mundial, en el caso de uno de los participantes cuyo mercado está a nivel de Latinoamérica su necesidad está asociada a la capacitación y el conocimiento e nuevos idiomas que le permitan abrir su mercado a países de habla inglesa.

Frente a las expectativas de futuro que tiene los participantes para su proyecto, la visión está orientada en torno a cuatro intenciones: posicionarse, diversificarse, desarrollarse, y ser reconocidos. Cada uno de los proyectos responde a un ideal, algunos a nivel local, como los que están iniciando y los proyectos más maduros a nivel internacional. Se considera importante reconocer que el desarrollo y reconocimiento corresponde a los proyectos que están iniciando, y responde claramente a una dinámica mucho más básica de la creación del proyecto, ya que alcanzar estos dos objetivos permitirá inicialmente establecer una estabilidad del negocio. Por su parte los dos proyectos maduros y consolidados están en niveles mucho más profundos de intervención donde el posicionamiento responde a dinámicas más amplias que la local, y la diversificación hace referencia a la exigencia de responder a las demandas mundiales de tecnologías y modelos de punta.

Es importante destacar en este punto una postura filosófica de uno de los participantes, quien manifiesta no creer en el futuro, ya que considera que al planear acciones a futuro limita las posibilidades y los alcances de su proyecto. Considera que aunque su ideal sería que su proyecto continuara y creciera, prefiere vivir el día a día, de forma tal que pueda disfrutar del camino a recorrer, con la posibilidad de avanzar en caminos desconocidos sin las limitaciones que señala una planeación a futuro estática.

Un aprendizaje continuo:

Dentro de esta categoría se encontraron dos temáticas fundamentales que la componen, la primera hace referencia a los aprendizajes y vivencias que han generado para los participantes un nivel de conocimiento mayor dentro del proceso, y el conocimiento del mercado que consiste en todas aquellas experiencias que los han llevado a abordar con mayor profundidad temas relativos al mercado al cual están ingresando y en el cual ya se encuentran consolidados.

Todos los participantes reconocieron en primera medida, que en la creación de un proyecto es necesario estar en continuo aprendizaje, que a diario existe el desafío de buscar información, conocer y aprender fundamentalmente de personas con mayor experiencia en el sector. Aunque cada uno de ellos cuenta con un conocimiento teórico previo en el área a excepción de un solo participante, señalan que es a través de la vivencia del proyecto como han llegado a fortalecer esos conocimientos previos, ya que muchos de ellos reconocen en los errores y fracasos una fuente fundamental de conocimiento, ya que uno de los participantes reconoce : “(...) *En la universidad le dan a uno bases teóricas más que prácticas, para uno ejecutar, (...) pero es mucho más el aprendizaje que se tiene en la vida práctica en la vida real*” (P1). Otra de las participantes reforzó esta idea a través de señalar: “*una cosa es cuando tu estas en la universidad, tu sales a la práctica y empiezas a aprender nuevas cosas, la teoría es indispensable pero finalmente la práctica te hace a ti como profesional, enfrentar casos, enfrentar dificultades*” (P5).

Los conocimientos con los que contaban inicialmente los participantes son fuente fundamental para el desarrollo del proyecto, sin embargo estos conocimientos previos han requerido un nivel de desarrollo mucho más amplio, ya que algunos de los participantes han requerido ahondar en estudios de postgrado, para tener mayores herramientas para continuar con el negocio.

Es bastante importante evidenciar que todos los participantes expresan una necesidad de aprender y adquirir conocimiento que favorezcan el proyecto que no necesariamente responde al tema específico del negocio, sino que corresponden a herramientas paralelas que son útiles, como administración, economía, marketing, ventas entre otros.

Un elemento que reconocieron todos los participantes es la importancia que tiene aprender a desarrollar talentos habilidades y competencias que son exigidas por el hecho de tener un proyecto auto gestionado, “*cuando uno es emprendedor le toca ser Zoila. Soy la que lavo, soy la que plancho, soy la que hago todo y parte de todo eso ese soy la que no tiene todas las competencias para hacerlo*” (P.3.2).

Las condiciones que involucra el hecho de depender del cliente y del flujo de dinero, hace que los participantes reconozcan como una necesidad básica de conocimiento aprender a manejar ventas y atención al cliente de la mejor forma, ya que muchos de ellos reconocen en estos dos procesos elementos claves y estratégicos para mantenerse e incursionar de forma adecuada en el

mercado. Estos elementos pueden llegar a diferenciarlos y hacerlos más reconocidos que su competencia.

Otro elemento que caracteriza la narrativa de los jóvenes, fue que han tenido que aprender y desempeñarse en campos diferentes al de su formación académica, ya que algunos de los participantes reconocen que han tenido que aprender entre muchas cosas herramientas legales que han tenido que utilizar para la formación de su proyecto, además que han tenido que aprender a manejar personal; saber contratar, saber dirigir. Existen ejemplos en los que el participante no cuentan con los conocimientos en el área administrativa y por esto deben buscar formas de adquirir el conocimiento, solo uno de los participantes es administrador de empresas de profesión, y esta participante hace parte del grupo de no éxito, y de los que están iniciando, aunque cuenta con el conocimiento teórico que da lugar a la creación adecuada del proyecto ella ha tenido que aprender el hecho práctico de su negocio que es el estampado, entonces el conocimiento profesional aunque puede señalar una ventaja para el proyecto en este caso puede llegar a considerarse otros factores que influyen en la creación del proyecto.

La segunda subcategoría, que incluye el conocimiento del mercado, fue importante para reconocer que cada uno de los participantes había tenido alguna experiencia inicial con el proyecto, algunos se encausaron en la línea de su formación educativa. Es importante señalar que los dos sujetos que se vincularon a un proyecto y no tuvieron éxito se vincularon a actividades diferentes a su profesión.

De la experiencia previa, los participantes lograron consolidar una comprensión del mercado y del tipo de negocio, incluyendo sus ventajas y sus desventajas; esta información refuerza las herramientas iniciales para la creación del proyecto. Ya que al conocer desde su propia experiencia las dinámicas del tipo del mercado, manifestaron sentir una ganancia inicial. La experiencia dio origen a lecturas y comprensiones sobre las oportunidades que podrían tener en ese tipo de mercado, ya que al haber vivido un momento anterior en el tipo de mercado, les permitió reconocer que existían brechas y rupturas entre el tipo de mercado donde cada uno podría tener lugar o por el contrario reconocieron que a pesar de la creciente oferta del servicio podrían orientarse a través de elementos claves como el servicio la confiabilidad y la calidad.

De la teoría a la práctica:

Esta categoría de las habilidades permite abordar la información que corresponde a aquellas habilidades que los participantes, reconocen como propias, o que surgieron y fueron desarrolladas a lo largo de la experiencia de emprendimiento. La narrativa de los participantes de acuerdo a este aspecto, no encuentran únicamente en el concepto de habilidad una forma de comprender su crecimiento, por el contrario a través de la voz de los participantes surge una idea de la multiplicidad de características involucradas junto a las habilidades, reconocen entonces los talentos, pasiones, deseos, capacidades y destrezas como sus principales ganancias en el proceso. Es posible evidenciar que cada uno de los participantes en principio, logran hacer una lectura de sus propias cualidades, que le permiten arriesgarse a iniciar un proyecto de emprendimiento.

Frente a esto algunos de los participantes hacen referencia a “las ganas de echar para adelante” que es una forma de motivación que los lleva a hacer uso de habilidades sociales y administrativas con el fin de estructurar el proyecto, por ejemplo uno de los participantes expresó en la entrevista que *“descubrí tres talentos que yo tenía que estaban ligados, el primero era que yo tenía una capacidad de enseñar cosas, porque eso soy yo, el segundo tengo una habilidad increíble de aprender cosas (...) y el tercero era que yo podía hacer que la gente me creyera”* P.3.1, todas estas habilidades iniciales son reconocidas como propias, como habilidades que se dieron a lo largo del desarrollo pero que no habían sido nunca antes consideradas, o que si bien podrían haber existido es en la necesidad de crear el proyecto que se muestran estas como herramientas claves para que se dé la oportunidad de la experiencia de emprendimiento. De acuerdo a la idea anterior uno de los participantes señaló *“cuando uno es joven y está en la u solo piensa en la rumba en lo que está estudiando pero uno no se da cuenta que tipo de habilidades tiene”* Entrevista P6. Y este hecho responde a que antes no había existido la necesidad de crear un proyecto donde se pudiera hacer uso de sus potenciales en algún tipo de negocio, era improbable que se pudiera reconocer el valor de sus habilidades, cualidades y destrezas previamente. Por eso el momento inicial del proyecto se articula con el reconocimiento inicial de las cualidades propias que podrían brindar soporte al proyecto, además de esto, se hace obligatorio que exista un equilibrio entre las habilidades de los socios que tiene el proyecto ya que en la medida en la que se conocen dichas habilidades es posible que se adquieran las responsabilidades que cada uno de acuerdo a sus destrezas pueda aportar al crecimiento del proyecto.

Por otra parte, en las narraciones de los participantes se puede encontrar que la formación académica profesional permitió a los sujetos la creación de nuevas habilidades relacionadas con su área de conocimiento, sin embargo para los jóvenes emprendedores la existencia de este tipo de habilidades se fortaleció directamente en la práctica de creación de su proyecto de esta forma: *“esas habilidades se han ido desarrollando y fortaleciendo en el ejercicio profesional más que en la académica” Entrevista P1.*

Ya que todos señalan, que a pesar de haber contado con el aporte de la teoría, fue en la realización del proyecto donde se estructuraron estas habilidades, dando lugar a un nuevo aprendizaje que está orientado hacia otras áreas de interés para el proyecto, por ejemplo; liderazgo, ventas, atención al cliente, formas de comunicación apropiadas para el negocio, tipos de gerenciamiento, manejo de relaciones laborales, entre otras habilidades. Manifiestan además que el hecho de ser emprendedores suma a su proyecto la necesidad de desarrollar otras habilidades que va a ayudarlos, como ser empático con todo tipo de personas ya que nunca se sabe quién puede ser una nueva oportunidad de negocio, otra habilidad debe estar orientada a que se debe estar en la capacidad de asumir todos los riesgos ya que reconocen que el emprendedor debe trabajar *“mil veces más que lo que trabajan los empleados” Entrevista P1.* Frente a esta exigencia se ven obligados entonces a tener y desarrollar varias habilidades personales que los fortalezcan para poder tener *“las ganas y la capacidad de trabajar muy fuerte y de sacrificar muchísimas cosas en la vida por estar trabajando” Entrevista P1.* Por otra parte los jóvenes creen que aunque las oportunidades para los emprendedores siempre están ahí, porque siempre existirán nuevas ideas, se ven en la obligación de además de crear habilidades también combatir contra lo que ellos nombran como *“basura mental”* que es todo el conjunto de ideas negativas que se dan al iniciar un proyecto de emprendimiento, son como lo señalan dos participantes *“las coyunturas, que es que no hay dinero, que es imposible, que es muy pequeño, que no tengo experiencia” Entrevista P.3.1,* *“por lo mismo que la sociedad le inculca a uno que no hay plata, que es muy difícil empezar solo, de que son cosas que como sociedad lo archiven a uno de que uno no puede” Entrevista P 4.* Estas ideas son el mayor impulso, según los participantes, pero a su vez son el mayor obstáculo al cual deben enfrentarse, ya que necesitan constantemente estar actualizando sus valores propios, sus consideraciones sobre sí mismos, sus habilidades para poder dar respuesta y salir de las paradojas en las que los envuelven este tipo de ideas.

A la luz de este proceso los jóvenes se ven en la obligación de creer en lo que hacen entendiendo en primera medida que no hay control, que la vida no tienen control, que solamente pueden trabajar con lo que tienen en el momento que lo tienen. De esta forma el control de las situaciones pueden buscarlos a través del fortalecimiento del proyecto por medio del crecimiento profesional y técnico de los socios, de los trabajadores y de ellos mismos como personas.

Impactos sobre la vida propia

De acuerdo la última categoría de análisis que hace referencia los impactos que tuvo la experiencia de emprendimiento en los participantes, se encuentran dos escenarios de impacto 1) impactos a nivel personal, e 2) impactos en las comprensiones y significados del trabajo.

Todos los participantes reconocen en los impactos a nivel personal la existencia de un antes y un después de la experiencia del proyecto de emprendimiento, señalan que hubo grandes cambios entre quienes eran antes y quienes son hoy en día, se describen entonces como jóvenes que antes del proyecto eran irresponsables, inmaduros, inexpertos. Algunos señalan que las ventajas brindadas por sus padres de familia les favorecía en la medida en la que tenían muchas facilidades económicas sin esfuerzo. Para los jóvenes esta ha sido una experiencia radical en sus vidas y ha generado grandes **cambios en su forma de autoevaluarse**, básicamente al ser más autocríticos frente a su trabajo han tenido que volverse a sí mismos, y por esto reconocen en la experiencia una oportunidad de crecimiento personal, que los ha llevado a convertirse en mejores personas, tanto con su equipo de trabajo como con todas las personas con las que tienen o podrían llegar a tener relaciones interpersonales, ya que en este cambio según muchos de los participantes, radican posibles oportunidades para el proyecto. Además de ser autocríticos, los jóvenes afirman que se **han vuelto más constantes, más comprometidos, más responsables y dedicados** con aquellos que les gusta pero también con aquellas labores que no les agrada tanto pero que son necesarias para que el proyecto avance.

Una característica que en general compartían los participantes, previa al proyecto fue su timidez o poca comunicación, afirman respecto a esto, que el proyecto los obligó a convertirse en personas muy **hábiles socialmente**, para así ampliar sus relaciones sociales y sus canales de comunicación a través del uso de las nuevas tecnologías, frente a este aspecto uno de los jóvenes reconoce *“soy una persona mucho más social con más relaciones conozco más gente no me*

relaciono con el mismo tipo de gente que conocía antes, ósea no son los mismos amigos de la universidad son gente que tiene otro tipo de objetivos (...) pero si soy un ser social totalmente diferente porque antes era menos sociable más tímido pero ya no tanto” (P2).

La madurez, por su parte es considerada por todos los participantes como un logro alcanzado por medio de su experiencia, que los hace en la actualidad personas mucho más consientes de las cualidades, ventajas y debilidades; tanto de su proyecto como de sí mismos. Un valor asociado a esta madurez es el de la **responsabilidad**, ya que uno en la experiencia laboral anterior manifiestas una dependencia económica mucho más orientada al derroche y al gasto en artículos de lujo, y el hecho de haber iniciado este proyecto a desencadenado conceptos sobre los gastos diferentes, ya que dependen económicamente de su trabajo, de los negocios que gracias a sus habilidades y talentos logren movilizar, frente a esto uno de los participantes afirma: *“si no consigo clientes no tengo para pagar el salario de mis trabajadores, entonces hoy creo que me he madurado totalmente (...) ahora sé que me cuesta conseguir la plata y yo antes la derroche” (P4).*

Otro impacto a nivel personal se evidencia también en toda la **“experiencia”** que los participantes han ganado, que para ellos ha generado cambios tanto en el proyecto como en su propia vida, ya que los errores del pasado se transformaron en nuevas oportunidades, a través del uso de su experiencia en el campo, consideran que poder contar con la experiencia les brinda ventajas sobre su competencia y les permite tener cada vez mayores herramientas para afrontar desafíos futuros.

Para todos los participantes el hecho de tener un proyecto de emprendimiento representó grandes cambios en su vida, ya que encarnó para todos un gran sacrificio, en palabras de ellos; más allá de tener el dinero inicial del proyecto, se requirió y se requiere tiempo, que lleva a anteponer cosas del proyecto sobre, las demandas familiares. Por ejemplo, uno de los jóvenes tuvo que irse fuera del país para dar inicio a su proyecto y esto según sus palabras consiste en *“haber emprendido en Chile es una forma como más de restricción para mi porque yo no me puedo venir a Colombia así de buenas a primeras no puedo decir bueno me voy a trabajar a Colombia porque el negocio lo tengo en Chile pero acá en Colombia tengo a mi familia” (P2).*

Otro impacto a nivel personal, es que esta experiencia permitió a los jóvenes reconocer los proyectos de emprendimiento que hoy en día están consolidados como grandes empresas a nivel mundial, y este reconocimiento los lleva a lo que ellos llaman un sentimiento de **“humildad”**

que los hace poner los pies en la tierra y reconocer que así como ellos muchas personas han requerido grandes esfuerzos y sacrificios para la creación de una empresa, de cada ejemplo que existe sobre este proceso es posible evidenciar que existieron renunciaciones en todos los aspectos de la vida de las personas: la familia, lo económico, lo social.

Por otra parte existe un impacto marcado en los participantes de acuerdo a su nivel en el desarrollo de proyectos de emprendimiento, por un lado están los participantes que tienen en la actualidad proyectos de emprendimiento que están iniciando. Para ellos el **impacto más grande corresponde al riesgo inicial** del proyecto ya que para ellos haber conseguido el dinero, ha representado sacrificios y cambios a nivel personal. Los mayores sacrificios corresponden a haber dado todo el dinero que poseían de ahorros para el “plante” del proyecto, y en cuanto a los cambios a nivel personal reconocen fundamentalmente el hecho de tener menor tiempo para sus familiares, menor tiempo de descanso. Sin embargo reconocen que están dispuestos a enfrentar los nuevos retos ya que manifiestan tener muchas habilidades y conocimientos que les favorecerán para afrontar este proceso. Por su parte los jóvenes que tienen sus proyectos consolidados, manifiestan que en la actualidad tienen una satisfacción personal y profesional muy grande, ya que saben que muchas personas no logran llegar a este estadio del proceso, manifiestan que tener un cierto grado de reconocimiento a nivel público los ha llevado a disfrutar mucho más de su forma de trabajo aunque involucre un compromiso de tiempo completo con la causa. Además de esto, la satisfacción está orientada a que son una fuente de empleo que si bien en la actualidad no es tan importante, consideran que podrán llegar a ser mucho más trascendentales en la vida de persona que ingresen a trabajar con ellos.

La realización como empresarios, se desenvuelve a través de sus narraciones en la medida que manifiestan que su proyecto de emprendimiento los ha llevado de ser un “joven emprendedor” a ser una “joven empresario”. Establecen que aunque ya se arriesgaron este riesgo valió la pena, porque además de ver los frutos económicos y laborales, ayudan a muchas personas en su ejercicio, como lo son sus clientes; esta es otra de las características de las narrativas de los jóvenes con proyectos consolidados ya que ellos ven a través de su proyecto una posibilidad de materializar la responsabilidad social. Ven que su proyecto más allá de proveer el servicio específico, genera empleo, promueve la educación, genera espacios de conocimiento y en uno de los casos, (los que trabajan con el apoyo al emprendimiento) consideran que sus resultados van más allá, hasta lo que ellos llaman “resultados significados positivos” positivos

porque *“generan crecimiento, porque pueden generar felicidad porque generan cosquillitas porque generan pasión porque generan entusiasmo”*, y significativos porque generan desarrollo innovación, crecimiento para la sociedad.

En el caso de estos jóvenes es muy importante destacar que aunque cuentan con este proyecto en un nivel deseado de equilibrio; solo uno de los tres participantes considera que su futuro económico y laboral está ligado al proyecto, al contrario los otros dos jóvenes señalan que no quieren quedarse en la única posibilidad que les brinda el proyecto actual sino que pretenden vincularse a diferentes proyectos también de emprendimiento pero en áreas diferentes a las que se desenvuelven ahora uno de ellos presenta un ciclo de evolución de los proyectos de emprendimiento interesante *“todos los proyectos tienen un ciclo común nacen, crecen, se reproducen y mueren, si es que se reproduce, entonces yo la verdad no quisiera que mi ciclo de vida fuera el mismo del proyecto”* (P2).

Por su parte para los dos jóvenes con proyectos de emprendimiento no exitosos, su experiencia les permitió reconocer elementos fundamentales que los llevaron al fracaso, y aunque en uno de los casos esta experiencia determinó el impulso para comenzar inmediatamente después con otro, en uno de los casos el impacto fue mayor y está asociado a una lectura de las habilidades, cualidades y destrezas propias. Para este participante el no éxito de su proyecto es considerado como su responsabilidad, y producto de una falta de conocimiento y habilidad, que se ha trasladado a otras esferas de su vida como la profesional y la familiar.

A la luz de este análisis, el impacto más destacado entre todos los participantes se da sobre la comprensión del emprendimiento, ya que se constituye en una habilidad o característica que se puede desarrollar durante toda la vida, que aunque caracteriza la población juvenil, puede verse influida por el éxito o el fracaso en una experiencia inicial de emprendimiento ya que en aquellos jóvenes que han tenido éxito la habilidad de ser emprendedor se ha fortalecido y en aquellos que han fracasado se ha ido disminuyendo.

El segundo impacto considerado por los participantes hace referencia a su comprensión sobre el trabajo, que involucra el significado de su forma de trabajo actual, y de las formas anteriores al proyecto de emprendimiento.

Frente a este aspecto es importante resaltar que en su mayoría los participantes estuvieron vinculados a formas de trabajo tradicionales antes de la creación del proyecto auto gestionado, cada uno de ellos orienta en esa experiencia anterior una serie de lecturas sobre este tipo de

trabajo y desde allí orientan fundamentos para haberse establecido en una forma diferente de emplearse laboralmente.

Señalan inicialmente una diferencia radical entre ser empleado y ser empleador, ya que manifiestan que el hecho de ser empleado exime a las personas de ciertas responsabilidades y limita a los sujetos a repetir y hacer uso de ciertas normas y reglamentos previamente establecidos. Señalan que el hecho de ser empleado tiene como fundamento una responsabilidad única con el cumplimiento de tu trabajo pero no con el objetivo propio de la organización para la cual se trabaja.

De acuerdo a estas características el trabajo tradicional para los participantes corresponde a una forma de trabajo precuada porque permite conseguir recursos económicos para satisfacer las necesidades fundamentales de las personas, es una herramienta que favorece acceder a la educación superior, ya que todos los participantes encontraron en el trabajo su forma de subsidiar los estudios universitarios.

Pero a pesar de estas ventajas los participantes reconocieron en esta forma de trabajo tradicional grandes desacuerdos que los llevaron en gran parte a salir de esta modelo para proyectarse hacia el emprendimiento. Por ejemplo señalan que los horarios previamente establecidos, de ocho horas, y a veces más horas, hacen que el trabajo cobre un sentido negativo; frente a este aspecto uno de los participantes reconoció *“yo nunca estuve de acuerdo con los horarios de oficina de hecho acá en Colombia son sobreexplotadores entonces hay horarios terribles (...) yo los vivi estando trabajando en un banco o en todo lado yo siempre entraba a las 9 de la mañana y nunca sabía a qué hora terminaba ósea 10, 11 o 12 de la noche fácilmente”* (P2).

Otro factor que es importante destacar corresponde al hecho de que trabajar para una compañía o empresa según los participantes, representa una ganancia para la persona que es dueña de la organización, ya que fue esa persona quien tuvo la idea y quien en la actualidad se ve beneficiado del trabajo de todas las personas que trabajan en pro de conseguir su logro personal que debe corresponder al objetivo de su proyecto. Esta situación hace que los jóvenes consideren que la forma tradicional de trabajo define un límite que determina hasta donde podrán ascender dentro de una organización, de acuerdo a esta idea *“tú ves que tu trabajas pero el enriquecimiento es para la empresa en la que tú trabajas porque tu siempre vas a ganar lo mismo, a lo mejor un día un ascenso pero tú estás compitiendo con otros veinte que estando*

detrás del mismo jefe, entonces es complejo, el crecimiento está limitado, y tú ya sabe cuál va a ser tu crecimiento, a lo amas vas a llegar a gerenciarle la empresa a otra persona”(P2).

Junto a este panorama laboral, la idea de que existen ciertas demandas que no son satisfechas por completo en algún tipo de mercado, hace que los participantes vean en la creación de un proyecto de emprendimiento una excelente oportunidad de hacerse responsable de su propio futuro y del éxito de una forma de trabajo que les agrada y con la cual se sienten plenamente identificados.

Pero ellos reconocen que el hecho de ser emprendedores representa además una carga de responsabilidad mayor hacia su nueva forma de trabajo ya que ahora dependen de sí mismos, de sus decisiones, y aciertos para que el proyecto continúe. Para ellos ahora más que nunca el trabajo cobra un sentido y un valor mayor, ya que es a través del trabajo fuerte y con dedicación como lograran que su proyecto triunfe. Los participantes señalan que ahora al ser emprendedores deben atravesar desafíos que los hacen crecer personal y profesionalmente especialmente porque ahora deben desenvolverse además del tema relativo del proyecto en temas de interés para el desarrollo de este, por ejemplo deben saber en gran parte de temas administrativos que les permitan asumir la dirección general del proyecto, de sus empleados, de sus negocios, de sus formas de tramitación entre otros.

Aunque existen grandes desafíos y riesgos en esta forma de trabajo, los participantes reconocen que su esfuerzo está orientado a que es su propio proyecto a que son ellos los beneficiados de las ganancias que produzcan y que son ellos quienes delimitan los alcances a futuro de su forma actual de trabajo, ya que son ellos quienes ahora reflexionan y toman decisiones.

En general el proyecto representa una forma muy importante de trabajo para los participantes pero ahora para ellos el emprendimiento representa una forma de trabajo que tiene características mas apropiadas para sus necesidades y proyecciones a futuro “ *El proyecto para nosotros es una forma de trabajo lo que pasa es que el trabajo no tiene que ser aburrido, mamón y que tiene que ser simplemente para conseguir dinero, tiene que favorecer encontrar dinero si y esas cosas como felicidad crecimiento conocimientos pasión, amigos sueños posturas filosóficas personales, interacción nuevos retos, nuevos proyectos goce todo”* (P3.1)

Esta característica de que el trabajo debe tener un valor fuera de lo económico es compartida por todos los participantes quienes reconocen en la posibilidad de crecer personalmente una

ganancia mucho más valiosa para ellos, de esta forma su motivación diaria esta en crecer ellos mismos a través de el desarrollo de su proyecto, y es este desarrollo lo que permite que puedan alcanzar logros familiares y personales.

Por último, manifiestan que a través de su proyecto pueden tener la esperanza de alcanzar logros mucho más amplios que los de sí mismos o sus familias, están convencidos que tener un proyecto de emprendimiento como una forma de trabajo hace que puedan crear oportunidades a nivel social que los hace pensar en la responsabilidad social como una excelente opción para su futuro profesional, por esto consideran que tener posturas éticas y morales en su proyecto, los guiara para asumir un futuro de forma más positiva.

En general la comprensión actual que tienen los jóvenes sobre su trabajo es mucho más trascendental que la que tenían cuando eran empleados, ahora que son empleados han logrado construir mayores perspectivas de vida que responden a sus consideraciones sobre la esperanza hacia un futuro más prometedor para los jóvenes emprendedores en Colombia.

3. DISCUSIÓN.

Después de haber hecho un análisis de los resultados obtenidos por medio de las entrevistas realizadas a los 6 jóvenes emprendedores, teniendo en cuenta la pregunta de investigación y el análisis descriptivo realizado en el apartado anterior, se presenta a continuación, los principales significados que han construido los jóvenes en torno al emprendimiento. Particularmente se encontraron 4 significados, los cuales se articular principalmente en torno a: 1) el emprendimiento y su importancia como estrategia de vinculación laboral; 2) El emprendedor nace y se hace; 3) El emprendimiento como una estrategia de la educación y 4) Una voz de esperanza para el futuro.

1) El emprendimiento y su importancia como estrategia de vinculación laboral:

Respecto al primer significado, es necesario resaltar que para estos jóvenes emprendedores la creación del proyecto surgió en un momento crítico, donde la incertidumbre y la necesidad de trabajar, los impulsó a crear una forma para lograr un sostenimiento económico. Estos jóvenes, presentaron dificultades en su inserción al trabajo o se habían quedado sin empleo. En relación a lo anterior Abdala (2004), afirma que, el hecho de que los jóvenes no puedan conseguir empleo o por el contrario pierdan su trabajo, hace que busquen la forma de generar un ingreso económico y por esta razón crean negocios en diferentes sectores del mercado. Algunos de estos, y según lo expresado por los participantes, alcanzan el éxito y otros no.

También se comprende dentro de este significado, algunas de las movilizaciones generadas por esos momentos críticos, los cuales en su tiempo favorecieron el surgimiento de un tipo específico de motivación en cada uno de los jóvenes emprendedores, para la creación de sus proyectos autogestionados; entre estas las exigencias sociales. Quintero (2007), nombra dos etapas de la vida, en donde estas exigencias sociales se evidencian en los jóvenes, la primera, la adultez temprana, la cual se considera como la etapa de logros, en donde los jóvenes deben hacer uso de sus capacidades mentales e intelectuales, para seguir una carrera, escoger un estilo de vida, tomar decisiones y resolver conflictos, para así alcanzar un nivel de independencia, pues es la etapa en donde las personas disfrutan de la máxima vitalidad, energía, productividad y resistencia a la vida; y la segunda, la adultez media, la cual se considera, como el periodo de

responsabilidad social, aquí los individuos tienen la capacidad de usar sus habilidades cognoscitivas en una función ejecutiva y productiva donde pueden emprender un proyecto laboral preciso. Teniendo en cuenta lo anterior, estas dos etapas, se consideran como un momento de productividad e inicio laboral, tanto en un ámbito privado como empleados o en su propia empresa como sería el caso de las personas emprendedoras. Como se puede evidenciar, las exigencias sociales se reflejan en la necesidad de ingresar al mundo laboral y de cumplir con un compromiso social después de haber culminado los estudios.

Algunos de estos jóvenes emprendedores manifestaron que la creación de su proyecto autogestionado, estuvo relacionado también con el deseo de trabajar, ya que debido a la pocas oportunidades laborales o a las bajas condiciones ofrecidas por el mercado laboral, no lograron ingresar a un trabajo que cumpliera por completo con sus expectativas, lo que los llevó a generar un interés de trabajar para el beneficio propio y no para el de los demás. Es así como la búsqueda del éxito personal se asume como una plataforma inicial para la consecución del éxito. En relación a esto, Formichella (2004), destaca que las oportunidades de emprender no se asocian únicamente con la existencia de desempleo o de amenaza de desempleo. También existen los efectos producidos por la prosperidad económica, y por las actividades emprendedoras del pasado, entre otros. Dice que un emprendimiento posee la característica de ser innovador. En este caso innovar significa introducir un cambio, el cuál puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros. La innovación representa un camino mediante el cuál el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad. Cabe destacar que, si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector, es característica del sector empresarial. Drucker (1986, citado por Formichella, 2004) expresa que *“El empresariado innovador ve el cambio como una norma saludable. No necesariamente lleva a cabo el cambio él mismo. Pero busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad”*.

Dentro del análisis realizado y para la construcción de este significado también se destacó que para estos jóvenes la inconformidad o desacuerdo con el escenario laboral, también los motivó a iniciar su proyecto de emprendimiento, el cuál les brinda mejores ventajas y remuneraciones, que las que podrían encontrar trabajando como empleados; Jacinto (2002), dice que la relación de los jóvenes con el mercado del empleo se ve en la precariedad de su inserción

laboral, pues a las condiciones a las que se someten, son inestables, no les brindan seguridad social y además los salarios son bajos, así se inserten en el sector formal de la economía. Los jóvenes sin algún tipo de educación solo pueden pretender a un trabajo informal, que en muchas ocasiones es en condiciones de deterioro extremo; los jóvenes que logran una educación media acceden a los trabajos de tipo servicial (vendedores, meseros, en cines, etc.) pero de la misma forma con salarios bajos y contratación por temporadas y por último los que cuentan con una educación alta, teniendo a su vez un buen estrato socio-económico pueden llegar a acceder a un mejor trabajo, pero de la misma forma el salario es mínimo y también es por contrato.

Es así como este primer significado toma bastante relevancia en estos jóvenes emprendedores, pues reconocen que gracias a su capacidad de emprender y de crear un proyecto autogestionado se da en este momento especial de sus vidas, y logra afianzarse como una estrategia que además de permitirles afrontar la situación de crisis logra establecerse como una forma de trabajo que los logra vincular al mercado laboral de una forma diferente a la tradicional pero con mayores posibilidades de acceder a los ideales de trabajo que cada uno de los jóvenes posee.

2) *El emprendedor nace y se hace:*

En cuanto al segundo significado, los jóvenes emprendedores resaltan que su decisión de emprender no fue solo el reconocimiento de ellos como persona, sino que también tuvieron en cuenta el explorar algunas habilidades en ellos mismos, necesarias para poder crear un proyecto autogestionado para que este tenga éxito, en cuanto a esto Formichella (2004) dice, que la diferencia entre el emprendedor y el individuo común la establece su actitud. El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “*mirar*” su entorno, sino también “*ver*” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por sus temores. Lo anterior se refleja cuando los jóvenes manifiestan que sus proyectos productivos

nacieron en compañía de otras personas (socios), que en sus casos, se refiere a: amigos, familiares, compañeros de universidad, etc.

Para los participantes el hecho de tener o desarrollar habilidades, se reconocen como aquellas características que les permitió llegar a lo que son o que en su momento les sirvió para crear su idea y poderla llevar a cabo, lo que se puede entender desde lo dicho por Quintero (2007), quien dice, que la actitud emprendedora, es una voluntad constante de iniciar y de organizarse teniendo en cuenta los recursos disponibles para atender a los resultados concretos independientemente de la actividad que se desarrolla. Además el emprendedor reúne una serie de habilidades, cualidades, capacidades psíquicas e intelectuales, que le permite interactuar con el entorno para establecer un equilibrio en el desempeño exitoso y así cumplir con la definición que se entiende de emprendimiento.

Estos jóvenes reconocen entonces que sus talentos, pasiones, deseos, capacidades y destrezas son sus principales ganancias en el proceso y que además la lectura que ellos mismos realizaron de sus propias cualidades, les permitió arriesgarse a iniciar un proyecto de emprendimiento. Algunos de los participantes hicieron referencia de las ganas de salir adelante, lo que los lleva a hacer uso de habilidades sociales y administrativas para estructurar su proyecto. Quintero (2007), nombra que las competencias que el emprendedor tiene o se desarrolla, provienen de sus actitudes, valores, prejuicios, experiencia de vida y horizonte cognitivo. Estos jóvenes emprendedores reconocen sus habilidades como propias que se dieron a lo largo del desarrollo pero que antes no habían considerado.

Dentro de este significado, el inicio del proyecto se articula con el reconocimiento inicial de las cualidades propias para brindar un soporte seguro al proyecto, lo que Quintero (2007), reconoce como la capacidad de afrontar el trabajo y los cambios del mercado a los cuales debe enfrentarse el emprendedor para tener éxito. Esto se ve cuando los participantes manifiestan las dificultades a las cuales se sometieron en el inicio de sus proyecto, pues como dice el mismo autor, es una profesión en donde se deben asumir riesgos y convencerse de que se puede fracasar, como lo que le pasó a dos de los jóvenes que empezaron sus proyectos pero no tuvieron éxito; pero esto debe ayudar a buscar segundas oportunidades para así lograr conseguir mayor seguridad e iniciar nuevos proyectos; lo que sucedido con uno de los participantes; pues estas situaciones aunque no son deseadas ni esperadas hace que los jóvenes con menos experiencia conozcan y no reproduzcan los errores más usuales. Por eso para estos jóvenes emprendedores se

hace necesario que exista un equilibrio entre las habilidades de los socios dentro del proyecto ya que a medida que se reconocen dichas habilidades es posible que cada uno adquiera responsabilidades de acuerdo a sus destrezas y aportar al crecimiento del proyecto.

Los jóvenes reconocen también, que en la formación académica profesional se desarrollan habilidades relacionadas con su área de conocimiento, sin embargo para ellos estas habilidades se fortalecieron en la práctica o en la creación de su proyecto. Pues todos señalaron, que a pesar de haber contado con el aporte de la teoría, fue en la realización del proyecto donde se estructuraron estas habilidades, dando lugar a un nuevo aprendizaje que está orientado hacia otras áreas de interés para el proyecto. En cuanto a esto Stevenson (2000, citado por Formichella, 2004) afirma que el entorno es importante y que es más factible que un individuo pueda comenzar a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto en el que se facilita el reconocimiento de la oportunidad y su persecución y se podría considerar que la educación influye en la conducta emprendedora. Pero también consideran que el hecho de ser emprendedores, les hace darse cuenta de que deben desarrollar otras habilidades que va a ayudarlos a que su negocio crezca.

También, se da cuenta de la importancia que el proceso de emprendimiento ha generado en los participantes en cuanto a su crecimiento personal y profesional. Pues ellos reconocen en los impactos a nivel personal la existencia de un antes y un después de la experiencia del proyecto de emprendimiento, señalan que hubo grandes cambios entre quienes eran antes y quiénes son, han logrado autoevaluarse de forma diferente, ser críticos de ellos mismos y de sus acciones; lograr entrar a un mundo social difícil, mantenerse allí y a la vez ser hábiles, pues ellos consideran que la responsabilidad es mayor que la de un empleado, pues se debe estar pendiente de todo lo que ocurra con el proyecto para que siga en crecimiento. Según Silva (2009), todos los emprendedores perciben que mediante la concreción de proyectos experimentan una fuerza interior relacionada con el sentido de realización personal. Pues para el emprendedor el liderar y realizar transformaciones en la sociedad o comunidad a la que está vinculado, es muy importante para que sea reconocido y su organización trascienda más allá de un simple negocio económico. Lo anterior se evidencia cuando algunos de los participantes, mencionan que para el futuro de su empresa y el de ellos mismo, buscan tener un reconocimiento nacional e internacional de sus productos.

En cuanto al significado de ser emprendedor y sobre los jóvenes que emprenden, los participantes consideran que las oportunidades para los emprendedores siempre están ahí, porque siempre existirán nuevas ideas, que se deben aprovechar las oportunidades si se presentan, pero que además no todos pueden ser emprendedores pues aunque se arriesguen, las habilidades con las que se cuentan no son las suficientes para mantener en ascenso una empresa y pues no todos tienen el espíritu para ser emprendedores. Pues como dice Formichella (2004), el emprendedor posee un espíritu especial, tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente, es un individuo positivo, pero no sólo para sí mismo, sino que genera un ambiente positivo a su alrededor y este entorno le favorece para alcanzar las metas que se propone. Este es un punto interesante, ya que el emprendedor no piensa su proyecto en forma acotada, sino que siempre tiene visión de futuro.

Por todo lo anterior y respondiendo al significado que estos jóvenes le dan a sus habilidades, se puede comprender que existe la comprensión de que el emprendedor nace y se hace, nace identificado por unas habilidades y talentos específicos y se hace a medida que avanza y crece de forma paralela con su proyecto autogestionado.

3) El emprendimiento como una estrategia de la educación:

Del mismo modo y accediendo a un tercer significado dentro de las narrativas de estos jóvenes, aunque que la educación recibida, les brinda una formación teórica y práctica, ellos no reconocen que este sea un punto de partida en la creación de sus proyectos autogestionados. Esto tiene relación con lo dicho por Gallart (2003), quien considera que la educación actual, enseñada a los jóvenes y los cambios continuos en la tecnología, y en la organización del trabajo, tiende a poner cada vez más el énfasis en las competencias para ser un buen empleado, las cuales corresponden a la formación general, que permite la adaptación a los cambios y el reaprendizaje de nuevos roles y calificaciones. La formación de emprendedores debería ser por razones de equidad patrimonio de todos, y en particular de todos los jóvenes que entran en el mercado laboral. Las competencias de empleabilidad son los fundamentos, conocimientos y habilidades necesarias para encontrar y conservar un buen empleo.

Varela (2006), considera que la formación de los empresarios tiene que ir acompañada de una serie de circunstancias que permitan el logro de los objetivos de formación y de desarrollo; y permitan que el programa logre apoyar a los empresarios hasta que las empresas sean realidades concretas.

Aunque no se evidencia mucho la relación entre la educación y el emprendimiento dentro de las narrativas de estos jóvenes emprendedores, si es importante saber que hay autores como Silvia Sioli de Torres Carbonel (2002) quien expresó que: *“Si la educación es el medio por el cual logro modificar actitudes y comportamientos, casi diría que hay una relación absoluta entre educación y emprendimiento; vale la pena, entonces, pensar en educar a los emprendedores. Puede ser que haya muchos emprendedores que nazcan, pero seguro que todos necesitan hacerse y capacitarse como tales”*, por eso este significado se puede relacionar un poco con el anterior.

Se considera que aunque este significado no sea muy relevante dentro de las narrativas de los participantes, es pertinente abordarlo ya que la gran mayoría de ellos se desenvuelven en campos de acción vinculados directamente a su formación académica y por esta razón aunque ellos manifiesten que su formación educativa no ha brindado mucho a su proyecto para este análisis esa preparación se consolida como una fuente fundamental de su proyecto de su elección de vida y de su comprensión sobre el trabajo. De esta forma se articula un significado que aunque este oculto dentro de las narrativas de los participantes es importante destacar que es a través de la formación profesional como logran articularse los diferentes recursos necesarios para la creación de un proyecto exitoso de emprendimiento.

4) *Una voz de esperanza para el futuro:*

El último significado, sale de su experiencia sobre cómo conseguir los recursos y lograr la consolidación de sus proyectos autogestionados, ya que son la parte fundamental para lograr que una empresa crezca y se mantenga en el futuro, sobrepasando las dificultades y obstáculos interpuestos en el camino.

En cuanto a la consolidación de los proyectos, se evidenció que para los participantes las dificultades iniciales fueron su principal obstáculo, la mayor dificultad se considera desde la parte personal, en donde el temor afrontar esta oportunidad hace que entrar al mundo del

emprendimiento sea dificultoso, también la elección del mercado y la incursión al mismo, ya que implica un riesgo, el de no saber si su proyecto iba a tener éxito o por el contrario iba a fracasar; y por último el hecho de tener necesidades que suplir sin saber si lo van a conseguir. Estos obstáculos son retomados por Silva (2009), quien dice que la decisión de emprender trae consigo algunos obstáculos que hay que superar, lo que implica tomar decisiones por azar que pueden resultar o no pertinentes, además de esto, muchos de los negocios cuidadosamente estudiados se frustran por la falta de dinero. Este, dice también que entre estas decisiones de azar se encuentra la importancia de desarrollar una evaluación del entorno, en este caso del mercado, en donde se genere un análisis estructural del sector al cuál se quiere ingresar, lo que permita identificar cuál es el grado de consistencia y vulnerabilidad del proyecto y que además debe ir acompañado de un constante aprendizaje y estudio de los avances tecnológicos que requiere mercado. También considera que muchos de los emprendedores no llegan a concretar sus proyectos, por factores del entorno, como la intervención del Estado, las regulaciones, el elevado costo capital, la democratización de la propiedad, etc., todo el proceso de creación de la empresa; lo que se evidencia con las narrativas de los participantes que no tuvieron éxito con sus proyectos autogestionados.

Los jóvenes emprendedores, también reconocen que para lograr una buena consolidación del proyecto autogestionado, se requiere de algunos recursos, como dinero el cual es el más importante pues tener un sustento económico es elemental para la manutención de la empresa; pero como se mencionaba además del dinero, estos jóvenes consideran importante los recursos que se requieren en un proceso de desarrollo empresarial los cuales tienen que ver con el componente humano: Formadores, asesores, consultores, mentores, profesores, coaches, tutores, etc.; y los recursos físicos o en el componente de entorno: bancos de ideas, incubadoras, infraestructura empresarial, recursos financieros, software Plan de Negocio, Trámites, incentivos ambientales, etc. Este mismo autor, menciona que aunque son necesarios para la producción del producto, se pueden ir consiguiendo de a poco si se tiene un buen grupo de trabajo y si se tienen los recursos económicos necesarios.

Los participantes que ya tiene su empresa consolidada, consideran que el haberse arriesgado a emprender, aunque al principio fue peligroso y requirió de sacrificios, sus frutos se ven ahora, pues consideran que han logrado una satisfacción personal y profesional muy grande que los ha fortalecido. Esto se puede relacionar con lo que sustenta Silva (2009), quien considera que los

emprendedores desean llevar a cabo sus propósitos, trabajar duro y tomar responsabilidades, pero también aspiran a ser recompensados por sus esfuerzos, recompensa que no tiene que ser estrictamente monetaria, sino que puede ser de otras formas, tales como el reconocimiento y el prestigio social.

Por eso este último significado una importancia fundamental para dar respuesta a la pregunta de investigación propuesta, ya que para estos jóvenes emprendedores, su futuro se ha transformado de acuerdo al futuro de su proyecto de emprendimiento, pues saben que sin ella, en este momento su situación sería diferente a lo que es, sin importar el desenlace de la experiencia el principal significado se construye a través de la experiencia propia del desarrollo del proyecto, la ganancia, en última instancia para los jóvenes emprendedores está dada en poder vivir la experiencia de creación y desarrollo del proyecto. Y es la posibilidad de vivir y experimentar todas las situaciones que presenta esta nueva forma de asumir el mundo laboral lo que los lleva a encontrar en el emprendimiento un significado de esperanza para tener un futuro laboral, familiar y personal mucho mejor.

CONCLUSIONES

Para las investigadoras, este fue un trabajo que más allá de señalar un fenómeno importante para los jóvenes y el mundo del trabajo en Colombia, permitió conocer que es una problemática social, la cual requiere de mayor investigación y creación teórica respecto al tema del emprendimiento, ya que éste se consolida como una forma de asumir el mundo, donde no importa el fin que se desea alcanzar, sino el proceso vivencial durante el cual se construye el individuo como emprendedor. Los participantes a través de sus narraciones permitieron reconocer que los significados están relacionados directamente con un impacto en su vida personal, profesional y familiar que los ha llevado a valerse de estrategias para ser reconocidos como empresarios.

Esperamos que esta investigación además de ser un trabajo de grado sea una fuente de inspiración para que futuros psicólogos o profesionales de otras áreas se interesen por ver en el emprendimiento un fenómeno complejo, el cuál va más allá de ser una forma de trabajo y se consolida en una forma de afrontar la vida.

REFERENCIAS

- Abad, M., (2002). *Jóvenes en Colombia. Contextos y prácticas juveniles en Colombia*. México D.F: JOVENes, Revista de Estudios sobre Juventud. Edición: Nueva Época, año 6, núm. 16 Enero-Junio 2002 pp. 12-27.
- Abdala, E., (2004). *Formación y Empleabilidad de jóvenes en América Latina*. OIT.
- Bauman, Z. (2001). *La globalización Consecuencias Humanas*. Traducción de Daniel Zadunaisky, 2ª Edición, México; fondo de Cultura Económica.
- Baldion, E. y Sarmiento, A. (2003). *Empleo y Desempleo en Colombia. Cap. VI Educación y fuerza de trabajo*. Departamento Nacional de Planeación. República de Colombia.
- Barrero, J. (2009). *Nuevas Formas de trabajo. Sentido del trabajo en los gestores de conocimiento*. Revista Javeriana. Sep. 2009 tomo 145, año de publicación 76, pag 8-13
- Beck, U. (1998). *¿Qué es la globalización? falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Paidós. Buenos Aires.
- Berenstein. M. (2009). *La cultura E, imparable en Colombia*. Extraído de: <http://www.emprendedoresnews.com/varios/internacionales/la-cultura-e-imparable-en-colombia.html>.
- Bonilla-Castro, E. y Rodríguez, P., (2005). *Más allá del dilema de los métodos. La investigación en ciencias sociales*. Colombia: Universidad de los Andes. Grupo Ed. Norma. 3 Ed.
- Cabruja, T., Iñiguez, L. y Vázquez, F. (2000). *Cómo construimos el mundo: relativismo, espacios de relación y narratividad*. Análisis 25, Pág. 61 – 94.
- Carnoy, M. (2000). *El trabajo flexible en la era de la información*. Madrid. Alianza Editorial.
- Cardona, M, Macías, J. F. y Suescún, P.A., (2008). *La educación para el trabajo de jóvenes en Colombia, ¿mecanismo de inserción laboral y equidad?* Grupo de Estudios Sectoriales y Territoriales – ESYT - Universidad EAFIT - Centro de Estudios para América Latina y La Cooperación Internacional (CeALCI) – Fundación Carolina.
- Cevallos, F., (2003). *Políticas Públicas Locales de Juventud*. Agenda de Políticas de Desarrollo Humano y Economía Local para el Distrito Metropolitano de Quito. FLACSO-MDMQ. Quito.
- Chanda, N (2002). *¿Qué es la Globalización? Uniéndonos: Globalización significa reconectar la comunidad humana*. YaleGlobal, 19 de noviembre de 2002.

- Correa, J. (2010). *Desempleo entre jóvenes de 14 a 26 años es de 19,9% y duplica total nacional*. Portafolio: el portal de economía y negocios. Redacción de Economía y Negocios. Ed. Jueves 20 de mayo. Extraído de: http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2009-02-03/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4789514.html.
- Escobar, F. (2007). *El Neoliberalismo*. Chile: Universidad De La Frontera.
- Flores, I. (1998). *Notas sobre la Globalización (Y derechos Humanos) A propósito de los claroscuros del 911*. Extraído de: <http://info5.juridicas.unam.mx/libros/3/1086/6.pdf>.
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Monografía realizada en el marco de la Beca de Iniciación del INTA: “Gestión del emprendimiento y la innovación”. Convenio INTA – Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción – Pcia: Buenos Aires.
- Gallart, M.A., (2003). *La formación para el trabajo y los jóvenes en América Latina*. Proyecto “Formación Técnica y Profesional en América Latina”. CEPAL y la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ). Gobierno de la República Federal de Alemania.
- Gómez, L., Martínez, I. y Bernad, J.C., (2003). *Racionalidades Neoliberales y Educación: efectos políticos e identitarios*. Universitat de València.
- Hernández, R., Fernández-Collado, C. y Baptista, P., (2008). *Metodología de la Investigación*. 4 Ed. México: Mc Graw Hill.
- Hirsch, J. (1996). *¿Qué es la globalización? Globalización, capital y Estado*. México: UAM-X, pp. 83-93.
- Jacinto, C., (2002). *Los jóvenes, la educación y el trabajo en América Latina. Nuevos temas, debates y dilemas*. Desarrollo local y formación. Cinterfor-OIT
- Jacinto, C., Lasida, J., Ruétalo, J. y Beturri, E., (1998). *Formación para el trabajo de jóvenes de sectores de pobreza en América Latina ¿Qué desafíos y qué estrategias?* Extraído de: <http://cinterfor.org.uy>.
- Martin, H y Schulmann, H., (1998). *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Santillana Taurus, Madrid.
- Margulis, M.; Urresti, M., (1998). *La construcción social de la condición de juventud*. En Cubides, H.; Laverde, M.C. Eds “Viviendo a Toda: Jóvenes, territorios culturales y nuevas sensibilidades”. Bogotá: Siglo del Hombre Editores/Fundación Universidad Central.

- Massigoge, J.I., y (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Monografía realizada en el marco de la Beca de Iniciación del INTA: “Gestión del emprendimiento y la innovación”. Tres Arroyos, Enero 2004.
- Montes, J.C., (2008). *La productividad, el emprendimiento y el empleo. La formación profesional y la productividad*. Montevideo: OIT/Cinterfor.
- Mora, O. (2009). *El profesional Independiente del siglo XXI*. Revista Javeriana. Sep. 2009 tomo 145, año de publicación 76 pág. 68-72.
- Moriano, A., Trejo, E. y Francisco, J. (2001). *El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores*. Universidad Nacional de Educación a Distancia: Revista de Psicología Social, Vol. 16, No 2, P. 229-242.
- Muñoz, G., (2006). *Ser Joven hoy: de los discursos a las narrativas*. La comunicación en los mundos de vida juveniles: hacia una ciudadanía comunicativa Doctorado en ciencias sociales. Niñez y juventud Centro de estudios avanzados en niñez y juventud. Universidad de Manizales – CINDE. P. 26-37.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). *Jóvenes, educación y empleo en América Latina*.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). *Panorama Laboral de América Latina y el Caribe 2001*.
- Pontificia Universidad Javeriana de Cali. (2007). *Emprendimiento, factor fundamental para el desarrollo*. Universia, red de universidades, re de oportunidades. Colombia. Extraído de: <http://www.universia.net.co/laboral-empresarial/experiencias-de-emprendimiento/emprendimiento-factor-fundamental-para-el-desarrollo.html>
- Quintero, C., (2007). *Generación de competencias en jóvenes emprendedores*. Evolucion, emprendedores, UNAB. Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- Rodriguez, E. (2004). *Políticas y Estrategias de inserción laboral y empresarial de jóvenes en America Latina. El desafío de la empleabilidad*. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, enero-junio, año/vol 2, numero 001.Universidad de Manizales. Manizales, Colombia.
- Schvarstein, L., Leopold, L., et al. (2005). *Trabajo y Subjetividad. Entre lo existente y lo necesario*. Argentina: Paidós – Tramas Sociales.
- Silva, J.E. (2009). *Emprendedor - Crear su propia empresa*. Ed. ALFAOMEGA. Colombia.

- Useche, O., (2009). *Jóvenes y productividad: las nuevas formas del trabajo y el problema del desarrollo humano*. Revista Polis.
- Varela, R., (2006). *Desarrollo de empresarios basado en competencias empresariales: el caso de jóvenes con empresa*. Universidad Icesi.
- Weller, J., (2008). *Oportunidades y obstáculos. Las características de la inserción laboral juvenil en economías en expansión*. CEPAL/ AECID/ SEGIB/ OIJ.
- Zerda, G., (2008). *¿La universidad académica vs La universidad política y administrativa?* Documento elaborado para el II Congreso Institucional, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba-Bolivia (II/02/08).

ANEXOS

ANEXO A. Formato de consentimiento informado para realizar la entrevista en profundidad.

ANEXO B. Formatos de los consentimientos firmados por los participantes.

ANEXO C. Cuadro de validación de preguntas para la entrevista semiestructurada.

ANEXO D. Formato de la entrevista semiestructurada.

ANEXO E. Entrevistas realizadas de los 6 participantes.

ANEXO F. Matriz de intertextualidad de las entrevista para el desarrollo del análisis de los resultados.

ANEXOS A y B

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA EFECTUAR ENTREVISTA EN
PROFUNDIDAD**

Nosotras, Angela Bravo Cruz, identificada con C.C. N°1.014.188.445 de Bogotá y Camila Mora Restrepo, identificada con C.C. N° 1.018.404.285, estudiantes de Psicología de la Pontificia Universidad Javeriana, estamos desarrollando nuestro proyecto de grado acerca de:

“CUALES SON LOS SIGNIFICADOS QUE CONSTRUYEN LOS JÓVENES EN TORNO AL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE SU EXPERIENCIA, EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS AUTOGESTIONADOS”

Para ello se realizará una entrevista en profundidad; en caso de necesitarlo se realizará una segunda entrevista con el fin de profundizar sobre alguna temática relevante. Nos comprometemos a guardar la confidencialidad de la información.

Yo, _____, identificado con la C.C: No _____ autorizo mi participación en esta investigación.

He recibido una explicación amplia sobre los propósitos de realizar esta entrevista y de las razones por las cuales yo seré entrevistado. También me han contextualizado sobre el tema de la investigación que se llevara a cabo en el marco del proyecto de grado.

De forma clara me hicieron saber que una vez terminada la investigación recibiré una retroalimentación del trabajo y me informaran sobre los resultados obtenidos en ésta. También entiendo que puedo poner fin a mi participación en cualquier momento y sin represalias.

Por otro lado entiendo que según la ley del psicólogo 1090, y teniendo en cuenta el artículo 3° Numeral 6, sobre el bienestar del usuario, los investigadores respetaran mi integridad y protegerán mi bienestar y mi identidad no será por ninguno motivo puesta en evidencia. Tan solo mi voz quedará grabada al desarrollar la entrevista, con lo cual estoy de acuerdo.

Las dudas sobre cualquier aspecto de este estudio pueden ser consultadas a:
Camila Mora Restrepo (camila.mora@javeriana.edu.co) Teléfono: 3124494011 o Angela Bravo Cruz (a.bravo@javeriana.edu.co) Teléfono: 3125600485.

Firma del entrevistado

Lugar y fecha: _____

ANEXO C

Director de trabajo de grado: Nicolas Gualteros Trujillo

Autoras: Camila Mora Restrepo y Angela Bravo Cruz

Objetivo de la Investigación: Determinar los discursos que construyen los jóvenes en torno al emprendimiento a partir de su experiencia en el desarrollo de proyectos productivos.

Pregunta de Investigación: *¿Qué discursos construyen los jóvenes en torno al emprendimiento a partir de su experiencia, en el desarrollo de proyectos autogestionados como respuesta a su necesidad de inserción al mundo laboral?*

Categorías de estudio: 1) Hitos, 2) Recursos, 3) Consolidación, 4) Necesidades, 5) Habilidades personales, 6) Conocimientos, 7) Demandas del mercado, 8) Apoyo institucional, 9) Impactos, 10) Proyecciones

Tipo de entrevista: Semiestructurada, teniendo como propósito lograr una comunicación y construcción conjunta de significados respecto al tema de la investigación.

Selección de participantes: Jóvenes que hayan iniciado sus proyectos productivos entre los 15 y 26 años, según los límites establecidos legalmente, que hagan parte de alguno de los siguientes grupos:

1. Tener actualmente un proyecto empresarial autogestionado, que haya alcanzado un tiempo de maduración mínimo de 1 año.
2. Estar iniciando actualmente un proceso autogestionado de emprendimiento, apoyado por alguno de los programas de organizaciones privadas o públicas existentes, como Bogotá Emprende, SENA EMPRENDEDOR, entre otros.
3. No haber tenido éxito en la creación o consolidación de un proyecto autogestionado.

Solicitamos la revisión de las siguientes preguntas, para evaluar cada uno de los siguientes criterios en una escala de 1-5. Donde 1 significa que la pregunta no cumple con el requisito evaluado y 5 significa que lo cumple totalmente.

Categorías/Preguntas	Pertinencia	Claridad	Precisión	Sugerencias
1. Hitos				
1.1- ¿Qué pasó en su vida para que considerara importante hacer un proyecto productivo	① ② ③ ④	① ② ③ ④	① ② ③ ④	(
1.2- ¿Trabajó en alguna empresa antes de empezar el proyecto	① ② ③ ④	① ② ③ ④	① ② ③ ④	(

<p>autogestionado? 1.3- ¿Cómo surgió la idea del proyecto autogestionado? 1.4- ¿Cómo fue el inicio del proyecto su proyecto?</p>				
<p>2. Recursos 2.1- ¿Cuáles fueron los recursos iniciales para iniciar su proyecto? 2.2- ¿Cuáles son los recursos más necesarios en una empresa?</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	
<p>3. Consolidación (varía según participante): 3.1- ¿Cuáles son las fortalezas del proyecto autogestionado? 3.2- ¿Qué dificultades encontró para la consolidación? 3.3- ¿Tiene algún tipo de socio o vínculo institucional? 3.4- ¿Cuáles son las herramientas que necesita para consolidar su proyecto?</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	
<p>4. Necesidades (varía según participante) 4.1- ¿Qué necesita</p>	<p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p>	

<p>su proyecto para continuar?</p> <p>4.2- ¿Cómo tiene planeado suplir estas necesidades?</p>	<p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p>	<p>(</p>
<p>5. Conocimientos</p> <p>5.1- ¿Qué ha tenido que aprender?</p> <p>5.2- ¿Qué le gustaría aprender?</p> <p>5.3- ¿Cómo le ha ayudado su formación académica para la consolidación de su proyecto?</p> <p>5.4- ¿En qué le gustaría recibir formación académica para continuar con su proyecto?</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>(</p> <p>(</p> <p>(</p> <p>(</p>
<p>6. Habilidades personales</p> <p>6.1- ¿Cuáles de sus habilidades considera que favorecieron a la creación del proyecto?</p> <p>6.2- ¿Qué ha favorecido este tipo de habilidades?</p> <p>6.3- ¿Estas habilidades se desarrollan durante el crecimiento como</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>(</p> <p>(</p> <p>(</p>

estudiante o como profesional?				
<p>7. Demandas del mercado</p> <p>7.1- ¿Por qué eligió el sector del mercado al cual iba dirigido el proyecto?</p> <p>7.2- ¿Fue fácil incursionar en ese mercado?</p> <p>7.3- ¿Cómo adquirió los conocimientos sobre ese mercado?</p> <p>7.4- ¿Cuáles son las dificultades que ha tenido en este campo del mercado?</p> <p>7.5- ¿Cómo es la competencia?</p> <p>7.6- ¿Durante la crisis económica actual como ha logrado mantenerse en el mercado?</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>(</p> <p>(</p> <p>(</p> <p>(</p> <p>(</p> <p>(</p>
<p>8. Apoyo institucional</p> <p>8.1- ¿Qué tipo de apoyo ha recibido?</p> <p>8.2- ¿Qué apoyo le gustaría recibir?</p> <p>8.3- ¿Ha participado en alguna de las ferias de jóvenes emprendedores</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p> <p>① ② ③ ④</p>	<p>(</p> <p>(</p> <p>(</p> <p>(</p>

<p>que existen? 8.4- ¿Ha buscado asesoría o financiamiento en alguna institución pública o privada?</p>				
<p>9. Impactos 9.1- ¿Desarrollar un proyecto productivo que ha significado (o que significó) para su vida? 9.2- ¿Antes de desarrollar el proyecto productivo que pensaba sobre el trabajo? ¿Cómo lo ve ahora? 9.3- ¿Cuales son las oportunidades para los jóvenes emprendedores en Colombia? 9.4- ¿Cuáles han sido sus mayores logros en el desarrollo de este proyecto? 9.5- ¿Quién es (nombre del participante) después de esta experiencia?</p>	<p>① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④ ① ② ③ ④</p>	
<p>10. Proyecciones 10.1- ¿Cuáles son las proyecciones de su proyecto a futuro? 10.2- ¿Considera que su futuro depende del éxito de su proyecto autogestionado?</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤</p>	<p>① ② ③ ④ ① ② ③ ④</p>	<p>① ② ③ ④ ① ② ③ ④</p>	

ANEXO D

1. Hitos

- 1.1- ¿Qué pasó en su vida para que considerara importante hacer un proyecto productivo
- 1.2- ¿Trabajó en alguna empresa antes de empezar el proyecto autogestionado?
- 1.3- ¿Cómo surgió la idea del proyecto autogestionado?
- 1.4- ¿Cómo fue el inicio del proyecto su proyecto?

2. Recursos

- 2.1- ¿Cuáles fueron los recursos iniciales para iniciar su proyecto?
- 2.2- ¿Cuáles son los recursos más necesarios en una empresa?

3. Consolidación (varía según participante):

- 3.1- ¿Cuáles son las fortalezas del proyecto autogestionado?
- 3.2- ¿Qué dificultades encontró para la consolidación?
- 3.3- ¿Tiene algún tipo de socio o vínculo institucional?
- 3.4- ¿Cuáles son las herramientas que necesita para consolidar su proyecto

4. Necesidades (varía según participante)

- 4.1- ¿Qué necesita su proyecto para continuar?
- 4.2- ¿Cómo tiene planeado suplir estas necesidades?

5. Conocimientos

- 5.1- ¿Qué ha tenido que aprender?
- 5.2- ¿Qué le gustaría aprender?
- 5.3- ¿Cómo le ha ayudado su formación académica para la consolidación de su proyecto?
- 5.4- ¿En qué le gustaría recibir formación académica para continuar con su proyecto?

6. Habilidades personales

- 6.1- ¿Cuáles de sus habilidades considera que favorecieron a la creación del proyecto?
- 6.2- ¿Qué ha favorecido este tipo de habilidades?
- 6.3- ¿Estas habilidades se desarrollan durante el crecimiento como estudiante o como profesional?

7. Demandas del mercado

- 7.1- ¿Por qué eligió el sector del mercado al cual iba dirigido el proyecto?
- 7.2- ¿Fue fácil incursionar en ese mercado?
- 7.3- ¿Cómo adquirió los conocimientos sobre ese mercado?
- 7.4- ¿Cuáles son las dificultades que ha tenido en este campo del mercado?

7.5- ¿Cómo es la competencia?

7.6- ¿Durante la crisis económica actual como ha logrado mantenerse en el mercado?

8. Apoyo institucional

8.1- ¿Qué tipo de apoyo ha recibido?

8.2- ¿Qué apoyo le gustaría recibir?

8.3- ¿Ha participado en alguna de las ferias de jóvenes emprendedores que existen?

8.4- ¿Ha buscado asesoría o financiamiento en alguna institución pública o privada?

9. Impactos

9.1- ¿Desarrollar un proyecto productivo qué ha significado (o que significó) para su vida?

9.2- ¿Antes de desarrollar el proyecto productivo que pensaba sobre el trabajo? ¿Cómo lo ve ahora?

9.3- ¿Cuales son las oportunidades para los jóvenes emprendedores en Colombia?

9.4- ¿Cuáles han sido sus mayores logros en el desarrollo de este proyecto?

9.5- ¿Quién es (nombre del participante) después de esta experiencia?

10. Proyecciones

10.1- ¿Cuáles son las proyecciones de su proyecto a futuro?

10.2- ¿Considera que su futuro depende del éxito de su proyecto autogestionado?

ANEXO E

Participante 1.

¿Qué pasó en su vida para que considerara importante hacer un proyecto productivo?

Cuando salí de la universidad, era la necesidad de trabajar en ejercer mi carrera y no habían muchas oportunidades en ese momento para emplearse y apareció de la nada la oportunidad de hacer el primer proyecto de arquitectura y a partir de ahí con unos amigos decidimos asociarnos y crear la empresa poco a poco a partir del trabajo.

1.2- ¿Trabajó en alguna empresa antes de empezar el proyecto autogestionado?

Trabaje con la constructora de mi tío algunas veces, pero nunca fue un trabajo formal, formal como empleado y ya después empecé lo mío. Pero digamos, no trabaje como empleado formalmente antes.

1.3- ¿Cómo surgió la idea del proyecto autogestionado?

Un amigo en común entre mis socios y yo, necesitaba un proyecto un trabajo de arquitectura, nos llamó y le presentamos el proyecto y digamos que nos ganamos el contrato y ahí empezó todo.

¿Cómo fue el inicio del proyecto su proyecto?

Con ese proyecto que presentamos cuando nos lo propusieron.

¿Cuáles fueron los recursos iniciales para iniciar su proyecto?

Recursos digamos de capital no había, nunca ninguno hizo una inversión de capital como tal simplemente se trabajaba con los anticipos que nos daban los clientes y el recurso nuestro era más humano, el trabajo y la capacidad de trabajo de mis socios.

¿Cuáles son los recursos más necesarios en una empresa?

El trabajo, comprometerse con lo que se está haciendo y el dinero, pero en menor medida que el compromiso.

¿Cuáles son las fortalezas del proyecto autogestionado?

Las fortalezas parten de ese recurso y es que se ha formado una empresa que ha crecido económica y profesionalmente a partir del trabajo en equipo y el portafolio de clientes que hemos logrado. Digamos que esa es nuestra mayor fortaleza y es que la empresa se ha forjado a punta de trabajo.

¿Qué dificultades encontró para la consolidación?

Crear empresa, lo más difícil es cuando uno ya de verdad necesita empezar a tener un capital y a crecer la empresa con una nómina a pagar empleados y si hay un mes o dos meses en donde no llegan proyectos pues es difícil soportar esos temas pero todos los hemos sorteado bien.

¿Tiene algún tipo de socio o vínculo institucional?

Con varias empresas hemos trabajado digamos que a manera de consorcio, entonces hemos desarrollado los proyectos y se distribuyen las utilidades al final.

¿Cuáles son las herramientas que necesita para consolidar su proyecto?

Pues en el caso nuestro, en el caso de la arquitectura, lo más importante es hacer el trabajo bien hecho, o sea, hacer un buen diseño, tener un buen presupuesto, ejecutarlo bien y entregarle al cliente las especificaciones que uno entrego con el precio que uno cotizo, o sea, que el cliente reciba realmente lo que está pagando por el proyecto.

¿Qué necesita su proyecto para continuar?

Crecimiento, aprender un poquito a cómo administrar, para que el crecimiento no se lo lleve a uno por delante, uno llega hasta un ritmo que uno puede manejar pero ya cierta cantidad de proyectos y cierta cantidad de trabajo y cuando a uno le llega más trabajo uno se lo empieza a perder por qué no lo puede administrar, entonces aprender un poquito de habilidades administrativas para tolerar un poquito más eso y ayude al crecimiento.

¿Cómo tiene planeado suplir estas necesidades?

Consiguiendo los recursos para poder aprender estas habilidades.

¿Qué ha tenido que aprender?

No pues, todos los días uno tiene que aprender muchas cosas, por lo menos en el campo mío uno aprende de los maestros de obras, sistemas constructivos que uno en la universidad no ve como son en la realidad, se aprende de empresas grandes con las que uno se asocia que hacen el manejo administrativo de los proyecto, se aprende de los fracasos, de los fracasos se aprende muchísimo cuando uno pierde en un proyecto, cuando uno pierde plata por que hizo algo mal, es cuando más se aprende, es un constante aprendizaje, se aprende de todo muchísimo.

¿Qué le gustaría aprender?

Algo sobre administración, finanzas y gerencia.

¿Cómo le ha ayudado su formación académica para la consolidación de su proyecto?

En la universidad le dan a uno bases teóricas más que prácticas, para uno ejecutar, digamos en el caso nuestro, hacer un diseño o hacer un proyecto, ósea a tener toda la base teórica para llevarlo a cabo, pero es mucho más el aprendizaje que se tiene en la vida práctica en la vida

real, porque uno en la universidad no aprende, digamos no le enseñan a uno nada de habilidades comerciales, entonces uno tiene que ir las desarrollando, sobre todo cuando uno es empresario, uno lo aprende eso es en el campo.

¿En qué le gustaría recibir formación académica para continuar con su proyecto?

Más que en temas inherentes a los de arquitectura, en temas administrativos, en finanzas, en gerencia.

¿Cuáles de sus habilidades considera que favorecieron a la creación del proyecto?

En nuestro caso somos tres socios y desde siempre hemos establecido cuales son las fortalezas y debilidades de cada uno, y así mismo las hemos explotado, entonces, aunque todos estamos pendientes de todo lo que pasa en la empresa, cada uno tiene ciertas responsabilidades directas y eso nos ha funcionado muy bien.

6.2- ¿Qué ha favorecido este tipo de habilidades?

El compromiso de todos con los proyectos a realizar.

¿Estas habilidades se desarrollan durante el crecimiento como estudiante o como profesional?

Eso ya fue durante el crecimiento profesional, por que digamos que en la etapa como estudiante por lo menos en el área de la arquitectura, uno nunca aprende como se gerencia, como se manejan las finanzas de un proyecto o como se hace la parte comercial del acercamiento al cliente, entonces todas esas habilidades se han ido desarrollando y fortaleciendo en el ejercicio profesional más que en la academia.

¿Personalmente, cuales fueron tus mayores habilidades para tu empresa?

Pues mi aporte para la empresa siempre ha sido el compromiso, la seguridad, responsabilidad, el tener una buena comunicación, liderazgo, aunque mis dos socios también cuenta con esto, pero en cuanto a lo administrativo yo asumí la responsabilidad. También considero que la fortaleza y las ganas de no desfallecer cuando se han presentado malos momentos.

¿Por qué eligió el sector del mercado al cual iba dirigido el proyecto?

En el campo donde mejor nos hemos desempeñado es en el sector de espacios comerciales, en hacer los proyectos arquitectónicos de espacios comerciales, fue nuestro primer proyecto fue un local comercial, y a partir de ahí empezamos a desarrollar como una experiencia en ese campo, aunque nos hemos desarrollado también en otros campos como la vivienda, oficinas, en proyectos así, pero la gran experiencia que tenemos son los sectores comerciales.

¿Fue fácil incursionar en ese mercado?

No es tan fácil, es importante en esta carrera como en cualquier otra, las relaciones públicas que uno tenga y la gente a la que uno conozca. Porque el trabajo no le llega a uno a la puerta de la oficina, el trabajo hay que salir a buscarlo, conocer a la gente, hay que estar pendiente de quien va a necesitar los servicios de uno en determinado momento para poder llegar a ofrecérselo.

¿Cómo adquirió los conocimientos sobre ese mercado?

En la práctica, o sea, poco a poco se han ido adquiriendo las habilidades comerciales y de mercadeo, para mover la empresa.

¿Cuáles son las dificultades que ha tenido en este campo del mercado?

Las dificultades hay mucha competencia y muchas veces los clientes, prefieren de pronto contratar a alguien que cobra más barato, aunque el resultado final del trabajo no sea tan bueno, entonces digamos que la dificultad es esa, uno poder competir pero siempre dar una buena calidad en el trabajo, eso es como lo más difícil.

¿Cómo es la competencia?

¿Durante la crisis económica actual como ha logrado mantenerse en el mercado?

La crisis nos afectó digamos desde el segundo semestre del 2009, hubo muchísimos proyectos que empezamos a desarrollar los diseños y hacer los presupuestos pero los clientes decidían no hacer la inversión y perdíamos meses y meses de trabajo y tuvimos una etapa larga, casi unos cuatro o cinco meses en los que a la oficina no entro prácticamente ni un peso y la empresa tenía que seguir funcionando porque no la podíamos dejar parar entonces la solución para eso fue hacer uso de unos fondos de ahorro que teníamos de los años anteriores para asumir todos los gastos de funcionamiento de la empresa, ya empezando este año, la crisis ha cambiado la gente está haciendo otra vez inversiones, hay buenos proyectos y ya estamos teniendo otra vez un buen flujo.

¿Qué tipo de apoyo ha recibido?

Bueno nosotros hemos trabajado solos, nosotros nunca hemos pedido por ejemplo un crédito, subsidios o ese tipo de cosas, no hemos recibido ningún apoyo.

¿Qué apoyo le gustaría recibir?

En el momento no lo vemos necesario, con los convenios que tenemos con otras empresas, hemos logrado mantenernos bien, por eso no vemos importante recibir otro tipo de ayuda externa.

¿Ha participado en alguna de las ferias de jóvenes emprendedores que existen?

Participamos en la primera feria de jóvenes empresarios que hizo la Cámara de Comercio, pero en esa feria no nos fue bien porque, son ferias en las que se venden más las cosas manuales, en donde el cliente que va a la feria y con la plata que lleva en el bolsillo puede llevarse algo en la mano, el negocio nuestro que era ir a facturar un proyecto o conseguir la negociación para un proyecto no se cerró. Y este año participamos en una feria especializada en diseño (Zona D), en esa feria si nos fue bien porque ya era una feria especializada en nuestro tema y los visitantes de la feria era un target más alto y más específico. Esas son como las dos ferias que hemos participado.

¿Ha buscado asesoría o financiamiento en alguna institución pública o privada?

No, financiamiento nunca.

¿Desarrollar un proyecto productivo qué ha significado (o que significó) para su vida?

Es una satisfacción personal muy grande, es una satisfacción profesional porque mucha gente estudia en una universidad y no puede ejercer su carrera, ni nada, para nosotros ha sido muy importante ejercer nuestra profesión, ser reconocidos en el medio y tener un buen nombre en el medio ha sido súper importante, y la satisfacción personal de poder uno generar empleo, hacer proyectos que son reconocidos, esas han sido como las satisfacciones.

¿Antes de desarrollar el proyecto productivo que pensaba sobre el trabajo? ¿Cómo lo ve ahora?

Yo he trabajado toda mi vida, yo desde que estaba en el colegio yo siempre he trabajado y he sabido que el éxito en la vida se obtiene es trabajando, trabajando, a parte d si uno gana o pierde plata, hay que ser constante, hay que trabajar y lucharlo. Ese ha sido mi concepto siempre sobre el trabajo.

¿Cuáles son las oportunidades para los jóvenes emprendedores en Colombia?

Oportunidades hay miles, lo que hay que hacer en la vida es no tener miedo y muchas veces no todas las personas pueden ser empresarios, si así fuera no habría empleados para la empresa, entonces. Yo creo que siempre hay dos perfiles, el que puede ser empresario y el que no, muchas veces hay gente que trata de formar una empresa pero no quiere asumir todos los riesgos que se deben asumir, como empresario uno trabaja mil veces más que lo que trabajan los empleados y existen muchas cosas importantes para los jóvenes, ya si no tienen las ganas y la capacidad de trabajar muy fuerte y de sacrificar muchísimas cosas en la vida por estar trabajando, las oportunidades para los empresarios siempre están ahí, o sea siempre hay ideas que a alguien le van a servir y algún servicio que la gente va a necesitar y si no simplemente hay que buscar un nicho y proveer el servicio.

¿Cuáles han sido sus mayores logros en el desarrollo de este proyecto?

El portafolio de clientes que hemos desarrollado, o sea, tenemos un portafolio de clientes bien amplio, importantes y reconocidos en el mercado, ese es nuestro logro más grande, el tener ese portafolio de clientes tan importantes.

¿Quién es... después de esta experiencia?

Pues, yo soy una persona que estoy consciente que hay que trabajar, que no hay que desfallecer en lo que uno quiere en la vida y que si uno se plantea unas metas hay que trabajar fuerte por ellas hasta cumplirlas. Un trabajador y trato de ser la mejor persona posible con todo el equipo de trabajo con los empleados, con los contratistas, los clientes, siempre tener unas buenas relaciones interpersonales porque eso también influye en el éxito del trabajo.

¿Cuáles son las proyecciones de su proyecto a futuro?

Posicionarnos como una de las grandes empresas del país, en el mercado nuestro que, es el desarrollo de proyectos integrales, que no mucha gente lo hace, o sea, el manejo desde el cimiento de un edificio hasta la creación de decoración final del proyecto, esa es nuestra experiencia. Entonces posicionarnos como uno de los más importantes en el país, en ese campo.

¿Considera que su futuro depende del éxito de su proyecto autogestionado?

Totalmente, digamos que si por algún motivo mi empresa llegara a fracasar, en ese momento tendré que cambiar el norte, tendré que cambiar el rumbo, generar otro negocio, pero siempre con la conciencia de empresario, para mí sería muy difícil llegar a ser empleado, después de la experiencia que he tenido como empresario.

¿Ahora que tú eres tu propio “jefe”, qué significado tiene el trabajo para ti?

El trabajo para mi ahora significa mayor responsabilidad y por esa razón mayor trabajo, pues cuando uno es empleado solo responde por lo que le toca y ya, pero al tener una empresa a tu cargo y más una empresa de arquitectura, tú tienes que estar pendiente de lo planos, que si el diseño quedo bien, que si el contratista cumplió con lo que debía hacer, que los muebles, que el carpintero y además estar pendiente de los gastos, entonces la experiencia de ser empleado y ser empleador si es totalmente diferente pues se necesita de mucha responsabilidad para asumir las cosas que se viene tanto lo bueno como lo malo. Yo hay días en que no puedo casi ni compartir con mi familia porque no tengo tiempo, a veces trabajo hasta los fines de semana, esos beneficios si los tiene un empleado.

Participante 2.

¿Qué paso en tu vida para que consideraras importante iniciar con este proyecto productivo?

Que paso, pues el proyecto siempre fue una inquietud mía el proyecto de generar una empresa de generar un ingreso y que pudiera depende de mi trabajo y que pudiera tener gente a mi cargo pero con una forma de responsabilidad diferente no de yo soy tu jefe ,y tú eres mi empleado sino como de que estoy construyendo algo para ti y para mí, a ti como empleado y pues para mí como empresario y digamos que las cosas se dieron porque estando yo en Santiago de Chile yo estaba solo y tenía la oportunidad de asociarme con gente que conocía del trabajo y obviamente estaba generando mi plata de mi trabajo, mis ahorros los tenia, entonces decidí invertir y básicamente

fue una oportunidad porque teníamos los contactos, teníamos la gente solo teníamos que empezar a poner en marcha la idea entonces fue medio fácil.

¿Trabajaste en alguna empresa antes de empezar el proyecto?

Si, de hecho en varias, mi primer trabajo así como formal fue en Cafam recreación y de ahí para adelante pase más a lo que era mi carrera como independiente igual porque atendía redes de café internet toda esa cuestión de reparación y mantenimiento de computadores todo lo que hace la gente cuando está estudiando ingeniería de sistemas y después de eso ya pase al tema más formal con un contrato común y corriente en el BBVA trabajando también para el área de software de ahí estaba todavía estudiando termine de estudiar cuando entre a trabajar ahí, de ahí pase a un proyecto en telefónica haciendo lo mismo toda la instalación de software que trajo telefónica cuando llego a Colombia, y de ahí me llamaron a trabajar a Santiago de Chile para una empresa que se llamaba GCT y esa empresa prestaba o presta servicios al banco Santander y ahí se fue mi último trabajo antes de emplearme yo mismo.

¿Cómo surgió la idea del proyecto?

surgió de una conversación, porque esa idea ala teníamos desde que yo estaba en Colombia, y con unos amigos teníamos la idea de hacer un servicio de outsorsing donde nosotros mismos tuviéramos que vendernos como recursos y la verdad es que en una conversación estando en chile con otros amigos también del trabajo ahí yo les comente si mi idea era hacer ese tipo de cosas y de hecho estaba ahorrando para hacerlo, y como que empatizamos hacia más gente que tenía las misma idea y bueno fue una lluvia de recomendaciones de contactos fueron una serie de un poco de cuestiones que se fueron conjugando y decidimos arrancar así, pero fue así nació de eso de una conversación.

¿Y cómo fue el inicio?

El inicio fue difícil ósea fue una transición agradable igual porque es una sensación de libertad entre comillas porque el horario te lo pones tu es tu empresa tú la manejas tú te das tus propias ordenes ahora el tema es que tu estas compartiendo con unos socios y obviamente las decisiones tienen que ser compartidas pero fue agradable per poco después fue angustiante porque dependíamos de lo que la empresa generara como recurso para sostenernos si no teníamos otro tipo de ingreso que eso la empresa, entonces al principio todo empieza muy bonito por la die ay todo el mundo arranca con las ganas pero después se pone un poco más complejo porque comienzan a intervenir los factores externos que uno nunca calcula y básicamente es una experiencia agradable en principio y después continua siendo agradable pero con sus contrastes.

¿Cuáles fueron los recursos iniciales?

Recursos espacio físico, herramientas computadores redes una infraestructura más o menos decente y mano de obra que éramos básicamente nosotros mismos gente capacitada, plata obviamente porque hacía falta plata solamente para la consecución de la empresa que el contrato, muchas cosas que hay que pagar, y obviamente un plante de capital de trabajo porque

hasta que tú no factures y te paguen la factura necesitas plata para poder dejar que la empresa marche.

¿De cuánto fue ese plante?

En Chile bueno hablando de plata colombiana en promedio tuvieron que ser alrededor de unos 20 millones por cabeza, por cada uno estamos hablando de que en Chile fue un poco más de esto porque en Chile es un poco más costoso, pero bueno siendo cinco socios fueron cerca de cien millones de pesos colombianos.

¿Y tú como conseguiste ese dinero, por tus ahorros?

Mira en parte fue mi liquidación de cuando renuncié el otro lado, tarjetas de crédito cupos completos de las tarjetas de crédito de las chequeras de las cuentas corrientes de hecho hasta mi carro lo vendí y de ahí salió la plata.

¿Cuáles son los recursos que más necesita tu empresa?

La mano de obra, la gente el recurso humano el talento humanos, eso es lo básico porque en lo que nosotros trabajamos se necesita como la bueno no te puedo decir que experiencia pero sí por lo menos el conocimiento en el tema muy específico, y básicamente el compromiso de la gente si porque no es solamente tener una persona que sepa hacer lo que tiene que hacer sino que este comprometida pero más allá que el espacio o la plata, la gente.

¿Cuáles consideras que con las fortalezas de tu proyecto?

Las fortalezas yo diría que son varias, pero las más claves son precisamente las personas con las que trabajamos ósea tenemos gente que sabe mucho de los temas que el cliente necesita y de hecho el éxito de proyectos anteriores hace que el cliente se vuelva dependiente de uno, entonces las fortalezas es que tenemos un servicio indicado para la necesidad del cliente y que el cliente que conoce nuestro trabajo nos prefiere muchas veces sobre otras compañías.

¿Qué dificultades has encontrado para que el proyecto se desarrolle?

Dificultades muchas realmente unos e ve afectado por efectos colaterales de la misma económica del país, de la situación mundial, de hecho depende uno mucho de los clientes porque si ellos no tienen recursos para generar proyectos nosotros tampoco tenemos de donde sacar proyectos, entonces las dificultades más grande han sido de plata de que hay temporadas en las que bajan mucho los proyectos, momentos en los que empieza a aparecer mucho la competencia, o que simplemente los clientes tampoco están interesados en invertir cuando tienen otras necesidades más primordiales más primarias.

Ya me contaste que tienes cuatro socios

Cuento eso fue una mezcla porque iniciamos siendo cinco, de esos cinco se retiraron dos así que quedamos tres

¿Por qué?

Básicamente por diferencias de opiniones, porque no les gustaban los manejos, uno no puede estar o no podríamos estar todos cien por ciento de acuerdo en todo entonces siempre tiene que elegir algo y el quórum no satisface a la minoría que no está de acuerdo, entonces de cierta forma los medios están siendo fuera de foco para los otros dos socios entonces decidieron retirarse, bajo ese esquema nosotros seguimos trabajando los tres socios, y se nos presentó otra oportunidad de abrir otra empresa con otras personas con otros socios, y creamos otra razón social que se llama ITECNO y bajo esa razón social somos otros seis socios.

Ósea que estas en dos proyectos

Si, ósea proyectos de emprendimiento dos, uno se llama JES ingeniería que es la que arranco nuestro principio y la otra es ITECNO que es la empresa que estamos manejando más fuertemente ahora tiene sucursal acá en Bogotá.

¿Y dónde más tiene sucursales?

Actualmente solo en Santiago y acá en Bogotá por ahora en ningún otro país.

¿Qué herramientas crees que necesitan para continuar o que el proyecto necesita para continuar?

No pues básicamente sostener lo imagen y el servicio que uno mantiene y no mas pero herramientas para continuar no son muchas y es lo mismo que uno tiene que mantener el recurso porque de pronto las herramientas son más necesarias para crecer que para continuar pero básicamente lo que nos interesa es que la gente se quede y que no se vaya y pues que nos sigan brindando sus servicios.

¿Qué has tenido que aprender en el desarrollo de este proyecto?

mmmm... desde el punto de vista técnico la verdad es que no mucho porque digamos que precisamente la idea surgió porque teníamos el conocimiento técnico, pero desde el punto de vista de empresa si muchas cosas demasiadas la misma administración marketing mercadeo gerenciamiento economía muchas teorías que en principios nosotros no veíamos como que uno dice arranco una empresa y arrancar un empresa es ir a una notaría firmar una escritura registrarse en la cámara de comercio y tengo una empresa y de ahí pa delante un contador o saber de contabilidad y ya pero no es eso, hay muchas cosas que aprender con respecto a cómo se debe invertir como debes tu tratar a tu gente, como debo cobrar a quien le puedo vender un proyecto y a quien no, ósea son varias cositas.

¿Qué te gustaría aprender o que te hace falta aprender?

Uf pues de aprender yo creo que me hace falta hartísimo pero en principio lo que más me gustaría aprender para abrir un poco más el campo de la empresa son idiomas porque estamos limitados ahorita únicamente a países de habla española porque no hay otro tema cerca,

idiomas y obviamente coger más experiencia en negociación ósea crecer un poco más como profesional y obviamente tener más rose de ese tipo de experiencia no

¿Cómo te ha ayudado tu formación académica al desarrollo del proyecto?

Mucho ósea a ver me ha ayudado bastante porque a pesar de ser una ingeniería electrónica ahorita todo el mundo estudia y digamos que mi perfil de salida fue muy administrativa y orientado también a la generación de empresa por una oportunidad que la universidad nos brindó, en una cátedra así que, desde un principio tenía conocimiento y manejo del tema del emprendimiento, después de eso igual decidí hacer un MBI en Administración de empresas, que lo hice en Chile paralelo con el proyecto, y esa formación apporto 100% a la causa y fue muy importante para mi

La formación académica que necesitas es precisamente en idioma o ¿en qué otra cosa?

No yo creo que igual hay muchas cositas más por aprender no solamente, o bueno más de administración, más de gerencia estratégica, más de gerencia de proyectos a lo mejor mas de recursos humanos, e pero no se para mi principalmente idiomas porque hemos tenido muchas oportunidades que no hemos podido coger porque o nadie habla inglés o nadie habla francés o ese tipo de cosas.

¿Cuáles habilidades tuyas, consideras que te ayudaron a la formación del proyecto?

No me considero una persona muy carismática, pero igual yo creo que como mi forma de entrar y de vender los proyectos porque básicamente, demostrara que tú sabes de algo te ayuda, si vender tu proyecto tu servicio, yo creo que eso me ayudo y segundo creo que soy un poco analítico y como que mis conceptos son a veces muy certeros, o si estoy equivocado de todas maneras me creen, entonces digamos que desde ese punto de vista no sé si sean cualidades pero si me han ayudado a ese tipo de cosas.

¿Qué habilidades se han desarrollado con el proyecto, que tú digas yo no era así pero con el proyecto aprendí a serlo o lo desarrolle?

Perfecto mira básicamente, manejar gente, porque cuando yo era empelado igual tenia gente a cargo pero no es lo mismo si ósea tú tienes una gente a cargo para el desarrollo del proyecto y tú le exigas de lo que es el trabajo pero no lo administrad no le pagas, no lo contratas no lo entrevistas ves entonces manejo de personal, eso lo he recogido de ahí, que más nos e básicamente lo que tiene que ver con el corte del trabajo nuestro el servicio, como atender un cliente como hablarle, como exponerle una idea ese tipo de cosas creo que las he cogido más por la experiencia que he tenido que por otra cosa.

¿Por qué elegiste ese sector del mercado?

Porque era mi campo ósea mi perfil académico me daba para eso porque conocía el mercado porque ya había tenido experiencia precisamente como empelado, en lo que era el servicio en lo que era el producto y básicamente porque lo veo como uno de los sectores con más crecimiento

ósea tecnológicas de la información se hace ahorita una rama del mercado que es bastante fuerte y somos bastante dependientes de ello entonces pues a pesar de que hay mucha competencia también hay mucho mercado que abarcar

¿Y fue fácil incursionar?

No, para nada fácil, porque tu como pequeño empresario y como emprendedor, estas peleando con empresas que llevan muchísimo tiempo en el mercado y que ya son por así decirlo mañosas que saben cómo hacer las cosas que tienen muchos vicios que la competencia muchas veces es desleal, entonces tu entras como el nuevo y te comen si tú no te sabes mantener te comen y no solamente eso que a otras empresas tampoco le conviene que tu surjas entonces te encuentras con ese tipo de obstáculos así que fácil no más bien difícil, aparte porque la mentalidad de uno también lo detiene, entonces cuando estas bajo de moral o porque nos e pago la factura o porque no está la plata pagarle la plata a tu gente entonces tu llegas a cuestionarte si esto vale la pena ¿por qué me arriesgo? ¿Por qué no sigo como empleado? Entonces esos dos son como los más fuertes que veo ahí.

¿Encuentras alguna diferencia de este tipo de mercado acá en Colombia y en Chile?

Si diferencias si hay el mercado puede que no sea el mismo pero nosotros trabajamos con varios países, a pesar de que estamos solo en Chile, y en Bogotá, Colombia trabajamos para Brasil para Venezuela, para Perú prácticamente para toda Latinoamérica, pero digamos que son dos cosas diferentes, tú en Chile manejas y administras y en Colombia contratas porque la mano de obra es más barata y hasta mejor calificada, entonces esta visto de dos formas distintas a Colombia no llegan los negocios tan fácil ósea en Colombia hay que buscarlos mucho en Chile pues un país de tradición nos e si visto muchas veces como uno de los mejor posicionados económicamente y tecnológicamente entonces los demás países confían más en una potencia entre comillas como Chile entonces los proyectos llegan más fácilmente eso es así.

¿Qué otras dificultades encontraste en el camino?

La competencia si, básicamente y el cambio de tecnológicas porque si tú te amañas con un cliente que siempre ha usado la misma herramienta y estás perdiendo otro tipo de mercados y el día que el ya no trabaje contigo tú ya estás perdido y tienes que adaptarte otra vez a un nuevo mercado y es volver a empezar entonces es complicado porque hay que tener las manos en muchas cosas para poder surgir de otras formas.

¿Qué tipo de apoyo institucional has tenido?

En Colombia la verdad que no ni lo buscamos ni lo hemos recibido, pero bueno en Colombia si de cierta forma porque yo me relacione con la universidad nuevamente para venderme como empresario para vender mi negocio y pues para ayudar, porque la idea era que esa re vinculación permitiera apoyar a otros profesionales que vienen en preparación se ven atraídos por el tipo de emprendimientos que hacemos nosotros que quieran trabajar con nosotros, o que a lo mejor quieran hacer sus propias empresas, pero eso es básicamente la única unión que hemos tenido y el apoyo va más a como a darle un respaldo a uno de cierta forma es como decir

tu trabajas con proyectos y estas relacionado con tal universidad entonces a lo mejor te impulsa un poco, y a través de la universidad me relacione un poco con parquesoft y tecnoparque que son como organizaciones creadas acá en Colombia para potencial el emprendimiento sobre tecnologías de la información pero nunca hemos hecho negocio con ellos ni hemos buscado respaldo de ellos.

¿Pero recibieron algún tipo de asesoría?

No asesoría no nada la verdad es que hay muchas herramientas dispuestas a para que la gente las consulte para que vayan y hagan sus preguntas pero la verdad nosotros nunca las buscamos porque pendamos que con lo que teníamos era suficiente

¿Cómo piensas que, ahora que tienes el paralelo de los dos países, es el apoyo para el emprendimiento acá en Colombia y en Chile?

Yo creo que haber, en Colombia creo que es mucho más fuerte el apoyo, ósea se nota más el interés de que la gente se canalice en hacer un emprendimiento hay más fondos a lo mejor sino económicos si hay asesorías pero de todas formas eso no deja de ser contraproducente porque tú no sabes si tu estas entregando tu buena idea de negocio a una empresa que a lo mejor lo va a explotar de otra forma y a ti no te va a servir, en Chile también hay ese tipo de oportunidades lo que pasa es que no hay tanta promoción como acá.

¿Para tu vida que ha significado desarrollar este proyecto?

Para mi vida en lo personal un sacrificio porque digamos que a esa de que no se vive mejor si hay que restringirse muchas cosas porque hay que anteponer a las personas que están dependiendo de ti, pues obviamente antes que tu porque si hay que pagar salario obviamente se le paga primero a ellos que a ti, a los muchachos.

Entonces es complicado desde el punto de vista de obligación, ósea uno se vuelve más responsable, y básicamente el haber emprendido en Chile es una forma como más de restricción para mi porque yo no me puedo venir a Colombia así de buenas a primeras y decir bueno me voy a trabajar a Colombia porque el negocio lo tengo allá n porque a pasar de que allá hay una sucursal el negocio fuerte se mueve en Chile entonces hasta que yo no pueda consolidar algo crear algo más sólido solvente acá entonces tampoco puedo hacer eso

¿Crees que haberte ido a Chile significo el impulso inicial de tu proyecto, ósea lo habrías podido hacer igual acá en Colombia?

Lo habría podido hacer igual acá si yo creo que sí, lo que pasa es que el riesgo lo sentía más acá que allá, porque aquí igual la inversión es alta, pero la diferencia es que tu acá la plata se te hace poca, en Chile digamos que los gastos igual son más altos pero tu recibes cierta plata de más, entonces es más fácil hacer una inversión donde la plata se ve más entonces digamos que desde ese punto de vista haberme ido a Chile y tener ciertas facilidades en cuanto a créditos en cuanto al mismo estatus profesional porque acá tu como ingeniero eres uno más en Chile son muy pocos los ingenieros que hay.

¿Porque?

Porque allá la educación es muy cara entonces la gente se orienta más a estudiar técnicas, tecnologías a estudiar carreras intermedias, de corta duración no hacer una inversión más larga, entonces tu como ingeniero como profesional estas mucho mejor, posicionado ahí ósea te ven con otra cara con otros ojos, es otro estatus porque aquí igual ingenieros hay muchos entonces son te trata como uno esperarías entonces si ayuda, si ayuda.

¿Antes de empezar el proyecto tu que opinabas del trabajo?

Ósea la verdad yo siempre lo vi como una necesidad para poder lograr objetivos personales, desde tener un carro hasta salir a tomarse algo una cerveza compartir con la familia, igual es una necesidad porque es una fuente de ingreso, lo veía complicado desde mi punto de vista porque era una restricción, en todo sentido a lo que quería hacer como desarrollo personal ósea yo nunca estuve de acuerdo con los horarios de oficina de hecho acá en Colombia son sobre explotadores entonces hay horarios adicionales que no debieran ser que te quitan mucho tiempo a nivel personal

¿Tú los viviste?

Si claro estando trabajando en banco BBVA en telefónica en todo lado yo siempre entraba a las 9 de la mañana y nunca sabía a qué hora terminaba ósea 10 11 o 12 de la noche fácilmente, y pues tú ves que tu trabajas pero el enriquecimiento es para la empresa en la que tu trabajas porque tú siempre vas a ganar lo mismo, a lo mejor un día un ascenso pero tu estas compitiendo con otros veinte que estando detrás del mismo jefe, entonces es complejo, el crecimiento está limitado, y tú ya sabe cuál va a ser tu crecimiento, a lo amas vas a llegar a gerenciar la empresa a otra persona, a un dueño de empresa, pero como empresario el crecimiento te lo das tú y puyes obviamente ut mercado, como tú hagas las cosas, entonces para mí era mucho más interesante trabajar como independiente como lo hago ahora porque aunque corro más riesgo sé que mi destino no está limitado a lo que quiera mi jefe o a lo que quiera el dueño de la empresa.

¿Cuáles has sido tus mayores logros en el desarrollo de este proyecto?

Mis mayores logros yo creo que el crecimiento mismo de la empresa en un principio nosotros éramos cinco personas que trabajamos los mismos socios luego pasamos a ser ocho personas luego el crecimiento se limitó un poco luego nos expandimos con esta nueva empresa y llegamos a ser treinta y seis personas más ahora los que tenemos en Colombia entonces digamos que mi mayor logro ha sido eso es dos años de trabajo esfuerzo llegar a tener una planta pues no digo que sea la súper plata pero tenemos bastante gente, se les puede pagar por lo menos la facturación se ha mantenido, y básicamente eso y que me ha dado la oportunidad de crecer personalmente y profesionalmente con la experiencia y con el estudio igual.

¿Cuáles son las proyecciones de tu proyecto a futuro?

A futuro pues a ver la diversificación siempre ha sido un objetivo que por lo menos yo y mis socios tenemos claros, necesitamos proyectos no solo del tipo software a lo mejor telecomunicaciones a lo mejor nos han propuesto televisión digital muchas cosas que están dentro del mismo nicho pero que al final yo creo que el objetivo más claro es diversificar para poder crecer en paralelo, y obviamente llegar a tener más gente y que la empresa se mantenga sola y nos e di tu cinco seis años más tener un gerente que haga la gerencia por ti, y tu dedicarte a contar plata no más (risas)

¿Y consideras que tu futuro depende del futuro de tu proyecto?

No la verdad es que yo los intento desligar mucho porque no me gustaría depender de mi proyecto porque todos los proyectos tienen un ciclo común nacen crecen se reproducen y mueren si es que se reproduce, entonces yo la verdad no quisiera que mi ciclo de vida fuera el mismo del proyecto, ósea no quiero estar limitado a eso de hecho busco otro tipo de proyectos otro tipo de emprendimientos soy muy inquieto en ese sentido me gusta escuchar ideas de otros amigos que quieren hacer cosas, de hecho ni siquiera en el mismo mercado cosas que ni siquiera tienen que ver conmigo o con mi carrera pero si lo vemos desde el punto de vista de emprendimiento yo creo que si a mí me gustaría ser emprendedor toda la vida y llegar a hacer un empresario importante y no depender de otras cosas.

¿Quién es... después de esta experiencia?

Yo creo que la verdad es que yo he notado muchísimos cambios en mí porque la verdad soy muy autocritico creo que soy una persona si bien no totalmente madura si mucho más madura que cuando en el momento de haberme ido por lo menos de Colombia, con mucho más conocimiento a lo mejor más experiencia, ósea yo me siento una persona completamente diferente me siento muy realizado desde el punto de vista como empresarial por decirlo así porque por lo menos ya me arriesgue llevo dos años dependiendo de mí de mi empresa, y bueno para mí eso es muy importante nos e si mucha gente logre hacer lo que yo he logrado no es mucho pero igual es importante para mí por lo menos, y bueno no sé qué estoy más viejo si porque ya me han pasado los años, que tristeza pero no igual desde otros puntos de vista a lo mejor social soy una persona mucho más social con más relaciones conozco más gente no el mismo tipo de gente que conocía antes ósea no son los mismos amigos de la universidad son gente que tiene otro tipo de objetivos, a lo mejor gente más aburrida a lo mejor gente más alegre, pero si un ser social totalmente diferente porque antes era menos sociable más tímido pero ya creo que no tanto.

Participantes 3.

¿Cómo llegaron a considerar importante trabajar con el emprendimiento?

Es que yo no trabajo en emprendimiento, yo emprendo, ¿cierto?, y si alguien me pregunta que es lo que yo estoy haciendo, es ser lo que yo soy, hay una moda ahorita según la ley 1014 del 2010 que es la del emprendimiento.

¿Y porque emprender?

Y porque ¿no?, vuelvo e insisto lo que dije al principio antes de que me grabaras el emprendimiento es llevar un pensamiento a la acción, no es más. Para que salir por la mañana para que levantar en la mañana, eso es emprendimiento puntual,

¿Y en tu vida que paso para que decidieras emprender?

Que paso para tomar eso fue algo bastante interesante que salió de la crisis hace un tiempo atrás puntualmente termine tres días en la calle sin que comer, sin donde dormir, sin con que vivir, y yo dije yo que hago entonces en ese momento yo dije oiga tengo que vender algo, porque me voy a morir de hambre y ya tengo frio, lo primero que hice fue intentar vender la camisa pero como la vendía si olía horrible, los zapatos menos, no estaba tan físicamente atractivo para volverme gigoló entonces tampoco podría ser eso, que hago yo pa vender que como salgo de esto, y esa noche me senté y escribí lo único que yo tenía; mis talentos. Ahí descubrí tres talentos que yo tenía que estaban ligados, el primero era que yo tenía una capacidad de enseñar cosas, porque eso soy yo, el segundo tengo una habilidad increíble de aprender cosas que no sé cómo las aprendo y eso quiere decir que yo cuando pequeño aprendí idiomas porque alguien hablaba inglés al lado de mi casa y lo prendí como si fuera mi lengua materna, y después lo perfeccioné obviamente pero lo aprendí, y el tercero era que yo podía hacer que la gente me creyera, esas tres cositas fue lo primero que yo aprendí, ahí dije como salgo, sencillito conozco unas personas que necesitan traducciones, las llame y de hacer esas traducciones me quede allá hice todo eso, y ahí fue cuando dije si yo puedo hacer algo no tengo nada que vender claro pero tengo todo me vendo todo soy yo. Entonces ahí empezó mi proceso de que es emprendimiento, que es llevar un pensamiento a la acción, pero que es llevar un pensamiento a la acción, es un pensamiento que sale y surge únicamente de mí, soy yo en este momento y aquí nada más soy yo un talento un reglado de algo que me dio que no quiero saber que es no me interesa saber si es Dios si es Jesús, simplemente es un talento que yo tengo. Y que hoy lo uso todos los días para lograr, sueños, metas objetivos, proyectos de vida, cosas que uno planea sí o no, y he vivido el emprendimiento y para llegar al momento de enseñarlo como siempre me he dedicado a enseñar emprendimiento y muchas cosas más, pero pues digamos que se basa en emprendimiento, pues digamos que yo lo hago por el método que me sirvió a mí que fue cree en tus talentos pero también deja de creer en tanta basura que tienes en la cabeza, como las coyunturas, que es que no hay dinero que es imposible que es que la vida es esto, que es muy pequeño que no tengo experiencia, que tal y que tal, entonces también entendí que además de yo decidí que eso es basura mental, y que hay que botarla y hay que creer en lo que haces y hay que entender que no hay control, que la vida no tienen control, que yo solamente me levanto y pudo trabajar con lo que hay. Eso es lo que hacemos en SMART enseñarle a la gente que si quiere crear un proyecto que lo cree, basados en lo que saben, lo primero que yo le pregunto a una persona es ese proyecto te gusta, te hace feliz, te interesa hacerlo o es que te toca hacerlo, si me dice me toca hacerlo yo le digo que pena pero no te quiero ayudar, porque yo no ayudo a los que les toque hacerlo, eso es lo que yo jamás hare, pero si te colaboro, con lo que te apasiona y aplicamos todo el proceso la técnica y ya le metemos ya las cosas avanzadas de gerencia, y ya es la técnica hecha una herramienta puntual. Por eso el emprendimiento vale mucho, es creer en ti eso es costoso, y entonces yo te doy esas respuestas.

¿Y cómo llegaron a crear SMART?

P1: Mira un día yo dije ya no quiero trabajar en esto más porque estaba de director de una sede en un lugar que da clases de inglés, y ya eso no me interesaba mas no era lo mío, no quería tener más ese tipo de trabajo no me interesaba no me gustaba, y no era mi objetivo en ese momento en la vida y dije yo quiero seguir haciendo lo que yo hago, entonces tome la decisión de renunciar y empeararme casi como espía en un centro donde se puede entender como manejaba el rollo dure tres cuatro meses haciendo eso en otro lugar, casi que sin pago un pago muy bajo pero era como intentarlo, cuando ya me fui solo empecé a hacerlo y apareció en mi vida Kelly, yo le conté el rollo ella me ayudó a organizarlo y empezamos a caminar por el proceso y después apareció otro ser humano se llama Luis que nos conectó con muchas personas, el intento en un principio seguir el rollo propuesto no, no se le midió 100% y decidió quedarse decidió hacer otra cosa y apareció Nicolai e mi vida estoy hablando desde mi vida y él ya tenía en nombre SMART y yo le tenía otro nombre que se llamaba Psicología Profunda, la pregunta es conmigo y pues yo hablo desde mi vida. Entonces aparece SMART y me gusta a mí el nombre yo digo ve porque no cambiar esos nombre y Kelly dice lo mismo a ella también le gusto esto, entiendo no?

P2: Si, si

P1: y como, esto como empresa, y decidimos seguir solamente como SMART en ese momento nos encontramos con una persona que ya tenía eso de hace rato Kelly también yo también y seguimos haciéndolo en ese momento no sabíamos cómo hacerlo, y empezamos a crear el método y un día Kelly se fue de viaje y Nicolai estaba trabajando en otras cosas y yo estaba sin trabajo, entonces como que nos ponemos hacer entonces un día me puse a escribir que lo que yo sé hacer es escribir y escribir una fórmula un método unas cosas, y se concretó la primera etapa, Kelly se arriesgó a venir acá,

P2: Deje todo ahorita les cuento.

P1: y Nicolai se puso a meterle la ficha a esto,

¿Nicolai que profesión tiene?

P1: es el ingeniero civil y se especializo en proyectos, pero a él lo que le gusta es otra empresas lo que le gusta es so, él tiene el certificado del PMB que es el Project Management Book, y bueno ahí nos reunimos y nos dimos cuenta que teníamos casi los mismos conceptos, no igual Kelly tiene el suyo yo el mío, Nicolai también pero si hay elementos que se integran no. Entonces yo lo encause por el Aldo psicológico Kelly lo piensa mucho por el lado de cómo mostrar el producto, de cómo motivar a la gente Nico LO ENFOCA MUCHO A COMO GERENCIARLO, de cómo escribir un plan específico chévere, entonces todos esos elementos estas separados y si lo unimos tenemos una herramienta gerencial y casi se complementa.

P2: y date cuenta que cada una de las cosas de nuestra propia vida casi que se complementa, la experiencia de David genero un conocimiento impresionante, si género como una evolución como ver el mundo a través de otra lupa, que no maximiza sino que enfoca y que simplemente delimita y te enseña te hace crecer, mi parte pues si todo lo que paso después que con David, mi vida también ha sido un rollo súper chévere.

¿Por qué dijiste que habías dejado todo?

P2: porque todo empieza cuando un día cumplí 18 años, mi mamá era secretaria de gobierno de Santander vivía en Barrancabermeja, entonces empieza desde allí mi mamá falleció me quede sin piso y sin norte mi vida estaba arreglada terminar carrera tenía lugar de especialización y de una vez fuera del país, muchas cosas como esas, ella fallece y me toca empezar a construir un nuevo estilo de vida eso lo hace SMART en otro nivel, y mi producto se llama Genios que no ha salido a la venta, se llama Genios y es como adaptarte quitarte esas costumbres que la sociedad y tu familia te han impuesto y empezar a crear unas nuevas, como empezar después de esa noche oscura que pudo haber sido la muerte de mi mamá quedarme sin piso e irme para donde la tía que más me odiaba y ya no tener las 7 cremas que siempre tenía y que nunca se me acababan la ropa nueva cada mes tres musa, todas las comodidades tarjetas de crédito y demás, empezar a cambiar, una vez con mi psicólogo David, él me dijo que cuando yo llegue a Bogotá ni siquiera había superado el duelo, y una vez me dijo ¿porque no pensar que la muerte de su mamá de alguna forma pudo generar oportunidad y cambio en su vida? Y a veces hay que morir para poder vivir como dice una canción por ahí, es verdad a veces hay que renunciar a muchas cosas para darse la oportunidad de respirar después de que ella falleció aprendí de verdad a respirar, aprendí a valorar los detalles de la vida los más simples, y a generar valor en cada uno de ellos, después de eso me canse y mi nuevas costumbre y los ideales que habían despertado en mí el reto de estar sola, y de tratar de conseguir una familia donde ya no la hay, me genera en mi nuevas expectativas que ya no iban con la cultura de Barrancabermeja, y ya no quería casarme con un petrolero, y ya no quería tener dos niños y mirar al techo, sino empezar a generar nuevas cosas, empecé a trabajar a parte, mi vida social cambio, mi estilo económico cambio, empecé a trabajar, porque por mi mamá tenía un derecho por ley en la personería de Barranca es un puesto que me tiene heredado esa es una herencia que me dejó, un puesto, empecé a trabajar pero resulta que como no era profesional no podía adquirir el puesto, de una vez tocaba ser profesional para ocuparlo de una vez. No iba ser tan boba de meterme como secretaria o auxiliar, aunque yo ya renuncie a eso yo ya no quiero eso porque es ano es mi vida entonces obviamente empecé como auxiliar del auxiliar del auxiliar, de archivo, y un día me echaron, el 31 de octubre el personero y amigo íntimo de mi madre, me dice “mamita es que usted es muy orgullosa y muy prepotente, muy grosera, muy altanera y yo no la quiero aquí, porque si no es a su mamá y ella era una señora de pueblo una señora que creció y que llego a estar donde estuvo por toda la calidad humana que tenía”, y me hecho, y yo le dije ay no, deme la oportunidad, y a los tres meses ya estaba de secretaria auxiliar de despacho los seis estaba de secretaria de despacho y a los ocho estaba como asesora de despacho y maneje todo lo que era modelo estándar de control interno que es el ISO para las entidades públicas, ahí dure dos años en esa empresa aparte empecé a ver que no servía para empleada porque todos mis empleos, fueron por prestación de servicios, porque no me gusta cumplir un horario no me gustaba regirme a muchas cosas, me gustaba proponer y que mis propuestas fueran tenidas en cuenta y que tuviera la capacidad de tomar decisión, no como la sed de poder, sino como el hecho de que tenía la capacidad de ver la vida desde otro punto de vista y generar cambios y que esos cambios se lleven a cabo y en el sector público mi tesis en la universidad fue porque la negligencia en el servicio del sector público, y es sencillo porque ellos trabajan no por un resultado sino por unas horas que cumplan a una huella a una ficha y a un horario de entrada y salida, ellos no les genera mucho porque su pasión y sus anhelos están enfocados en otras cosas de ahí me vine

para Bogotá, y empecé a trabajar en algo yo descubrí que mi sueño es trabajar por ayudar a las personas, porque eso es lo que me hace feliz yo quiero ser feliz yo no quiero estar triste yo me la paso riéndome el 90% del día y otro 10% me la paso en carcajadas no me río sino en carcajadas así este pasando por muchas cosas, porque yo también tengo mi genio soy Santandereana, entonces eso también afecta un poco mi genio, pero de ahí paso a Bogotá decidí cortar con todo eso decidí, dejar todo eso atas y empezar una nueva vida, trabajar pareo tres centros de rehabilitación, Fundación La Luz, Fundación Canaán, y los más chistoso la fundación CESCO, trabajaba quince días en Bogotá quince en Cali trabajaba en Cali y vivía en Bogotá, entonces ahí hasta que me dijeron a los 21 años que fuera la directora de un centro de rehabilitación de niñas, el centro de rehabilitación tiene una cualidad y es que te tienes que internar con ellas, y a mí no me gusta eso a mí me encanta ayudar a la gente pero no me voy a internar con ellos, y ahí fue cuando conocí a David, y empezamos a mirar que nuestro sueño iba por ese lado, y nos emocionamos y trasnochamos y no dormíamos y gritábamos, y cada vez que se nos ocurría y empezamos trabajando con Psicología Profunda, y eso tenía la misma esencia de SMART, pero su producto era totalmente diferente, su lucha marcada puede que ahora sea la misma pero el producto era diferente después le cambiamos el nombre y le pusimos VALTIS,

P1: Estábamos aprendiendo, estábamos aprendiendo hasta ahora a meter el Chotch Y MANEJANDO SI SABER PARA QUE HACEMOS ESO, Y hoy literalmente estamos en un proceso ya diferente ya no estamos manejando sino que ya podemos sacar el codo por la ventana, poner música ir con más calma, esto ha sido una evolución, porque claro como hacíamos eso, viene la primera etapa ¿Cómo hacemos esto?

P2: y lo que dice David yo me fui a barranca y eso es un proceso, donde toca tomar la decisión porque muchas personas cuando me devolví me dijeron tu eres empresaria te ven como bicho raro y te preguntan ¿Cuánto factura tu empresa? Entre esas personas esta mi familia que es de petroleros si mis tíos, y todos son petroleros y con ellos toda la cultura que hay en la carga y condiciona entonces ¿Cuándo está facturando?

P1: ¿Dónde está el Mercedes?

P1: Exacto donde está el Mercedes Benz donde está tu apartamento, este no es tu estilo de vida, tienes dos empresas aquí en barranca ven y trabajas con nosotros ven que tienes un empleo en la alcaldía ven a trabajar aquí a barranca, devuélvete, acá en Bogotá me recibieron con bombos y platillos, y yo dije en cuatro días me voy y me dijeron para donde si ya te vas a quedar aquí de empleada, y parte de esto ya me tenían novio petrolero y todo, y me decían mijitica no tiene que preocuparse por el desayuno por el almuerzo, ni por la comida, pero aparte de esto usted tiene que rendirnos cuentas a nosotros, y que parte de eso tiene que vestirse como aquí en barranca consideramos que está bien entonces tu cabello alisado como a 45 grados pasándose una plancha todos los días eso es mortal eso no se puede hacer al menos yo no lo hago, entonces yo soy muy descomplicada y esas exigencias no tenaz, y para mí eso era como devolverme, y todo eso que yo había construido a partir de tantos momentos negativos que generaron en mi oportunidad era devolverme y era aplacarme y a veces uno lo piensa y es que es tan cómodo y tan fácil quedarse en la comodidad y salir y generar un cambios es tan difícil, y salir asusta, entonces me dijeron así está la opción, es cuatro de enero del 2010 y me dijeron se queda con nosotros y tiene todo o se va y no tiene nada, entonces yo dije dónde están las maletas, viaje esta

noche y de ahí no pude porque no tenía plata y viaje como el 20 de enero y me vine y aquí estoy construyendo mi sueño, y no importa si tengo el BMW, no importa si tengo el súper apartamento, no importa si no tengo las 7 cremas que tenía antes la ropa, las comidas el club sauna, uff, cada ocho días pero tengo algo más valioso, y ya no estoy buscando una familia, ya la tengo son mis socios, son como mis hermanos, peleamos cada rato, nos enganchamos nos apasionamos, pero el día que no peleemos y que nos importe un culo (perdonen la expresión) ese día si toca preocuparse porque si a él no le importa nada de lo que yo hago, ese día eso quiero decir que ese día no le importa nada de su sueño, hoy el sueño de él va por otro lado, si el día que me pelea yo me pongo contenta que me pelee PELEEME RETEME A MI me encantan los retos y creo que funciona a partir de eso, que usted no puede ayy mijo si quiere se lo hago y si no se le consigue, entonces a partir de eso es que esto ha crecido de tomar decisiones Nico también lo ha hecho, Nico esta es la séptima empresa que monta eso si no es la primera ni la segunda, entonces.

¿Ósea que el principal recurso fue tenerse ustedes?

P1: el primer recurso antes de tenernos a todos, fue habernos tenido a nosotros mismos porque sí, yo no puedo hacer algo diferente a lo que yo mismo soy.

¿Y el conocimiento que tenías se los heredaste a ellos?

P1: No, no es que se los haya heredado, no, sino que lo intercambiamos lo compartimos, cuando yo me topé con Kelly que no sé ni para qué fue que nos topamos eso fue un enredo ahí, algo extraño, ella me mando un loquito que era adicto porque íbamos a hacer unas cátedras en unos colegios de drogadicción, ella iba ni sé porque iba, yo no sabía ni quería que fue, porque una parte más era menos plasta si iba tocaba darle plata y además apareció y vuelvo al punto hablamos y vuelvo al punto según ella aprendió algo entonces yo vuelvo y como cuento yo soy profesor, soy enseñador, y ella lo tomo así y yo lo tomo así, entonces me di cuenta ve yo si soy y sieso, ya después compartimos y viene la segunda etapa si la gente lo cree porque no, porque hay que salirse un poco de uno, y hay que empezar a compartir lo que uno hace

P2: yo creo que ya cumplimos dos años, de estar trabajando en marzo cumplimos dos años, porque para esta época tenía que tomar la decisión para irme a Cali y yo no Cali noo, calor nooo yo odio el calor no me gusta y parte de esto el hogar quedaba allá, y tenía los recursos para montarlo súper chévere, cuando este loco me dice, hagámosle, y yo hagámosle, y parte son muchas ofertas a David se le han presentado muchas y mi también,

P1: y no se trata de decirles que no, porque uno puede decirles que sí y seguir solo las que se me han aparecido no me han gustado o no han sido como hacer algo que no me gusta en un ambiente que no pero ahora e este cuento si está apareciendo ofertas que si quiero tomar pero no porque voy a dejar esto botado sino porque a también puedo hacerlas me permite este momento hacerlas, en este momento parece que hay una oferta en una Universidad me encantaría volver al cuando, a una universidad me encantaría, seria delicioso me fascinaría, porque sería algo diferente y yo si quiero eso, entonces.

¿En este proceso que dificultades han encontrado?

P1: Todas,

P2: pero esta que antes de las dificultades nosotros hemos aprendido a encontrar la posibilidad, la situación no es mala ni buena es una situación, decidimos parar y ver la situación y encontrara oportunidades cierto, hemos aprendido a crecer, hay momentos en la vida que yo he dicho, alto stop que es resto si yo aprendí esto tengo que aplicarlo y hay momentos y te cuento una experiencia y te cuento algo nos hemos metido unas agarradas que mejor dicho, y yo no te quiero volver a ver más y yo no te quiero ver más y que te odio y que todas esas vainas, no, no lo decimos porque es verdad y seria mentira porque sabemos que nos queremos y a el otro día a las 7 de la mañana está golpeando en mi apartamento, y dice a mí me importa si tú me odias pero mi sueño es el mismo tuyo yo quiero aportar vamos a trabajar, y entonces como no lo quieres. Porque aparte cada uno de nosotros somos bien particulares somos bien distintos, cada uno tiene su raye cada uno está en su locura eso es lo más bonito, el día que se pierda eso ese día se pierde todo, manejar a un cucuteño, una santandereana me descendencia costeña Boyacá, un guajiro que es David, y a un manizalita, que es Hugo nuestro otro socio el entro a la sociedad hace poco él es ingeniero electrónico y él trabaja para recurso humano de Telmex no pregunten por qué y nos e como llego allá, nos e Hugo es el presidente de JCI cámara Junior Internacional nosotros pertenecemos a la organización los cuarto, cámara junior internacional es una red de líderes jóvenes mundial la más grande de emprendedores son vamos la otra semana para argentina, nos vamos a hacer una especie de voluntariado, nos vamos a trabajar y a hacer conocimiento, hacemos amigos, él es el presidente de la acción local San José de tierra linda lo conocimos en JCI, y empezamos a ver que él nos podía aportar mucho más, que podía acelerar esto, porque nos e trata de que esta idea es mía y no me la toca y ya nadie va a poder aportar y me la vas a robar entre más puedas aliarte más va a crecer más va a crecer más va a poder generar negocio, y muchas oportunidades.

P1: para mí la dificultad más grande es como integrarse el equipo, realmente ha sido eso, por ejemplo, a mí me dan esta noticia en este momento que hicimos un avance grandísimo que hemos logrado algo que se va a cocinar para lograr un buen negocio, para mí se convierte simplemente en una noticia, que me motiva, pero solamente es una noticia porque ahora yo me encuentro con el equipo si está listo para engranarse e irse a ese lugar a hacerlo, entonces el punto es que el equipo necesita crearse y mantenerse y viene el cuento creer en el equipo creer en el otro creer en el conocimiento de otro, creer en el cuento mío en el cuento de todos, la dificultad más grande que hemos tenido es de equipo, ¿Cómo hacemos para que 4 personitas vayamos para el mismo lado pues haciendo muchas cosas cambiando muchas actitudes y botar basura y para adelante arranquemos con el proyecto, para mí es eso.

P2: también es el hecho que como equipo, debo estructurar mi pensamiento y mi idea me dice que debe ser de esta forma y David tiene otra, Nico tiene otra y Hugo tiene tora, que dos estemos de acuerdo dos no, y tenemos tres posiciones ahí como hacemos, ahí cada uno también tiene que ceder y aceptar al otro, es como un matrimonio, si aquí esto es como un matrimonio yo acepto que tienes estas debilidades pero acepto que también tienes estas habilidades yo sé y si nuestro producto dice que estamos potencializando habilidades se y confió en ti y sé que podemos potencializar tus habilidades aunque sé que en este momento no lo estoy viendo, a mí me ha sorprendido en el momento de ser la primera persona, he aprendido a aceptar al otro tal

y como es y la idea es que cada uno de nosotros lo haga, porque si nosotros somos rígidos cuadrículados, y es que tú tienes que ser esto créame que esto no funciona.

¿Y eso implica que el conocimiento de cada uno se tenga que ampliar?

P1: Si claro porque yo ya se algo de gerencia de proyectos yo ya estoy en la capacidad de hacer un plan de negocios, pequeños no tan desarrollado, ya Nico sabe el tema de capacitaciones, cierto ya Kelly sabe también más cosas, y así de muchas menaras.

P2: y nos va a tocar aprender muchas más cosas porque algo que tomamos en principio es que cuando uno es emprendedor e toca ser Zoila. Soy la que lavo, soy la que plancho, soy la que hago todo y parte de todo eso ese soy la... no puedes tener las competencias para hacerlo, y un caso muy puntual es vender, a mí me encanta hablar con la gente si ir y contar mi historia si y venga porque mire por este lado me encanta capacitar dictar conferencias y quiero hacerlo en este momento la disponibilidad de nuestros productos para que sean eficientes y tengan una consecuencia está a cargo de David pero entonces quien vende si y yo no soy vivo en las nubes y soy seria pero ya pa sentarme al frente de un computador con una base de datos de más de mil personas, que me toco construirla, para mí no es lo más emocionante pero aparte de esto que estoy haciendo, aprender que digo o no, que le he sacado todas las excusas sí, pero ya hoy tengo resultado, ya hoy sé que hijuepucha no me da miedo, y me quito también esos bloqueos, y ya puedo parame al frente de 100 personas 20 personas 60 personas, eso lo hacía en la luz y ganarme la atención de esto, con personas adictas, y lo hacía pero ya ganarse la atención de alguien cuando no te esté viendo es algo diferente y cautivarlo por teléfono y generar empatía por teléfono, y mira no falta el que le dice sabe que su desbloqueo no que vaina se puede ir para piiiitiiii y uno gracias, y al minuto porque eso lo aprendí que debe ser al minuto no puedo durar ni cinco y llamar a otra persona y decirle hola buenos días yo soy XXX, que no sé qué y como si nada hubiera pasado, porque he aprendido a clamarme porque yo soy caza pelea a mí me dicen pelea y yo digo yo voy yo voy y aquí no porque aquí el sueño prima SMART no tiene la culpa de nada, y si a mí me toco vender me toco entrar si me tomo mojarme para el desmontaje de la feria toco me toco porque la vaina es que cuando uno monta empresa uno sale a un batalla y las personas que están a tu lado te deben cubrir la espalda no te pueden disparar porque entonces que estamos haciendo, si porque yo voy confiada echando pal ante sabiendo que ustedes va a tras cubriéndome la espalda y que nos vamos a intercambiar que un día a va estar Nico OTRO DIA Kelly otro David echando pa delante, otro día va a estar uno herido porque en la batalla también nos pueden ir si ya hubo un primer caído, sí, pero de nosotros también depende mantenernos.

¿En ese reconocimiento cual podría ser la habilidad el fuerte de cada uno?

P2: yo le contesto esta pregunta con el amor más grande de este mundo, Hugo es el centrado el que nos coordina, quédese ahí, no vamos a pelear que no sé qué, hemos tenido tantos avances que nuestra primera pelea genero cambios, significativos positivos de una vez en nuestra última, reunión, este señor David, el martes tuvimos una conferencia no tuvimos conferencia sino lunada, por eso imagínense eso, estábamos sin luz yo estaba que me paraba de los pelos, y yo estaba de aquí para allá de allá para acá, gritaba lloraba cuando me dijeron no que es que no hay conferencia casi me agarro con la viaje de allá, no diga eso, es mi empresa como me vas a

decir que no hay conferencia para nosotros una persona y cincuenta personas son igual de importantes, así venga una a una se le da conferencia, y David decía no, y miraba pa todos lados, y cuando nos dieron la oportunidad entramos y cuando me doy cuenta es que todo el mundo está participando y fue lo non mejor porque las ayudas visuales tienen significado pero fue más participativo y todo el mundo participio y cuando este señor salió yo casi me lo como besos, yo decía no pues que bacana porque genere yo también empatía yo sigan que tenemos una lunada y tal, que eso era, y el que dictaba la conferencia era él y yo le dije juepucha como hace esas vainas, porque yo decía que tal mira hasta donde es la habilidad de David de enseñar que puede hacerlo sin ninguna herramienta, a los más arcaico sin luz, sin un papel y lo hizo excelente y dio lo mejor de sí y Nico está loco igual que todos, pero tiene una capacidad muy chévere yo veo este papel y digo chévere el papel es blanco y tiene rayitas y ya mientras que Nico dice no y el papel se puede transformar así y así y porque se puede, entonces él tiene ahorita la figura de gerente si en parte es cansón y es intenso me llama rodos loas días a las 6 de la mañana a decirme que si ya se levantó que si ya vas para el trabajo que si ya hiciste tal cosa, porque últimamente me he quedado dormida, y me llama y pregunta que si he vendido y que porque si porque no, y yo soy terca, pero es el que nos mueve es una hormiguita.

¿Y tú que aportas (pregunta a la participante 2)?

P2: A parte de la risa, lo que aportó es algo muy sencillo pero que genera valor aparte de eso soy centro de atracción, ellos son mis novios mis papas mi todo pero sin llegar a la promiscuidad, sin romper la primera regla, aunque ya estamos enamorados lo que pasa es que yo los prefiero de socios que de novios ahí si eso si hay que empezar a pensar como empresaria y como empresaria no me gustaría tener a ninguno de novio porque me tocaría la mitad de todo y si soy sociedad ya me toca más, ni ellos entre ellos tampoco pueden, y gracias a Dios todos tienen novia, bien. Por aparte de eso que les apporto yo los consiento en la última reunión casi me hacen llorar cuando decían que soy el corazón y la que los centra, es que son más divinos, es que yo soy el corazoncito porque aparte de eso, lo único que yo tengo es un sueño no tengo el apoyo de nadie, el apoyo me lo doy yo pero ese sueño ha hecho tantas cosas en mí como traerlos a ellos eso es lo único que yo digo que tengo, es por lo único que me levanto porque yo no tengo mamá se me murió y se me acabó a familia, mis amigos los deje porque definitivamente no me iba a conseguir un perolero y mirar pal techo, si y los que he construido ahorita todos giran alrededor de SMART entonces jamás podre considerar que esto se acabará, también es ese motor que se tiene.

¿Ósea que para tu vida el proyecto es tu núcleo? (para participante 2)

P2: Si

P1: y ahí está lo que hablábamos en un principio y es que ¿el proyecto debe ser algo diferente a tu vida?, es mi vida, o por lo menos lo que quiero decir con esto sea que es algo con lo que yo aplico mi vida mi estilo de vida mi forma de ser, mis cualidad es mis dones a mis locuras todo lo aplico al proyecto, que sea mi vida no, mi vida soy yo y las cosas que me rodean, puesto que el proyecto, e rodea por lo tanto, yo le entrego al proyecto y por tanto el proyecto me entrega a mí.

¿Qué consideraciones tienen del trabajo?

P1: El proyecto para nosotros es una forma de trabajo lo que pasa es que, que he replanteado por forma de trabajo, que el trabajo no tiene que ser de 7 y que tiene que ser aburrido, mamón y que tiene que ser simplemente para conseguir dinero, tiene que favorecer encontrar dinero si y esas cosas como felicidad crecimiento conocimientos pasión, amigos sueños posturas filosóficas personales, interacción nuevos retos, nuevos proyectos goce todo,

¿Ósea que ya no trabajarías de la forma tradicional?

P1: No es que yo trabajo igual, pero lo que yo creo es que si me empleo mañana en otra cosa y dejo atrás esto porque se cae que puede pasar no hay ningún rollo con eso es que si yo me dedico a trabajar en un lugar haré exactamente lo mismo que quiero hacer buscar la forma en que ese trabajo me apasione me gusta me permita hacer parte me permita sacar mis pasiones mi arte y así igual que quedarme de ocho a cinco si u igual acá lo hago pero en ese horario tendré que hacer todo eso,

P2: yo les voy a reglar algo que aprendí el día que cumplí 22 años el día de mi cumpleaños prácticamente en la madrugada, estábamos reunidos con un hijo de un gran empresario, que no voy a decir el nombre y él me dice a mí, pues mi ex socio me lo presento como alguien muy importante, y fuimos allá y me presento y me dijo pero no nos van a poner cuidado porque estaba un grupo muy cerrado me dijo vamos saludamos y chao, y me presento y m le dijo mire don pepito Pérez esta es mi socia, Kelly y ella hoy está cumpliendo años el tipo me dijo sigue te tomas algo, bien y cuantos años cumple y verdad es socia y de que empresa y yo le dije de SMART PROJECT ahn ya y cuantos años cumple y yo 22 Y EL TIPO ME DIJO QUE ME IBA A ENSEÑAR UNA COSA EN LA VIDA QUE QUERIA QUE ME LA PRENDIERA y que la aplique y que ese era su regla de cumpleaños aparte el tipos estaba como tres quince, me dijo hay tres momentos en la vida y son por los cuales estoy tomado hoy, y eso me lo hace pensar usted y por eso se lo digo hoy y quiero que me llame y quiero que hablemos y e mas nunca lo llame y llega y me dice el primero cuando a ti una empresa te paga por sus conocimientos y no importa si estás enfermo si tienes familia, y no importa si te gusta si eres feliz no importa nada, solamente es un conocimiento cumples una meta y ya, y aparte vas a vivir 10 a años con ellos y si te mueres si te enfermas es chao y no importa, a mí me importaba de ti solamente tu conocimiento, el segundo gran momento en la vida es cuando tú con tus conocimientos trabajas para ti, y no se psicología y yo atiendo pacientes, es tu con tus conocimientos generas plata solo para ti, y el tercer momentos es con tus conocimientos con tus habilidades aprendes a valorar y a pagar por el conocimiento de toros pero no para que crezcas solo sino para que crezcan juntos y es aprender a identificar que ese otro tiene el mismo sueño y va a empezar a construir el mismo que tú tienes y empieza a visualizar lo que tienen que es trascender. A mí me encanta marglow con su escala de autorrealización, me fascina, es eso es trascender, y no solamente pagarle un dinero sino trascender as allá de ese dinero, que si usted si muere hoy sabe que las personas van a seguir con su sueño, yo me sueño y tengo que seguir mi sueño es que tengo que trabajar para la ONU ya estuve en servicio jesuita para refugiados ya estuve trabajando para ellos más de un años, trabaje para la ONU, EN UN PROYECTO QUE SE LLAMABA 1996

P1: Y AHORITA CON UNA NOTICA QUE NOS DIERON PUEDE ACERCARSE AUN MAS.

P2: exacto ahora puedo acercarme más y me gustaría ir a la ONU y decir que no nos manden as plata a Colombia porque estamos mal acostumbrados solo a levantar la manito y ya y no generamos nada,, me gustaría que invirtieran en emprendimiento pero en emprendimiento de verdad,

P1: que no invirtieran en emprendimiento como si fuera una cajita y que compras y te metes en el bolsillo y ya es invertir en algo que se llama emprendimiento pero eso camine y empecemos a construir juntos un proyecto que va a soportar tu vida y tus pasiones y muchas otras cosas y probablemente se convierta en una empresa y si tenemos una buena empresa en Colombia, atrás va a haber muchas más familias comiendo y menos problemas coyunturales como hay guerrilla hay eso etc., etc.

P2: nosotros hablamos de resultados significados positivos, positivos para ti porque generan crecimiento, porque te generan felicidad porque te generan cosquillitas porque te generan pasión porque te generan entusiasmo trabajo en tu verraquera, y significativos porque generan desarrollo innovación, crecimiento para la sociedad. Hablando de eso es un sueño es algo un poquito loco igual, pero imaginar que hace rato estábamos dándonos duro con el ejército y la guerrilla y los paramilitares para matarnos y nadie se quiere echar pa atrás quien va a ganar el que tenga más poder sencillo, pero que tal si cogiésemos en este momento las familias que no están echando bala pero que tiene un hijo echando bala como un guerrillero un para, hasta inclusive un militar, y solo con la familia de es apersona, la persona en si no nos interesa y le enseñamos a crear su proyecto y le enseñamos a crear empresa, te imaginas que pensara esa persona que está echando bala pensara que yo hacheando bala por quinientos mil pesos y con eso me voy con mi familia por otro precio, por eso me gusta el emprendimiento porque con él se puede salir para otro lado.

¿Quién es... en este momento?

Yo soy espero que me lo entiendan, este INSTANTE, si no lo hacen, no importa quién soy yo en este instante, el instante, solo el instante, aquí soy yo en este momento, lo que fui el pasado lo que será no tengo ni idea solo puedo estar acá, por lo tanto la pregunta es sencilla quien soy yo soy esto, este momento.

¿Y lo que has logrado?

Sigue siendo este momento.

¿Cuál ha sido tu mayor logro?

Ha sido quitarme la basura de la cabeza, es saber que aunque tengo uno que otro problema pueda llevar una vida sana rica, levantarme con todos los rollos porque la vida es paradójica pero levantarme y decirme hoy tengo que hacer esto y tengo que gozármela, no es haber hecho la empresa eso es solo un pedazo, una meta es el medio como he llegado a muchas cosas, pero actualmente mi mayormente en la vida es poder estar calmado conmigo, y eso me ha gustado mucho porque me ha gustado me he sentido bien y no me ha costado tanto, no quiero cambiarlo ese es mi gran logro.

¿Qué vínculos han hecho, aquello del Sena?

Ahorita están funcionando muchos vínculos, pues actualmente con el Sena y ni siquiera con el Sena sino con el tecnoparque del Sena nodo Bogotá, pues como hemos dictado conferencias hemos estado muy pendientes y nos han nombrado red de expertos que quiere decir esto que somos peritos sabemos del tema entonces les gusta y de eso nos valemos, convenios ahorita estamos haciendo mucho, ahorita estamos con empresas para ya intercambios comerciales, están gestionando, con unas empresas, es mas hoy nos dieron una noticia interesante con la presidencia de la república nos acaban de llamar a decirnos que se está gestionando un proyecto que no les puedo avanzar mucho porque ya es secreto para ambas partes pero parece que podemos estar gestionando un proyecto directamente con la presidencia para hacer algo rico pero se está cocinando la cosa es que ya tenemos en contacto, ya nos dieron si lo logran tengan la firma.

¿Y esa es la proyección que tienes con SMART?

Honestamente no te puedo responder ,porque no se no creo tanto en el futuro no sé, lo que quiero decir, es que si planeo acciones al futuro porque eso es estrategia pero no quiero llegar a un punto lo que quiero es andar e camino, con SMART lo que quiero es andar el camino a donde me va a llevar lo que hago con eso es empezar a sufrir porque nos e sabe a dónde está llegando uno, entonces prefiero andar el camino, si m preguntas que me gustaría de SMART que crezca que siga y que yo pueda seguir fomentando mis cosas a través de SMART, pero no sé si SMART crecería.

¿Y tu futuro depende de SMART?

Claro igual que del mío depende SMART y todo depende de este instante porque es que SMART lo hago hoy, y vuelvo al punto como hoy soy yo en este ínstate mi futuro es hoy, yo tengo un punto de partida no creo en el futuro no porque no lo crea sino porque mañana habrá otro día y será hoy también, no pienso en el futuro como algo tenaz de hecho intento no preocuparme ya no me peleo con ellos, es más como hoy me levante y con todo esto y tengo que ser esto en este momento porque solamente tengo esto, es una postura rara sé que no es fácil comprenderlo y eso lo he aprendido mucho por esa crisis que tuve para mí fue muy fuerte porque fue como una revelación porque fue como oi8ga vea usted está osando en el pasado y en el futuro y no en el ahorita. Y eso hace que el momento que uno vive no se lo goce, por ejemplo yo estaba rumbeando, y uno ve una niña y se pone a pensar que si será que esta niña mañana se cuadra conmigo entonces dije no venga en este momentos la niña me interesa porque no bailo y ya nos e que va a pasar mañana pero más bien la enamoro acá hoy, algo así es lo que yo pienso ahorita, por eso es que yo quiero mucho esta empresa quiero mucho mi vida ahorita porque me llevo a este estado como de calma que sigue siendo de mucha guerra porque sigo luchando pero ya no peleo ya lo que hago es que simplemente estoy, raro yo sé que es raro.

¿Y qué piensas ahorita de los jóvenes que emprenden?

Pienso que tiene que empezar un proceso y que el proceso es necesario y tiene que aprender a usarlo y que más que pensar en los jóvenes pienso en que los están formado pienso en que los que los están formando no están cómodos haciéndolo están enseñándolos es a bloquearlos, estoy aprendiendo una cosa que los profesores colombianos de las universidades, alguien dijo ve esos son unos fracasados que nunca lograron nada y son los que enseñan en las universidades, a mí me dolió mucho esta conclusión porque a pesar de que eso pueda ser cierto es feo porque una persona que hace eso está enseñando al otro a fracasar también y le dice vea no se puede y ya y está bloqueado y existimos otros que pensamos que no es así, que nos espera sea un fracaso, pero entonces ambos e del mundo como en este instante no ha aprendido esto, el mundo no está preparado para esto, entonces que pienso que por favor no hagan coas a esto porque los bloquean un profesor tiene que convencer tiene que pelearle si quienes pelear peleen lo primero que se debe hacer para emprender el pelear y después prendera que no hay que pelear pero por lo menos comience ya.

Participante 4.

Hace cuando empezaste este proyecto?

P: eso fue hace tres años, que hicimos la sociedad con Omar Morales que estudio conmigo Administración de Empresas, y Cesar Barón que él es diseñador gráfico de la Universidad de Ibagué, empezamos hace tres años, porque Omar tiene una bordadora, y pues generalmente el mercado se mueve así los que bordan, estampan también, y pues esa fue una buena forma de meternos en el mercado, entonces por ese lado empezamos a buscar clientes todo y yo manejaba toda la parte de trabajadores, administrativa; Omar la parte comercial y pues Cesar obviamente la parte de diseño creación y todo eso. Así la sociedad duro un año, y duramos seis meses solo Omar y yo y ya después seguí yo sola hasta el día de hoy yo sigo sola.

E: ¿Inicialmente como se dio la idea de asociarse para este proyecto?

P: Por lo mismo que te digo yo venía de trabajar en una empresa de confecciones y pues Omar tenía la bordadora y pues aviamos que el mercado se mueve mucho así, generalmente el que confecciona prendas no las hace lisas entonces borda algo le estampa algo, entonces la idea surgió fue más que todo porque el mercado existía y tenías las posibilidades de ingresar a el

E: ¿Cuál fue el inicio, como empezaron?

P: Empezó hasta chistoso, nosotros con Omar estábamos trabajando, pues porque en la empresa de confecciones en la que yo trabajaba la liquidaron, entonces pues me tocaba ponerme a hacer algo, y pues Omar me dijo ven me ayudas y miramos a ver como creamos algo entre los dos, entonces yo bueno me fui para allá después nos fuimos a Panamá, fuimos a Medellín primero a Colombiatex, y allá más o menos vimos los mercados que habían, pues que se pueden abrir fácilmente con la bordadora, después nos fuimos a una feria que se llama Expocomer en Panamá, y allá tratamos pues de mirar y pues ahí empezó a moverse lo del mercado chino entonces pues obviamente era muy fácil y allá lo que es bordado y estampado la mano de obra es muy barata, entonces acá se hace un poquito más costoso entonces podíamos sacarle provecho y vinimos con la idea de montar algo complementario a lo de los bordados, y cuando

en junio fuimos a Colombiamoda, y de allí ya miramos lo del pulpo ósea todo lo que necesitábamos para montar la estampadora, toda la maquinaria, los insumos porque en Medellín tu puedes encontrar la mata del estampado, allá en Medellín todo el mundo te estampa entonces allá tú encuentras lo mejor, pero sino que es muy costoso traer los insumos de Medellín para acá por ejemplo Printop, dan muy buenos suministros textiles pero ellos no tienen punto de venta acá en Bogotá entonces tocaba conseguir algo aquí y uno de ellos es Uniquim ellos fabrican en Medellín pero tienen un punto de venta acá en Bogotá, entonces ahí empezamos a conseguir todo, conseguimos el pulpo conseguimos la maquinaria de revelado, la termo fijadora y pues ya más o menos en junio o julio empezamos firmes. Ahí fue cuando conseguimos un negocio de unos tapetes y ahí arrancamos. Porque esos tapetes antes se bordaban pero como el bordado es un poco más costoso, que el estampado por los materiales que se usa, pues ahí se empezaba a vendar, yo se los estampo entonces para que les salga más económico, el trabajo, entonces así uno empieza a ganarse clientes por un lado y por el otro. Los clientes se conseguían por medio del negocio de bordado, porque eso de los tapetes inicialmente se bordaban eran juegos de baño, entonces el de la tapita y el del sanitario esos tocaba bordarlos porque son tan delgaditos porque de pronto al estampar se quemaban pero digamos el del piso y el que rodea el piso del sanitario, y el tapete cuadrado esos si se podían estampar, entonces así empezamos a hacer negocios divididos, dos bordados y dos estampados ahí empezó, bordamos también de manija mundo curioso, entonces ya empezamos a ofrecer mire yo le bordo la chaqueta y la camiseta se la estampamos, así empezamos a conseguir clientes.

E: ¿Cuáles fueron los recursos iniciales del proyecto?

P: Lo que pasa es que la maquinaria de estampado en si no es tan costosa, todo lo que digo la termo, todo eso costo todo 10 millones, claro que esos si fueron recursos propios cada uno dio cuatro millones y con eso empezamos compramos insumos, marcos, escobillines, tintas, ya contratamos una persona y pues ahí empezamos, pero en si fueron recursos propios.

E: ¿De esos recursos que nombras cual era el más importante para que pudieran iniciar?

P: El pulpo que es la máquina que estampa, con eso se mueve el centro, y yo creo que la mano de obra porque las tintas y todo en un principio nosotros no revelábamos porque nosotros realmente partimos desde cero nosotros no sabíamos nada de estampados, sabíamos que era un buen mercado pero que supiéramos que toca hacer eso quemar las planchas, hacer los positivos, hacer esto todos estos temas nunca los supimos, lo supimos ya en la marcha y ya guiándonos.

E: ¿y cómo llegaron a esa información?

P: porque en el siete de agosto se mueve mucho el estampado, entonces al principio para lo que te digo de los tapetes para quemar las planchas y todo eso nos tocó ir a donde un señor que estampaba y nosotros le pagábamos para que nos quemara las planchas y nos hiciera el diseño, y todo entonces uno va y mira y va chismoseando, igual Cesar que era el diseñador el hizo un curso en una empresa cerca Hobbymania se llama y ahí hizo un curso y de ahí más o menos sabía algo, por ejemplo existen muchas tintas hay plastisol polietileno, textil, chine hay muchas clases de tinta, entonces uno no sabía entonces le decían a uno necesito azul, y decía plastisol,

polietileno, PVC, y uno ni idea ahí no espere, entonces ahí empezamos, plastisol es para tela, polietileno para cartón papel, el PVC más que todo es para plástico.

E: ¿Y manejaban todo ese mercado o solo textil?

P: No, nosotros manejamos casi todo el mercado, llegamos hasta a marcar esteros, hacíamos bolsas, estos cositos que le ponen a las prendas en cartón que trae el nombre de la marca, que vienen como con los tiquetes, en ABRIL que los cuelgan y dice la marca, eso es con PVC y todo eso lo íbamos aprendiendo.

E: ¿Cuál era la mayor fortaleza de ese proyecto?

P: La fortaleza es que nosotros ya teníamos entrada al mercado, que ya desde que empezamos ya teníamos clientes era solo ganárnoslos era solo entrarle suavemente y decirles como yo le bordo venga yo le estampo, e irle demostrando que venga mire esto es bueno todo en un solo sitio, pues igual mucha gente busca bordar y estampar todo en el mismo lado, y eso era el mejor gancho, era un gancho porque le día mire yo le bordo y le estampo acá en el segundo piso pero todo se lo entrego yo, y empezamos y le hacemos estampado y bordado, además que hay muchas prendas que el fondo viene estampado y encima se le borda una letra o no se entonces era el juego de ofrecerles un producto doble, si, algo porque no era bordado solamente o estampado solamente, sino las dos cosas, pues creo yo que eso era como lo más fuerte.

E: ¿y cuál considera que era una debilidad del proyecto?

P: debilidad, la falta de experiencia, porque por ejemplo al principio nos dejaron que tocaba estampar unos forros de unos computadores los forros eran setecientos, y ya cuando íbamos en quinientos forros los páramos y los teñimos en plastisol que es lo de la tela y obviamente la tela es más tupidita y tiene más acogida de la tinta y en cambio eso es un plástico y es muy liso entonces lo que no sabíamos era que tinte era para cada cosa, entonces ese día estampamos quinientos forros que eso fue turno de noche y los levantamos y se partió toda la tinta, entonces se callaron todos los estampados, entonces ese señor necesitaba eso y nos tocó venga se los bordo, y pues al bordarlo se acabó el problema pero entonces se caían por el peso del bordado, se caían los pobres menos mal que los ponían en una pantallita, pero yo creo que esa si fue una gran debilidad empezar así como a ciegas.

E: ¿Qué dificultades encontraron en el desarrollo del proyecto además de la inexperiencia?

P: mm, pues puede ser la competencia porque en esa ocasión donde te contaba que el primer negocio el de los tapetes nos tocaba mandar a revelar a otro señor primero, y lo que pasa es que uno tiene que quemar la plancha de tal forma que a ti te casen los colores cada plancha es un color si un dibujo lleva cuatro colores tienes que quemar cuatro planchas, pero entonces no va todo el dibujo sino en esta plancha va el rojo en otra plancha va el azul, en el otro el verde y en otro el blanco digamos, entonces cuando tú los montas en el pulpo antes de empezar la producción tú tienes que cuadrarlos entonces si el rojo encaja con el blanco entonces uno los va encajando después va el azul, el verde así, va encajando todos los colores entonces en esa ocasión teníamos tres diseños de tres colores, entonces nosotros la falta de experiencia ese día

llegamos y le dijimos tenemos que estampar tres diseños, entonces dijo tráiganme tres marcos y yo se los quemo ahí, entonces lo que hizo este señor fue llegar y quemar todos los que vienen en azul en un solo marco entonces para casarlo eso fue tenaz porque no casaba el diseño no salía, y obviamente se le pago el trabajo al señor, pero pues a él no le importó digamos y eso es la rivalidad que existe entre todos porque en el sector que estábamos ubicados, en el siete de agosto, al lado de nosotros había una tienda deportiva, y ellos estampaban y bordaban y todo, entonces el uno le dice que mil pesos por ejemplo y él dice ochocientos entonces ellos decían que no teníamos experiencia entonces esa rivalidad allá es terrible, tiene impacto como en el precio y todo.

E: ¿Qué otra experiencia negativa pudiste encontrar en el desarrollo del proyecto?

Negativa no cuando se daña lo que digamos uno empezando uno asume como costos pequeños, y pues cuando se te daña algo, porque digamos los trabajadores aprovechan eso ellos no saben entonces pues no hay problema, dañan producción y a uno no le cobran no le valor el estampado o del bordado a uno le cobran la prenda completa, es más los clientes tienen el detalle de armar la prenda y se la cobran a uno completa así lleve el estampado y el bordado, entonces eso también me pareció negativo.

E: ¿Para desarrollar ese proyecto que tuviste que aprender?

P: Pues a estampar, a revelar y creo que más que todo a tratar con la gente porque es diferente cuando tú eres empleado y los que ponen la cara son el que hace el negocio, el jefe y tú solamente cumples con la labor de entregar lo que se necesita y ya, pero pues ahí no que pena es que se quemó una renda, es que se dañó perforo, porque pues el pulpo se seca es con horno a gas entonces muchos materiales no soportan el calor entonces tienes que aprender a graduar a veces lo que hacían era prenderlo y ya y no calculaban si oiga será que si aguanta, no, entonces no son veinte uniformes de futbol y juegan mañana y es que necesito los veinte pero es que se quemó uno si pero es que a mí no me vuelven a hacer esa camiseta son cosas que uno ya tiene que lidiar aunque no fue culpa de uno si uno es el que pone la cara, digamos en bordado el problema ahí es que las agujas a veces se parten y se clavan y se parten dentro de la prenda entonces para sacarla eso se rasga o a veces es el descuido de los trabajadores también, por ejemplo en muchas ocasiones y que espero no hayan mas pero los operarios meten la mano y como esas agujas pasan súper rápido se clavan las agujas entonces salga a correr con ellos, y no y hay trabajo perdido se tranco la máquina y uno es estar pendiente de ellos, por ejemplo en estampado se usa mucho la mascarilla obviamente el olor de la tinta, se maneja varsol, tiner, son químicos fuertes y ellos no entonces uno venga póngase la mascarilla es más ahí le teníamos con filtro y se cambiaba cada seis meses pero ellos no se la ponen porque eso es incómodo porque no sé qué y al mes nos e que estaban enfermos entonces si son cosas que no.

E: ¿Y cuántos operarios alcanzaste a manejar?

P: yo alcance a tener cuatro dos de día y dos de noche, y pues como la sociedad empezó con bordados entonces a veces yo también manejaba bordado cuando tenía que irse Omar y eso y pues bordados si manejo once operarios, que son seis de día y cinco de noche, porque en el día además de bordar eso se pule, se cortan las ebritas que sobra y todo y se arregla bien bonito el

bordado, entonces hay dos personas puliendo y de noche ya no hay nadie puliendo por medida de precaución además porque si se entierran agujas de día como será de noche.

E: ¿Cómo te ayudo tu formación académica para poder desarrollar el proyecto?

P: pues en mucho porque igual lo que yo digo de mi carrera es que la Administración abre muchos campos, porque administración no es solo ir y ser el jefe es saber estudiar el mercado es conocer la parte logística productiva, finanzas, todo eso abarca la administración, entonces yo creo que eso fue lo que más nos ayudó a estructurarnos a pesar de la poca experiencia, y todo nosotros ya sabíamos venga hagamos esto compremos esto y sabíamos administrara los recursos pues porque no empezamos con mucho pero nunca nos caímos nunca nos faltó nada, igual entremos a pagar arriendo gastos que uno decía miércoles, y a los empleados se les tenía con prestaciones con todo eso nunca faltó nada de eso, yo creo que eso nos sirvió mucho por la carrera.

E: ¿Qué habilidades consideras que fueron necesarias para el desarrollo del proyecto?

P: yo creo que las administrativas y las que yo como empleada en la empresa de confecciones adquirí, porque allí yo manejaba la parte de logística de despachos y todo eso entonces yo era la que oiga me falta tantas prendas y a mí me tocaba auditar las estampadoras y las bordadoras donde se les enviaba a los satélites de ellos, entonces yo iba conociendo ya uno empieza a conocer el mercado así observando y mirando por ejemplo allá yo sabía cuándo un bordado o un estampado es bueno entonces a pesar de que no sabía cómo hacerlo si sabía cómo tenía que resultar, entonces yo sabía no este no se parte este no se cuartea este no se cae, esas son cosas que ha sido como bueno de esa formación.

E: ¿y habías trabajado antes de la empresa textil que nombras?

P: yo trabaje en una empresa de colorantes y ellos también, lo que ellos tenían era tela para confección, ellos manejaban toda la parte de colorantes de detergentes todo lo que maneja las empresas para teñir las telas.

E: ¿Y allí que hacías?

P: ahí era asistente del comité de calidad, y ahí ellos como se certificaron ISO entonces ellos me convirtieron a auditora entonces eso también me pagaron el curso y todo, entonces yo ahí como que supervisaba toda la calidad el colorante y todo entonces ahí ellos le vendían a empresas como Permoda, Pat Primo entonces ya son empresas que lo ayudan a uno a meterse en el cuento, y antes de eso trabaje como vendedora.

E: Entonces ¿tu experiencia laboral estuvo ligada a la experiencia del proyecto?

P: si como a la parte de confección es más mi tesis fue eso un estudio de factibilidad de una empresa textil exportadora, pero de ropa interior bóxer, entonces ya como que ya estaba enfocada como en el cuento de la confección además que antes de YOITE la empresa de confecciones en CCOLOR que es donde te digo que fui ahí inspectora de calidad, yo fui pasante

y me dejaron hasta que acabe la carrera entonces como que a uno lo van metiendo en el cuento ahí a uno le ayudan mucho cuando yo Salí de CCOLOR fue que yo trabaje en YOITE, entonces me tocaba el proceso productivo de él bóxer entonces todo lo de la tesis y ellos allá me ayudaron mucho, y ellos me decían venga grabe entonces todo eso fue como tan como que me fui metiendo en el cuento tanto en la tesis como en lo que yo trabajaba, entonces ya fui hasta Medellín en Buenaventura y todo eso que es donde más se manejan los puntos estratégicos de estampado o bordado en los puertos y todo entonces uno como que ya se va acercando y conociendo el mercado como por fuera pero se va metiendo uno suavcito.

E: ¿Entonces de entrada te agradaba ese tipo de mercado?

P: Si como que yo creo que la experiencia de en lo que uno se desenvuelve es lo que le llama la atención, entonces creo que eso es lo que lo apasiona a uno y lo que lo hace ser mejor, yo creo que fue por eso la energía con la que empezamos el proyecto y venga que nosotros podemos, pues eso.

E: Con el desarrollo del proyecto, ¿qué habilidades tuviste que desarrollar o potencializar?

P: yo creo que a veces el mal genio porque pues tratar con gente no es fácil y pues saber que uno tienen el error porque uno piensa que porque salió de una universidad y ahí no yo soy mejor que cualquier y no, y por lo menos el trato con la gente interna también es difícil porque no es bueno ser tan buena jefe como tan buena gente, ser tan permisivo ni tampoco ser tan drástica eso no es bueno los extremos no son buenos, entonces a veces para que uno a uno le pasaban muchas cosas pues con ellos, a veces si podían estar enfermos pero a veces ni se reportaban y aparecían, pues son cosas que uno dice que de verdad le sacan a uno la piedra, porque yo siempre he sido como noblecita entonces yo creo que ya ese genio se le sale a uno y no aguanta, por muchas cosas.

E: ¿esas habilidades que utilizaste para el desarrollo de tu proyecto se desarrollaron en tu vida laboral, o en tu vida académica?

P: Yo creo que una mezcla de las dos porque igual en la parte académica uno hace las cosas con responsabilidad pero digamos nadie depende de eso, pero ya en la vida laboral cuando uno es empleado o cuando uno es jefe uno sabe que de todas formas como que de uno depende mucha gente, por ejemplo si yo tengo un empleado que tienen dos hijos yo sé que esa persona no depende solamente de mí depende de mí tanto ella como la familia que ella tiene, entonces uno genera como ese afana de Dios mío acá nos toca sacarle jugo porque acá dependemos todos, y pues uno siendo empleado pues si no trabajo bien pues esto se va a pique y se acaba la empresa.

E: ¿y qué paso finalmente con el proyecto?

P: la sociedad duro más o menos un año los tres, después se separó Cesar, por motivos que el papá de él quería que no siguiera por los clientes y eso igual le monto un satélite de confecciones igual él siguió en el mismo edificio pero no siguió en la estampadora, a los seis meses Omar y yo pues la decisión fue de los dos disolver la sociedad pues porque el ya no tenía, hay épocas del mercado de confecciones que el marcado el full entonces él era como allá acá,

entonces el no pudo con esas cosas decía que me voy a volver loco con la estampadora una cosa que la bordadora, entonces pues en un principio se pensó vender, pero yo dije que quería seguir, por eso fue que yo decidí comprarle la parte a él, y seguir sola y pues ahorita yo estoy ubicada en el norte, totalmente aparte en el sentido local, pero digamos si llegan clientes de trabajo para estampado me los mandan a mi igual si me llega para bordar se los mando a ellos, igual como Cesar abrió la parte de confección pues por ahí nos está llegando trabajo. Pero pues igual la sociedad ya no existe pero si existe estampado.

E: entonces la decisión de acabar se dio más por beneficio propio?

P: Si cada uno, fue como los motivos personales de cada uno como el bienestar de cada uno igual una sociedad como tan grande para un negocio como tan, porque en si el negocio era pues pequeño entonces son daba abasto, daba para entre los tres pagar lo que gastábamos, como sociedad, pero ya un sueldo para los tres era, complicado o no era el sueldazo que se espera, y pues esas cosas también afectaron.

E: Las crisis del mercado también tuvieron impacto en la decisión?

P: si, porque al principio pues hubo trabajo y todo pero digamos lo que es enero - febrero, se muere mucho y pues lo mismo que te digo porque pues teníamos lo necesario pero ya dividir no, no se veían los frutos, porque ya no se veía, no teníamos una capacidad monetaria, lo que estaba entrenado lo estábamos gastando en lo que teníamos que pagar; empelados, tintas, arriendo, esos son cobros que uno no puede decir que no, y pues para nosotros no quedaba nada y pues uno también tiene sus gastos personales. Entonces lo que es la parte de enero, febrero y marzo el mercado se muere totalmente y quedamos manicruzados y por lo menos cuando empieza a surgir el trabajo ya es impresionante ya uno se desborda y no sabe qué hacer primero y recibir tanto trabajo sin saber la capacidad es como difícil, entonces eso también, como que todos recibían y uno allá embotellado porque no teníamos como responder, y sobre todo el cliente porque el estampado se mueve pero el pulpo de nosotros el manual mientras que un automático es a toda, mientras que un manual es lo que tu des como ser humano, pues todo eso.

E: en el desarrollo del proyecto buscaron o necesitaron algún tipo de apoyo institucional?

P: No, todo fue por cuenta de nosotros. Pues lo único fue más que todo en la tesis, en el proyecto de Jóvenes Emprendedores, el Ministerio de Comercio Exterior con Proexport, estuvimos en ese proyecto pero lo que estuvimos presentando fue lo de la tesis. Entonces no fue así no insistimos en que nos dieran algún apoyo.

E: ¿y para tu vida que significa haber iniciado ese proyecto?

P: Es gratificante y es como importante saber que tú puedes hacer muchas cosas, porque uno como empresario no solo mejora la vida de cada uno sino que ofreces estabilidad laboral pues a mucha gente y no solamente a las personas que trabajan con uno, sino a las personas que venden la tinta todos ellos son lo buscan a uno y pues por lo menos si le aporta algo a la sociedad no es mucho pero estoy aportando algo

E: antes de empezar este proyecto ¿Qué pensabas del trabajo?

P: no pues la verdad lo que pasa es que uno sale se gradúa de bachiller y uno sabe que tiene que hacer algo en la vida, entonces pues obviamente es buscar un trabajo y ya, pero que uno diga voy a ser empresario no, nunca se me había cruzado por la mente, se presentó al oportunidad y pues yo la tome y pues creo que la he aprovechado, pero que yo haya dicho que yo quería tener mi propia empresa nunca.

E: ¿querías ser empleada?

P: Si nunca tuve esa, como esa visión, por lo mismo que la sociedad le inculca a uno que no hay plata es que es muy difícil, que empezar solo, de que son cosas que como sociedad lo chiven a uno de que uno no puede y pues por lo que en ese momento uno no sabe si es bueno si es malo o para que, es más uno sale de bachillerato y no sabe qué hacer, por ejemplo yo quería estudiar comunicación social, después me gusto la administración, pues uno empieza a buscar que se ve en cada carrera y me gusto la carrera yo estudie en la Tadeo primero yo estudie dos semestres primero en al Tadeo y me gusto el pensum el de administración y yo veía que no solo estaba aprendiendo como administrar en la parte gerencial, sino que puedes manejar la logística, la parte productiva, la parte administrativa, financiera, esos son campos que uno en ese momento no los conoce ni sabe cuál te va a gustar más, pero dentro de la carrear a uno si va a dar se cuenta que de pronto si, digamos yo nunca me imaginé vendiendo pero lo que más me ha gustado es el mercadeo y las ventas, y pues uno mal que bien por su producto vende, entonces son cosas que uno dice, pues por eso me gusto porque empezó a abrir otros campos y como que uno experimenta otras cosas, mientras que otra carrera como comunicación yo solo me enfocaba a periodismo pero pues así se dieron las cosas.

E: ¿y ahora que piensas sobre el trabajo?

P: no pues es la base de la sociedad totalmente por más que uno diga que no la plata no lo es todo aunque la plata no lo es todo pero si es saber que con eso estas ayudando a la persona que te ayuda a trabajar, es saber que uno le está aportando a alguien , es muy motivante cuando ves a alguien que te dice oye esa camiseta yo al estampe, entonces son cosas que uno dice wow, eso es bueno porque uno dice que aporta a la sociedad siendo presidente pero no por pequeño que sea un trabajo aporta y le sirve a uno eso me parece. El trabajo tiene valor fuera de lo económico, es saber que todo los días uno se levanta a hacer algo por alguien más, por más que no sea pues uno sabe que uno cobra, pero pues uno lo ayuda porque pues esa persona también pueda vender su prenda, entonces los clientes también necesitan el trabajo de uno, ellos me pueden pagar a mi mil o dos mil pesos por una camiseta pero ellos allá a fuera la venden a diez mil y ya están ganando y se están ayudando no solo a ellos sino a su familia, son cosas que hacen que uno vea el trabajo diferente no solo como me toca ir a trabajar porque no tengo plata sino que verlo por otro lado.

E: ¿qué puedes decir de las dos opciones de trabajo que viviste la sociedad y la independiente?

P: yo definitivamente no volvería a hacer una sociedad, no porque a pesar de que con las dos personas con las que yo la hice éramos amigos y pues somos amigos y todo uno no siempre o las

ideas no siempre van a ser las mismas, que las de uno y no siempre van a tener el mismo enfoque entonces siempre van a haber encontrones porque por ejemplo lo del trabajo cada uno recibía trabajo y después tome que Diana vera como sacar todo, entonces son cosas que no costaba nada decir oye es que voy a recibir tanto trabajo son cosas difíciles pero si no hay trabajo y uno recibe si pero es que son además es que ellos recibían trabajo y el tiempo de entrega al otro día, y uno hey pero espere que tengo que entregar otra cosa también, solo cosas que se puede prevenir pero son cosas choques personales que no me gustaría volver a afrontar, porque en si uno prefiere como estar metidito en su cuento como saber qué es lo que tiene como lo tiene y así saber cuándo tiene que entregarlo y ya, saber y tener el dominio de todo, es más fácil.

E: y para un proyecto que recomendarías la sociedad o en solitario?

P: pues yo recomendaría estar solo y pedir ayuda más de personas experimentadas en el negocio, y como ideas ir a seminarios, algo así, y más solo porque de todas formas uno se tiene que enfrentar a muchas cosas y es mejor enfrentarse uno con sus armas, y no enfrentarse uno con las armas de los demás, porque quizá esas armas no son buenas para uno, eso me parece que es mejor así.

E: ¿Cuáles fueron tus mayores logros con la creación del proyecto?

P: la independencia, que me he hecho más carrera profesional en estos dos últimos años que todo lo que yo llevo estudiando ya meterme en el cuanto venga compre vaya venda todo eso es como más profesional, más laboral ósea la práctica es más, no es tan teórico sino como ya saber las cosas, mas practico más fructífero, porque tú en los libros ves no es que si pasa X esta es la solución pero es que todos los problemas no están en los libros y todos los problemas ni todas las finanzas están en los libros, como solucionarlos tampoco, entonces es ir cogiendo como cosa por cosa e ira aprendiendo de ella e ir solucionando.

E: que proyecciones tienes a futuro? Para ti y para tu proyecto

P: quiero que surja muchísimo más que ya este año ha sido muy duro para la industria y lo he sentido más por lo que es una empresa pequeña, por ejemplo este año en enero y febrero fue completamente muerto, tanto que yo ya no iba ni nada, entonces son cosas que uno dice rayos ahí si me empiezo a sentir mal y ahí si empiezo a pensarlo dos veces y todo, pero pues después va llegando suavcito, trabajo pero va llegando, y por ejemplo en este momento estoy totalmente sola, no tengo trabajadores, pues tampoco recibo tanto trabajo porque no doy abasto, pero ya después uno dice quiero conseguirme muchísimos empelados, quiero conseguirme un pulpo automático, si ósea como crecer, y poder manejar más proyectos por ejemplo me gustaría trabajar más con publicidad, pocillos, esteros todo lo que se llama POP, me gustaría manejar eso como crecer en otro ámbito no solo en la parte de confección, sino ya también papelería, todo lo de publicidad que sé que se mueve mucho y es más los pocillos yo sé que se estampan en calcomanía se pegan al pocillo y son posibilidades que uno puede hacer con lo que ya tenemos, eso me gustaría a mí.

E: ¿Quién es Diana Mesa después de esta experiencia?

P: Una persona totalmente diferente porque yo siempre fui como dicen hija de papi y mami, entonces a mi todo me lo dieron yo estudié de día, ósea yo trabajaba fines de semana y todo pero esos trabajos eran para mis gustos, que tu jean de marca, son cosas que uno caprichos pero en este momento estoy totalmente sola y yo sé que si no consigo cliente son tengo para darme un lujo, entonces hoy creo que me ha madurado totalmente y ya no soy como esa niña caprichosa de papi y mami que solamente abría la boca para que el dieran un jean, para que le dieran una blusa, si son cosas que uno dice miércoles, porque uno sabe que cuesta conseguir la plata y yo la derroche.

E: ¿de acuerdo a tu experiencia como crees que esta el panorama para los jóvenes emprendedores en Colombia?

P: Yo creo que es el mejor panorama, porque las empresas grandes, viejitas digámoslo así, se dan por vencidas muy fácil entonces lo que están haciendo es liquidando, y ya, no funcionó cerremos, en cambio creo que los jóvenes tenemos una visión diferente, son como más imposible que no salga, y uno lo que hace es que si no sale por este lado entonces hagámoslo por el otro, pero es muy difícil derrotar a alguien joven porque tienen la mente más emprendedora, mas despierta y aunque la inexperiencia si afecta yo creo que nadie mientras unos se mueva en el mercado, esa inexperiencia cada vez va a ser menor se va a reducir totalmente porque uno va conociendo y se va metiendo y uno como pueda se va empapando por medios educativos o como se a uno lo hace, creo que es bueno es una expectativa muy grande además porque las empresas en este momento si las cosas van medio mal, cierra. Y entonces es buscar esos mercados que ellos cierran y abrirlos de nuevo.

Participante 5.

¿Qué pasó en su vida para que considerara importante hacer un proyecto productivo?

Yo trabajaba de manera dependiente, como empleada, trabajé durante 5 años aproximadamente y de alguna manera sentí la necesidad de crear algo, porque cuando trabajas para algunas instituciones educativas existen paradigmas y ciertos límites, que como psicóloga te tienes que enfrentar, pero pienso que la parte ética tiene que prevalecer, independiente de que se cuide un nombre, creo que nuestra responsabilidad está con las personas y por ello estudiamos, entonces de allí se creó la idea de que pudiésemos brindar más herramientas a la población que realmente lo necesitaba y con los conocimientos que deberíamos aplicar, si hay límites, pero no tienen que ser límites de valores, sino límites éticos, porque estudiamos psicología y nos preparamos en una ciencia humana, para brindar beneficios a personas, no ha cosas o herramientas, algo que sea mecánico, estamos hablando de personas.

¿Trabajó en alguna empresa antes de empezar el proyecto autogestionado?

Sí, claro, trabajé 8 años siendo empleada, sobre todo con instituciones educativas.

¿Cómo surgió la idea del proyecto autogestionado?

Surgió a raíz de ver las necesidades de cada lugar donde he trabajado, las cuales queríamos buscar formas para suplirlas, ya que como te decía, al trabajar en instituciones educativas encontramos problemas en el trabajo y la aplicación de la psicología dentro de ellos. También vimos algunas necesidades dentro del campo organizacional y el clínico, por eso con mis otras 2 compañeras cada una se encarga de su área especializada y tratamos de mejorar el servicio en estos espacios.

¿Cómo fue el inicio del proyecto su proyecto?

Pues ha sido... creo que es un sueño, creo que es un reto, creo que ha sido hacer algo para lo cual estudiaste, pienso que las personas que estudiamos ciencias humanas lo hacemos más de corazón y pasión, que pensando en un beneficio económico por decirlo así y el hecho de que empezara "Renuevos" pues ha sido el tomar decisiones radicales como dejar de trabajar y dejara de tener un sustento por un tiempo y pienso que cuando uno tiene un hogar a cargo así no tenga ayuda, pues son decisiones radicales, pero es más la fortaleza que tu tengas en la decisión, es decir, que el convencimiento que tu tengas de que lo que vas a hacer va a ser mucho mejor, de lo contrario no lo harías, porque hay muchas variables influyentes en las cuales tú tienes que empezar a pensar.

¿En qué campos trabaja tu empresa?

Pues, trabajamos en 3 campos, trabajamos tres personas que profundizamos y nos especializamos en esas áreas en la educativa, en la clínica y la organizacional, entonces de acuerdo a los conocimientos que tenemos pues, obviamente somos interdisciplinarios finalmente porque aunque tengamos la misma carrera los enfoques son diferentes y pienso que necesitamos apoyo, pero los enfoques en los que nos estamos moviendo en este momento son esos 3, en los cuáles profundizamos tenemos un poco más de experiencia, conocimientos y sobre todo el conocimiento para ir a cada una de las organizaciones o de los colegios, o trabajar con los estudiantes.

¿Cuáles fueron los recursos iniciales para iniciar su proyecto?

Económicamente, ahorros, o sea, contamos con ahorros y me refiero a que tener un ahorro por decir algo para tu casa propia, invirtámoselo a la empresa y de ahí con todo el afecto y la esperanza de que de esa empresa salga lo de la casa propia.

¿Cuáles son los recursos más necesarios en una empresa?

Económicos bastantes, pero también hemos visto y pienso que a pesar de que nosotras como psicólogas tengamos muchas herramientas, en cada una de las áreas que te he mencionado necesitamos apoyo profesional, entonces por ejemplo, en el área educativa sería genial poder tener, terapeutas ocupacionales, fonoaudiólogos, si, otras personas que puedan brindarnos ese conocimiento que nos enriquece, entonces en este momento necesitamos sobre todo pues el área económica y también personas profesionales que nos apoyen.

¿Cuáles son las fortalezas del proyecto autogestionado?

Pienso que la ganas, es decir el hecho de... pues no sé si le pasa a toda empresa, pero nuestra empresa empezó con ganas y creo que una fortaleza ha sido esa, o sea, el estar ahí, el poder realizar propuestas, el sentir que lo que me está hablando la otra persona que necesita de los servicios, es mi necesidad y pienso que cuando uno es enfático da lo mejor, la excelencia de nuestros servicios siempre ha sido nuestra gran fortaleza, las personas que tenemos ahorita como de clientes ha sido por el voz a voz, entonces pues pienso que es como la mejor recomendación.

¿Qué dificultades encontró para la consolidación?

Pienso que una dificultad ha sido el que en este momento se maneja mucho, la experiencia que tengas como independiente, entonces por decir algo, si tú vas y prestas una propuesta, pues te preguntan en cuantos colegios, o en cuantas empresas o a quienes tú has visitado antes de..., es decir te piden mucho el reconocimiento de un nombre y pienso que es necesario para el emprendedor que le den la oportunidad de hacerlo, o sea, si ya fuimos empleados y nos fue tan bien como empleados, también creo que es a considerar el hecho que el que tengamos una hoja como independientes, una hoja de vida como empleados, para considerar como seríamos de manera independientes, entonces creo que esa si ha sido una dificultad que la persona no cree mucho en las nuevas empresas, sino en esos que tiene buen nombre.

¿Tiene algún tipo de socio o vínculo institucional?

Por ahora no, en la feria salieron varias propuestas y creo que es porque obviamente con las alianzas nos apoyamos en diferentes ciudades, por ejemplo nos ofrecieron algunos trabajos para otras ciudades y salieron algunas propuesta de alianzas y estamos trabajando en eso, porque también estamos hablando de un área económica que hay que establecer, para poder realizar ese tipo de alianzas con personas de otras ciudades, pero en este momento no lo tenemos estamos pensando realizarla, depende de si nos salen algunas cosas a nivel nacional.

¿Cuáles son las herramientas que necesita para consolidar su proyecto?

Pues como te digo, un grupo más grande de personas profesionales en donde podamos apoyarnos, ahora no es únicamente a nivel de psicología o a nivel de humanidades sino, incluso de sistemas porque estamos viendo que estamos un poquito quedados los psicólogos en cuestión de tecnología y a veces es necesario porque eso nos permite más eficiencia de ese tipo.

¿Qué necesita su proyecto para continuar?

Ganas, muchas ganas, tiempo, mucha dedicación, mucha excelencia, muchos más contactos, mucha más apertura de diferentes instituciones por que la idea de “renuevos” no es tanto financiera, sino, llegar a esos lugares y poder brindarles algo, para poder trabajar con muchas personas que permiten que este proyecto salga adelante. Que se identifiquen con el hecho de que “renuevos” tiene que edificar la vida solo de uno, es decir de las personas que trabajamos en renuevos, sin mirar a donde vayamos, entonces si necesitamos muchas más ganas, mucha más

dedicación y pues en la medida de lo posible que este año tengamos muchas más personas trabajando con nosotras, para poder llevar r eso a los lugares donde estemos.

4¿Cómo tiene planeado suplir estas necesidades?

Con compromiso y logrando conseguí a la gente correcta que nos ayude a suplir estas necesidades que de pronto tenemos y queremos mejor, pero que a la vez se comprometan con el trabajo que se está realizando.

¿Qué ha tenido que aprender?

De todo, de todo, pienso que una cosa es cuando tu estas en la universidad, tu sales a la práctica y empiezas a aprender nuevas cosas, la teoría es indispensable pero finalmente la práctica te hace a ti como profesional, enfrentar casos, enfrentar dificultades, enfrentar a diario cosas a las cuales le tienes que responder ese es tu cartón y a diario, cuando formas una empresa a diario en nuestra carrera por ejemplo no es que nos involucremos mucho con respecto al emprendimiento, pienso que en otras carreras tampoco, entonces pienso que nos hemos encontrado con personas, incluyéndonos nosotras en las que no tenemos nada de idea de administración de empresa de cómo crear empresa, de cómo hay que llevarla, bueno y ah sido todo un proceso de aprendizaje en cuanto a tecnología, a conocimientos pues no nos podemos quedar con lo que aprendimos, pienso que tenemos que ir a la vanguardia de lo que en este momento se necesita y eso hace que todos los días crezca el aprendizaje.

¿Qué le gustaría aprender?

Pues en la parte tecnológica nos falta mucho, pienso que es necesario una actualización en los programas que nos permiten a los psicólogos ser más eficientes, es súper necesario, creo también ahorita hay muchas más herramientas y que a corto plazo vamos a empezar a utilizar, en donde las universidades también nos pueden ayudar con diplomados, con especialización creo que en este momento las están retomando, pues están funcionando todo este tipo de cosas, y pienso que para nosotros es fácil, porque o si no nos quedaríamos en las cosa que estamos haciendo un sello que coloca “renuevos” es la excelencia, pero pienso que para ser excelentes también necesitamos a diario aprender cosas que no las sabemos que las necesitamos.

¿Cómo le ha ayudado su formación académica para la consolidación de su proyecto?

Pues el hecho de estar segura de muchos conocimientos que le dan a uno en la universidad, cuando tú sabes que tienes ciertas habilidades tu estas más segura de crearlo, cuando sabes que tienes falencias entonces creo que tienes alguna, pues creo que pones un pare y empiezas primero a estudiar esas habilidades a fortalecerlas y luego se coloca esa empresa, cuando tú sabes que tienes algunas habilidades que te han permitido hacer las cosas de manera diferente y con éxito estas mucho más segura de que realmente es lo tuyo de que puedes hacerlo.

¿En qué le gustaría recibir formación académica para continuar con su proyecto?

Pues como te decía anteriormente más sobre la parte tecnológica y administrativa.

¿Cuáles de sus habilidades considera que favorecieron a la creación del proyecto?

Uno, pienso que yo creo que es la mayor habilidad el hecho de que seamos personas empáticas, de que sintamos la necesidad del otro, cuando recibimos una formación en ciencia humana te apartan a veces mucho de que te involucres con las personas y pienso que también es algo ético, pero cuando tu logras ver la necesidad del otro, como la otra persona te la está brindando creo que captas más el mensaje y así mismo puedes desarrollar ciertas propuestas para poder atacar esa necesidad, entonces pienso que tenemos habilidades comunicativas, argumentativas, propositivas, creo que estamos muy bien en la parte propositiva creo que proponemos cosas nuevas para una nueva generación finalmente, a nivel de colegios nos ha ido bien por eso porque no llevamos el mismo o las mismas cosas, tal vez la misma temática pero con diferente metodología y eso nos ha abierto puertas, el hecho de que con diferentes estrategias, pedagógicas o metodología los padres de familia se incluyan en las escuelas de padres tenemos una menor deserción, que los estudiantes puedan cambiar muchas más cosas es importante. Pienso que también lo logramos a nivel de las propuestas que hemos realizado.

¿Qué ha favorecido este tipo de habilidades?

La práctica, tu aprendes y para nosotros es un reto cada caso que sale a diario, es un reto la propuesta que se tiene que presentar cuando no tienes el conocimiento suficiente, es un reto cuando se abren puertas grandes y tienes que prepararte para poder responder hacia esas necesidades.

¿Estas habilidades se desarrollan durante el crecimiento como estudiante o como profesional?

Yo pienso que igual hay cosas con las que finalmente viene tu personalidad, el hecho de que tengas buenas relaciones interpersonales, te hace un mejor interlocutor, eso favorece mucho cuando haces parte de un campo como la clínica, el hecho que tengas la seguridad de lo que vas a hacer, es algo que también viene con tu personalidad entonces pienso que hay habilidades personales que ya tienes incluso desde que ya está estudiando, pero pienso que a nivel de cuando tu está haciendo pregrado también se fortalece algunos que no tenías y cuando estás en la práctica pues se fortalecen.

¿Por qué eligió el sector del mercado al cual iba dirigido el proyecto? ¿Por qué Organizacional, clínica y educativa?

Por los conocimientos, porque no esperamos abarcar un mercado que no conocemos o en el cual no hayamos tenido experiencia o en el cual no nos hayamos especializado, pienso que es muy riesgoso cuando tú haces algo, pero tampoco tienes el conocimiento de ello.

¿Fue fácil incursionar en ese mercado?

Todo empezó como por el área de educativa cuando hubo y empezó la idea, empezamos por los colegios pero de ahí algunas rectoras tienen hermanas o son socias de algunas empresas entonces de lo bien que nos fue en los colegios, también fue un fuerte en empresas y hay

empezamos a incursionar en la parte organizacional ya con una persona que le gusta bastante la parte organizacional que es especialista en eso y pienso que ha sido como una recomendación que se nos han abiertos las puertas empezamos con lo educativo pero nos salieron las otras 2 por recomendaciones.

¿Cómo adquirió los conocimientos sobre ese mercado?

Pues por el trabajo que realice con algunas instituciones educativas la cuales nos recomendaron a otras empresas y pues por la especialización de cada una.

¿Cuáles son las dificultades que ha tenido en este campo del mercado? ¿En cuál han presentado dificultades?

Pues, es que se nos han abierto las puertas muy fácil sin que lo hayamos planeado es decir no un día dijimos metamos en la organizacional para ver que tal nos va, no, se nos abrieron se dio el espacio y afortunadamente como que los conocimientos estaban entonces hemos logrado incursionar, ahora si sentimos, el algo que tenemos que darle respuesta que nos hace falta profundizar más o estar en algunos diplomados o algo que nos permita a nosotros estar como a la vanguardia de lo que está pasando en este momento, pues porque no lo tenemos, y a pesar de lo que tu leas o investigues igual necesitas ese tipo de estudios. Pero pues dificultad como tal no, creo que DIOS ha sido muy bueno con nosotros y se nos han abierto las puertas muy fáciles, no nos hemos quedado estancadas en ningún escenario.

¿Cómo es la competencia?

Pues mira que, en la feria nos dimos cuenta de que hay competencia no tanto como uno la esperaba y si hay empresas de muchísimo tiempo, hay personas por ejemplo en el área educativa que llevan varios años que tienen muchísimos colegios de prestigio a su favor, también pienso que de ellos aprendemos cuando uno asiste a un taller por decir algo de otra persona, pues uno se da cuenta de que está haciendo lo mismo o simplemente la metodología cambia por que cada persona le coloca su sello, pero creo que estamos enfocados hacia lo mismo, hay gran competencia, hay algunos nombres que son bastante identificados en cada uno de las áreas pero también creo que cuando tu llevas propuestas nuevas se abren las puertas finalmente tu estas dando respuesta a la necesidad de las personas ahora también siento y lo vimos en la feria que hay personas que se especializan en diferentes áreas por decir algo en la parte organizacional hay empresas súper bien establecidas aunque ellos abarcan otra cosa que nosotras no estamos abarcando y tampoco queremos abarcar y son empresas que se han abierto a un campo bastante amplio hay muchísima competencia en la parte de la organización, creo que es en la parte donde hay más competencia, pero pues bueno como te cuento hemos incursionado porque nos han necesitado y pues no vamos a cerrar la puerta cuando no la han abierto sabiendo que nos ha ido muy bien con otras personas que nos han recomendado.

¿Durante la crisis económica actual como ha logrado mantenerse en el mercado?

No, no la hemos sentido por lo que estamos empezando, no, hablando por ejemplo de la parte clínica cuando tenemos algún tipo de paciente con alguna terapia la gente empieza y de ver

varios avances termina, creo que veríamos la crisis en el momento en que nos digan “no definitivamente no podemos seguirle pagando así la necesitamos”, no nos ha ocurrido eso, digamos que el proceso empieza, termina, entonces pienso que nos ha ido bien, cuando trabajamos con empresas finalmente la empresas también tienen un presupuesto para ello, entonces la empresa que lo tiene lo da, hay muchas empresas que no lo tienen, pero pienso que no es la crisis, pienso que ya es el principio de la empresa como tal, no es tanto la crisis que afecte, y a nivel de colegios también creo que hay un presupuesto para eso, lo que sí creo a nivel de colegio es que de pronto, pues no nos afecta tanto a nosotros pero es lo que hemos escuchado de otros colegas es que ya el colegio contratan a un psicólogo porque un día para que haga todas las cosas y se pierde el objetivo final por el cual estamos trabajando finalmente, pienso que de alguna manera este tipo de cosas lo afecta. Ahora pienso que se nos abren un poquito más de puertas a nosotras pues porque al colegio le conviene simplemente pagar 4 talleres o por decir algo en cada periodo al año y ya, de la parte psicológica entonces esa ya sería abrirnos las puertas a nosotras, le brindamos eso sin la necesidad de que usted tenga un contrato con un psicólogo, de alguna manera si nos ayuda, pero no nos afectado de tal manera.

A ¿Qué tipo de apoyo ha recibido?

No. Económico no.

¿Qué apoyo le gustaría recibir?

Sería bueno, pero pienso que más que la parte económica es... pienso que el mejor apoyo que se le puede brindar a una persona que está empezando y que está aprendiendo es que le abran las puertas, creo que cada uno de nosotros conseguimos lo que merecemos y pienso que en la medida en que tu trabajes eso de hacer las cosas bien, pues todo sale bien, es simplemente que abras puertas entonces creo que si nos ayudaría con las empresas o con los colegios a abrir puertas a personas que están empezando como empresa.

¿Cómo fue la participación de ustedes dentro de la feria de jóvenes empresarios que realizó la cámara de comercio? ¿Han ido a otras ferias de jóvenes emprendedores?

Pues estuvimos en uno de los stands del área del servicio, todo comenzó por una invitación, cuando uno se inscribe en la Cámara de Comercio le llegan unas invitaciones de los cursos, bueno a diferentes actividades que se realizan, entre esas al evento de la feria y decidimos participar porque pensamos que era una puerta que se nos habría y pensamos que realmente era una puerta grande, son muchas las personas que van, que te conocen y como que ya tenemos un nombre, cosa que de pronto no había antes, había más por recomendaciones que también me parece excelente pero obviamente la feria es un lugar donde hay muchas más personas, muchas más empresas o familias. Es la primera feria a la que hemos ido.

¿Ha buscado asesoría o financiamiento en alguna institución pública o privada?

No, lo hicimos porque también tenemos una persona que es contadora y tiene algo de especializaciones como en empresas, entonces es como la que nos da ese tipo de asesorías.

¿Desarrollar un proyecto productivo qué ha significado (o que significó) para su vida?

La realización de un sueño, pienso que crezco todos los días, en todas las áreas de mi vida a partir de este proyecto, crezco como mamá, como profesional tremendamente a diario, crezco como esposa y crezco como persona que a diario resuelve problemas de otras personas. Es un crecimiento total.

¿Antes de desarrollar el proyecto productivo que pensaba sobre el trabajo? ¿Cómo lo ve ahora?

Es una responsabilidad total, el hecho de que tu tengas o no empresa, el hecho de que ya seas profesional y un día... incluso recordábamos hace poco, que un día obtuvimos un compromiso ante DIOS y la patria, y así creo que lo hacen todas la carreras pienso que es un compromiso desde el momento en q ut empiezas a estudiar una ciencia humana, sobre todo humana, entonces no importa en donde te encuentres si tienes tu empresa o eres empleado tienes que dar lo mejor de sí mismo por q eso es algo ético y es tu persona como tal, es tu sello, así no seas profesional, incluso las personas que son técnicas, que están estudiando en un colegio tienen su propio sello, y las cosas hay que hacerlas con excelencia y de la manera en que ti te gustaría recibirlo.

¿Cuáles son las oportunidades para los jóvenes emprendedores en Colombia? }

Pues depende del Presidente que llegue, hay muy buenas propuestas en cuanto a los presidentes con respecto a eso y pienso que también dependería mucho el proyecto que traiga el nuevo presidente. Sin embargo pienso que la feria de jóvenes empresarios de alguna manera es una aproximación para muchos jóvenes que vana a la feria, yo nunca había estado en una y vi muchísimos colegios entonces son personitas que desde 7° u 8°, empiezan a ver que no es solo un sueño para las personas que tienen una estabilidad económica, sino para aquellos que nunca la tuvieron, pero que tienen un sueño y a partir de ese sueño empezaron a realizar varias labores para conseguirla, creo que es una gran oportunidad, a través de la misma feria, pero también pienso que hay mucho colegios que están dispersos con respecto a esa información y sé que también existen mucho colegios que les están dando muchas herramientas para esto, entonces hay clase, o cátedras, o diferentes espacios que les permite este emprendimiento a los chicos y me parece excelente antes no se veía eso, pero también creo que cada vez se crean más empresas y a nivel de crisis es mayo, porque estamos hablando de mayor competencia y que viene personas del exterior incluso mejor preparadas con más conocimientos, que otros no tenemos, es que nivel de exigencia, el sello que se hace aquí contra el resto tiene que ser aún más grande.

¿Cuáles han sido sus mayores logros en el desarrollo de este proyecto?

Las recomendaciones que nos han brindado las personas que trabajan con nosotras, ese es un gran logro, porque a ti no te recomienda nadie que este aburrido de ti en el primer contacto y nos ha ido bien por esa parte y consideró que es un logro grandísimo y a nivel de nosotras como tal, pues también ha sido un logro como equipo porque hemos aprendido la una de la otra, ciertas cosas que a nivel profesional o personal nos ayudan y así ir fortaleciendo la empresa, pienso que formar una empresa si es todo un sueño, pero también es la responsabilidad de tener más personas ahí, entonces creó que es un desarrollo en todas la áreas.

¿Quién es Sandra Bermúdez después de esta experiencia?

Súper Sandra, no, sigue siendo Sandra, pienso que con más humildad porque cuando tu empiezas a formar una empresa, te das cuenta de que las empresas que son grandes algún día comenzaron como tú, un día tuvieron que renunciar a muchas cosas, un día tuvieron que hacer un esfuerzo grandísimo a nivel de familia, a nivel de tiempo, a nivel financiero, por eso pienso que es una Sandra más humilde en el reconocimiento de las labores de los demás, una Sandra más constante, más exigente consigo misma, con las cosas que realiza y sobre todo dando algo firme para que en el área personal seamos mejores, pues realmente no necesitamos más empresarios, como menos papás o menos esposos, no, necesitamos más empresarios pero que su experiencia también los ayude a crecer como seres humanos no solo a nivel económico, pienso que las empresas o el emprendimiento no puede ir hacia eso porque entonces nos estamos matando nosotros mismos, el área el ser humano no puede ser solo financiera.

¿Cuáles son las proyecciones de su proyecto a futuro?

Ser reconocidos a nivel nacional y a nivel..., incluso cuando estuvimos hablando en la feria, pues notamos que habían varias puertas para ir a otras ciudades, la pregunta es ¿en esas ciudades no hay empresas que se dediquen a esto para no tener una serie de gastos innecesarios, si allí estuvieran? Entonces si es empezar esa inspiración en espacios y actividades que trabajan o no trabajan hacer alianzas, sería para un mejor futuro, igual sería asumir más costos pero podemos hacer alianzas con personas que trabajen allí y podamos trabajar de pronto en otras ciudades y pues la verdad nos encantaría tener un reconocimiento a nivel nacional, pero no tanto el reconocimiento de un nombre, sino de una labor.

¿Considera que su futuro depende del éxito de su proyecto autogestionado?

Para mí el éxito no tiene que ver solo con el éxito de una empresa, para mí tiene que ver con el éxito en todos los ámbitos de la vida de uno, y mi futuro tendría que ver con la empresa en un área, es un área que es a nivel laboral pero que realmente mi vida gira en torno a muchas más áreas y el hecho de que a “Renuevos” le vaya bien, pues si tiene que ver con mi familia y todo el resto de mi vida va a estar muy bien, pero el hecho de que le vaya mal no puede distorsionar el seguir soñando o seguir comparándome o seguir en función del resto de áreas de mi vida, yo creo que cuando le damos la importancia por decirlo así, a una de las áreas estamos fallando, porque de ahí dependemos demasiado de una de ellas y por eso existen tantas frustraciones y a nivel psicológico le va a generar daño, entonces por eso yo creo que cuando yo llamé éxito es a nivel de todas las áreas de mi vida y mi mayor éxito es a nivel personal con mi familia, creo que es la mayor empresa que yo tengo y de ahí para allá creo que las cosas son añadidas, una de esa es “renuevos” si, y si tiene que ver mi futuro si, tiene que ver mucho, voy a viajar más, voy a conocer mucha más gente voy a poder a nivel profesional avanzar mucho más, si tendría que ver en mi futuro pero no sería quien dirigiera mi futuro.

Participante 6.

Cuales fueron esas experiencias

Por qué se dieron yo comencé con unos compañeros a hacer charlas de motivación porque leíamos mucho Jorge Duque Linares libros de superación personal, en ese momento me quede sin trabajo fue la primera vez en mi vida que me quede sin trabajo, y pues nosotros estábamos haciendo charlas de motivación y de empresa y pues

Como surgió eso de las charlas

Una vez tomando con unos amigos, uno estudiaba ingeniería civil, el otro contaduría pública y yo estaba estudiando electrónica, entonces un día tomando dijimos oiga estamos leyendo estos libros podemos ayudar a la gente y que ellos empiecen a mirar como salen adelante con sus cosas, y que puedan montar sus propios negocios, tomamos la decisión y nos fuimos a hablar con el párroco de una iglesia cercana a mi casa, y nos dijo que sí que no había problema y más que todo porque no estábamos cobrando, empezamos a dar charlas de motivación, y después de cuatro meses de darlas empezamos a implementar las charlas para aperturas de la mente de la gente, para que empezaran a mirar al futuro y que empezaran a ver que querían hacer, comenzamos con 250 personas de las cuales terminaron solamente 25 y entre todos hicimos una recicladora, empezamos a trabajar con conjuntos de apartamentos, y llegamos a tener como 17 conjuntos, contratamos recicladores para el transporte y nosotros mismos, en nuestros carros y otros a pie llevábamos a vender X cosas, la empresa comenzó a funcionar, pero yo soy de los que dice que más de uno ya es como multitud, entonces si yo voy a montar un negocio que sea máximo con una o dos personas, pero ya con 25 son mucho porque los 25 opinando y los 25 ganando y pues la verdad no era algo que fuera muy lucrativo, entonces mis compañeros y yo nos empezamos a abrir porque empezamos a conseguir trabajo yo conseguí trabajo, pero sin embargo a mí me quedo la cosa en la cabeza y dije voy a montar un negocio, entonces me asocié con un amigo y montamos una cafetería, entre los dos, tanto como cafetería no, era como una venta de todo pero era al lado de una universidad y en frente de un colegio y al ser una zona muy concurrida de estudiantes se vendía y por las noches se volvía tomadero, mis amigos en ese momento se enteraron lo del negocio y llegaban allá y digamos que los primeros meses pagaban en el momento, después como yo estaba muy joven y en ese momento tenía como 22 años, llegaban allá y yo me ponía a tomar con ellos, mi socio también se ponía a tomar con ellos, ya entonces no pagaban el mismo día, sino que decían firme y le pago en la quincena las primeras quincenas pagaban después no volvieron a pagar, tocaba pagar arriendo, tocaba comprar productos y no, nos fuimos a la quiebra perdimos todo, y fue básicamente por nosotros porque pues esa fue como la primera cosa que hice solo.

Pero he hecho más cosas he vendido ropa he hecho una cantidad de cosas pero las verdaderamente significativas para mi vida fueron esta que te estoy comentando y una asociación que hice con una persona que llevaba mucho tiempo con el mercado de los tapetes, de ahí pues yo seguir trabajando dure menos de dos años, y me asocié con un viejito porque me volví a quedar sin trabajo, pero yo ya lo estaba charlado al señor, que yo le ayudaba a vender así esporádicamente lo llamaba hasta cuando me quede sin trabajo entonces él me dijo que porque no montábamos algo entre los dos, yo tenía unas máquinas con una tía, unas máquinas para lavado de tapete, y empecé a explotar esas máquinas un buen tiempo, y después me uní con él para el servicio completo, la lavada de tapetes más la venta de tapetes, entonces fue todo un negocio con una sola razón social, que llevaba muchos años, y era de él entonces por ese lado yo llevaba todas las de perder, entonces yo empecé con el señor y me fue muy bien al principio, fue muy bien eran ventas y ventas y lavados y lavados una cantidad de cosas pero se fue

desvaneciendo todo porque no había una equivalencia de los dineros, yo era el que estaba al frente pude las maquinas él puso la razón social pero el que estaba camellando era yo tuvimos muchas cosas, yo tuve muchas cosas, cambie maquinas inyecte muchas cosas como para traer de estados unidos productos, y pues aparte de eso también mejore mi forma de vida, la economía había cambiado entonces todo fue fluyendo hasta el momento en que el señor se volvió más avaro metió otra persona que porque nos iba a ayudar pero es apersona lo que empezó fue a sacarme a mí porque mi socio lo que hizo fue comprar maquinas del, y la persona que nos iba ayudar se estaba llevando los clientes y yo me estaba quedando sin nada. En resumidas cuentas me canse me di cuenta de eso, y me abrí no seguí, y no seguí me quede con las maquinas con todo.

¿Y para empezar estos proyectos que necesitaste?

La cafetería yo la comencé con un dinero de una liquidación, yo puse, casi fueron 3 millones de pesos, con eso fue, lo que empezamos tres y tres, lo que pusimos del lavado de tapetes, yo ya tenía las maquinas porque con una tía y el esposo ha trabajado toda la vida en una empresa de tapetes, entonces por eso yo tenía las maquinas porque muy de vez en cuando salían negocios muy grandes entonces nosotros fuimos inyectando, comprando máquinas, ella compraba una y otra ella, otra y yo otro, y las tenía ahí ya cuando surgió todo lo que ya conté, entonces fue que se hizo lo de la asociación con el señor.

¿Los recursos más importantes en esos negocios fueron?

No pues la cafetería era básicamente nosotros porque tocaba trasnochar bastante, pero recurso así el plante que nos sirvió para muchas cosas y de ahí para allá, empezamos a soltarnos, el problema es que si nosotros hubiéramos sido más pensantes en ese momento, nosotros no nos ponemos a tomarnos nuestras propias ganancias no hubiéramos fiado, ósea son muchas cosas que cometimos y fueron errores de nosotros pero realmente no tuvimos que poner letreros y hacer bulla de que existía la cafetería, y realmente la gente llagaba y a medida que iban llegando decían a otros donde quedaba el sitio y que nos atienden chévere y teníamos un cuartico en el segundo piso, teníamos cuatro mesitas para que la gente se sentara a tomar y a la gente le gustaba escuchar música les poníamos lo que querían. Esa era una ventaja la atención y el sector, pues era al lado de un colegio y una universidad y eso era muy bueno, y el voz a voz iba acercando a la gente. La única desventaja fue el manejo que le dimos nosotros.

Y al competencia

Si claro pero la competencia es en todo lado y es ese sector hay muchos almacenes y negocios pero uno esta donde quiere estar y nosotros los tendíamos bien les poníamos la música que querían les conseguíamos el trago que sea, yo pienso que hay más que todo es la atención porque yo creo que la atención es lo más importante de un negocio le da la prosperidad la atención y las buenas cosas que uno venda.

¿Y cuáles fueron las ventajas y desventajas del negocio de los tapetes?

Ventajas gane mucha plata, mucha plata ósea es un negocio que es muy bueno siempre y cuando lo haga uno solo ese negocio no se hace con compañía con sociedades, ósea tiene que ser uno

solo el que vende uno solo el que lava tiene que ser uno solo pero dos no porque como se mueve tanta plata hay mucha avaricia, entonces toda la gente no trabaja como en ese momento yo estaba.

Que tuviste que aprender para

Ventas, tuve que aprender mucho de ventas de servicio al cliente, porque es algo que es el éxito de un negocio sea cual sea, la atención un cliente bien atendido, así sé que tú le estés vendiendo un hueco se va contento.

Que más tuviste que aprender

No realmente yo creo que uno tiene que prender del manejo al cliente eso es lo primordial, porque además la carreara que estaba estudiando mucho número, ósea

Y te ayudo

Si claro para yo hacerle mismo el mantenimiento a las maquinas no tenía que gastar plata en eso, me sirvió también mucho para la cuestión de la llevada de las cuentas, no era contador pero me sirvió mucho para eso, no yo pienso que para esas dos cosas, no más, lo principal era que no tenía que pagarle a nadie para que hiciera el mantenimiento lo hacía yo ni desbaratarla ni ponerle, y tocaba cambiarles muchas piezas y yo mismos lo hacia

Y que habilidades consideran que estos proyectos te ayudaron a desarrollar

A mí se me despertó mucho la habilidad de las ventas, yo nunca me había dado cuenta que era tan buen vendedor, ósea yo soy buen vendedor en el momento en el que el cliente me llega a mi soy de los que no lo dejo ir, ya si se me va es porque el cliente no iba a comprar, me saco la habilidad de poder interactuar con una persona y hacerle dar cuenta que lo que yo hacía lo hacía bien y quedaba bonito, si independientemente de lo que estuviera vendiendo fuera un tapete o una empanada, pero que era algo bueno algo que le iba a durar algo que no le iba a hacer daño que yo hacía con mis propias manos. Yo pienso que todas las habilidades se me despertaron porque cuando uno es joven y está en la u solo piensa en la rumba en lo que está estudiando pero uno no se da cuenta que tipo de habilidades tiene

Y ahora que habilidades tienes

Las vetas ósea yo vendo un hueco con puntilla y le encimo la apertura, esas habilidades me sirvieron mucho porque ahora en el trabajo actual que estoy de contratación que es del manejo del cliente, manejo del cliente interno y externo eso que hice en ese tiempo en esos entonces me sirvió mucho para lo que estoy haciendo en mi vida actual

Y que piensas del mercado de los tapetes

En este momento ya es malo, porque desafortunadamente en Colombia nos dejamos deslumbrar por cualquier cosa que nos llegue hace unos años era, el auge era que todas las casas tuvieran alfombra porque como era tan cara, eso era el boom, después hace ponle unos tres años atrás

cuando empezó a llegar el piso de madera y el laminado y eso mato el mercado de los tapetes, porque además la gente empezó a decir que los tapetes guardan ácaros, y muchas cosas más pero eso no es así, cuando se dice eso no se conoce el proceso de fabricación del tapete, ya que pasa por muchas cosas muchas maquinas les echan una cantidad de químicos precisamente para que no pasara eso, y la gente se dejó convencer de los que venían a dañar el mercado de los tapetes y lo lograron con los pisos laminados y con los pisos laminados, la madera es un material muy bueno pero es muy caro, y es algo muy elegante para las casas y apartamentos, el tapete es muy bueno rentable pero ahora está muy competido por esos dos nuevos productos, porque ahora si se están dando cuenta los apartamentos los venden con tapete en las habitaciones y lo demás con piso laminado, cuando ante era todo en tapete y lo único que vendían sin tapete eran los baños, los tapetes, y las cocinas y de pronto los patios cuando venían con patio.

PARTE 2

El sector de la cafetería es un sector competitivo toda la vida ha sido competido, pero ahí es donde yo entro con la atención si tu llegas y es común si a mí me atiende mal me voy puede que me vendan la cosa más horrible del mundo, pero si a mí me atienden bien yo me quedo es más hasta repito, pero si a mí me atienden mal me voy, además cafeterías uno encuentra en todo lado, y la diferencia la hace el servicio los productos.

PARTE 3

Y para tu vida que significaron estos proyectos

Muchos hay un proyecto que si me sirvió mucho pero que yo no lo hablo y es que yo vendí ropa de todo desde zapatos hasta ropa interior para mujer, y yo vendía eso, dicen que un hombre no debería vender ropa para dama, porque supuestamente las mujeres no compran, pero eso es una gran mentira, porque a mí me fue muy bien, esto me llevo a muchas cosas, mi cafetería lo de los tapetes, y me lleno de muchas alegrías y puedo decir que ahorita en este momento son tristezas

Porque

Porque tuve y tuve mucho pude darme muchos lujos poderme comprar lo que yo quisiera poderle comprar a mi madre lo que yo quisiera, a mis hermanas lo que yo quisiera, sino de pronto, darme cuenta que habían cosas más importantes en el momento que podía hacer con el dinero que estaba ganando para no quedar de pronto como quede hace dos años y eso ha sido muy duro, eso marco mucho mi vida, porque siempre fui una persona que desde muy pequeño me tocó trabajar, y trabaje le metí mucho la ficha fui muy juicioso tuve plata pero en el momento menos indicado me quede sin nada por muchas cosas que me han pasado me quede grave, entonces lo que más duro me ha dado es que cuando fui sardino y como que uno no piensa con la cabeza uno simplemente piensa en pasarla chévere, en rumbear en gastarle a los amigos, pero nunca ni en ahorra ni en pensar en el futuro, si yo hubiera hecho eso de pronto en este momento tuviera algo mío solamente mío sin tener la necesidad de tener un socio o depender de otro persona de un tercero.

Desde tu experiencia que características deben tener los jóvenes que emprenden

Yo pienso que una persona y de pronto a nosotros nos faltó cuando dábamos esas charlas de motivación, de pronto nos faltó meter mucho a los chinos de ahora, porque, bueno claro que ahora un muchacho nos e le va a meter a una charla de motivación de una hora o dos horas, a escucharlo hablar a uno de energía, de emprendimiento, de ganas de salir adelante, ahora son muy pocos los que lo hacen, yo pienso que los jóvenes de ahora tienen que poner los pies en la tierra, porque deben pensar que no solamente están ganando plata para rumbear para comprar ropa para tener las mejores lociones el carro, la plata para invitar a la novia al mejor sitio yo pienso que tienen que empezar a pensar en el ahorro y en el que van a hacer más adelante. Porque es que uno en este país es productivo hasta los 35 años, después de los 35 años a uno ya no le dan trabajo entonces uno tiene que pensar en lo de uno a no ser que se esté en una empresa donde pueda durar los años de los años.

Y tú qué piensas de ese tipo de trabajo estable

Yo no lo quiero, aunque es bueno porque uno gana, pero yo le estoy dando plata a una persona que tuvo el emprendimiento de montar un negocio como lo es una temporal, y lo estoy lucrando a él, sí que me gano un sueldo y le doy gracias a dios porque lo tengo, pero es que no me estoy lucrando yo con la totalidad de los ingresos; estoy lucrando a otra persona.

Lo que pasa es que con mi esposa, ella es contadora, y ella es una persona que antes de meterse en un negocio hace cuentas saca cifras, mira y pues claramente los contador e son así, entonces para poderse meter a un negocio de emprendimiento desde ese punto de vista no va a ser lucrativo, no van a existir grandes ganancias y si grandes riesgos, entonces a ella no le gusta, pero yo si pensó que me tengo 30 años me quedan 5 años para ser una persona buena para las empresas de Colombia, tengo que pensar en que voy a hacer, y yo realmente si quiero mirar un negocio, si quiero mirar algo para yo matarme para mí, no apara alguien más, eso sí lo tengo claro, porque yo me considero una persona emprendedora, y eso nace, porque no todas las personas tienen el palo para emprender algo, mi esposa no lo tiene. Mi esposa es excelente trabajadora, es excelente profesional, pero ella no es una persona emprendedora, ella no es la que le dice a uno venga montamos un negocio, vamos a hacer y vamos a salir adelante, no ella está regida a lo que uno gana con su sueldo porque uno estudio y se acabó. Ya lo que venga de ganancias chévere pero de qué le vamos a meter plata a un negocio que se yo a un container de equipos de sonido para venderlo pero no, pero en cambio yo si lo hago, y por eso tengo tantos problemas ahí, porque yo metía la cabeza en cuanto cosa me gustara, pero no fui una persona juiciosa, además en esos momentos de crisis de altibajos no conté con una persona que me apoyara, que me dijera vamos para adelante, la embarro pero siga con eso, lo tuve, y eso me flato y por eso no pude como seguir adelante con los proyectos.

Creo que los jóvenes de ahora están muy mal por todo, desde la educación, en la casa como en la educación que están dando en los colegios y en las universidades ahorita unh profesional, profesional, que diga uno que brutos ahora son muy poquitos, son profesionales mediocres son niños mediocres, son niños que yo no es que diga que no son buenos pero digamos yo no estudie con internet, yo tuve que comer libro, tuve que leer capítulos completos de libros, tuve que irme

a una biblioteca a clavarme todo el día a leer, a leer toda una tarde para buscar lo que me ponían en la universidad o en el colegio. Porque en el colegio cuando habían evaluaciones tenía cinco cuadernos y tenía que estudiar los cinco cuadernos, en cambio los niños de ahora no, ahora a los niños los evalúan por logros, ¿Qué es eso? Y que entonces yo paso al otro año o paso al siguiente semestre debiendo cincuenta logros, y así sigo todo el año y puedo llegar al final de año debiendo los mismos cincuenta logros, eso a mí me parece ilógico, eso no me parece, ósea estamos enseñando a nuestros hijos que sean unos mediocres, y por eso los proyectos de emprendimiento son muy pocos, y los pocos que existen quiebran. Ya que si nos vamos varios años atrás y vemos la cantidad de personas que empezaron empresas como una cafetería y ahorita están manejando los casinos de las universidades, manejando casinos de las fincas, son muchas cosas, empezaron por algo pequeñito y fueron creciendo, y vaya un chino de ahora a ver si hacen eso.

¿Y quién es XXX después de estas experiencias de emprendimiento, de trabajo tradicional?

.... (el participante después de quedar en silencio pidió que la grabación fuera cancelada, debido a que en este momento reconoce que ha mantenido un sentimiento de frustración continuo dado que la experiencia de no éxito se ha repetido constantemente en su vida laboral pero también en su vida personal).

ANEXO F

MATRIZ DE INTERTEXTUALIDAD

P1: Primer participante, compone el grupo 1 jóvenes con proyectos auto gestionados consolidados, hombre de 32 años de edad, estudió Arquitectura en la Universidad Piloto de Colombia e inicio su proyecto productivo hace 7 años. Dicho proyecto brinda como servicios: el diseño arquitectónico, de interiores y de producción mobiliaria.

P2: Segundo participante del grupo 1, hombre de 27 años de edad, quien desde hace dos años creó un proyecto productivo de servicio y mantenimiento de software.

P3: Terceros participantes del grupo 1, (en la entrevista se contó con 2 de los socios de la empresa), P3.1: un hombre de 28 años de edad y P3.2: una mujer de 22 años de edad, con una empresa que lleva alrededor de 2 años, que trabaja sobre el emprendimiento, por esta razón se incluye esta entrevista a la investigación debido a la afinidad en cuanto al tema del emprendimiento.

P4: Primer participante que compone el grupo 2 y el grupo 3, jóvenes con proyectos autogestionados que están iniciando y que no tuvieron éxito, mujer de 30 años de edad, estudió Administración de Empresas en la Universidad de La Salle, inicio su proyecto hace 3 años, pero la sociedad no funcionó, así que se independizó. Este proyecto brindó servicios de confección, estampados y bordados. Esta participante se encuentra incluida dentro de estos dos grupos, debido a su experiencia de no éxito inicialmente en una sociedad y en segundo criterio actualmente se encuentra iniciando otro proyecto que pertenece al mismo mercado al negocio que no funcionó, pero de forma independiente y cambió de razón social.

P5: Segunda participante que compone el grupo 2, mujer de 31 años, estudió psicología en la Universidad Católica de Colombia y realizó una especialización en Psicología Educativa, el proyecto que se encuentra empezando es sobre asesorías psicológicas en los campos de Organizacional, Clínica y Educativa.

P6: Segundo participante que compone el grupo 3 jóvenes con proyectos autogestionados que no tuvieron éxito, hombre de 30 años, actualmente coordinador de contratación en una temporal. Tuvo varias experiencias en la implementación de empresas.

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	INTERTEXTUALIDAD
Hitos	Motivaciones	<p>“Apareció de la nada la oportunidad de hacer el primer proyecto de arquitectura y a partir de ahí con unos amigos decidimos asociarnos y crear la empresa poco a poco a partir del trabajo. (...)Un amigo en común entre mis socios y yo, necesitaba un proyecto un trabajo de arquitectura, nos llamó y le presentamos el proyecto y digamos que nos ganamos el contrato y ahí empezó todo. Con ese proyecto que presentamos cuando nos lo propusieron.” P1</p> <p>“Llevó como no se... con la idea más de seis años pero poniéndola en marcha dos años, que más, pues la idea nació en Bogotá pero la puesta en marcha fue en Santiago de Chile hace dos años(...) pues el proyecto siempre fue una inquietud mía, el proyecto de generar una empresa, de generar un ingreso y que pudiera depender de mi trabajo y que pudiera tener gente a mi cargo pero con una forma de responsabilidad diferente, no de yo soy tu jefe ,y tu eres mi empleado sino como de que estoy construyendo algo para ti y para mi, a ti como empleado y pues para mí como empresario y digamos que las cosas se dieron. (...)Surgió de una conversación, porque esa idea la teníamos desde que yo estaba en Colombia, y con unos amigos teníamos la idea de hacer un servicio de outsorsing donde nosotros mismos tuviéramos que vendernos como recursos y la verdad es que en una conversación estando en Chile con otros amigos también del trabajo, ahí yo les comente, si mi idea era hacer ese tipo de cosas y de hecho estaba ahorrando para hacerlo, y como que empatizamos hacia más gente que tenía las misma idea y bueno fue una lluvia de recomendaciones de contactos, fueron una serie de un poco de cuestiones que se fueron conjugando y decidimos arrancar así, pero fue así que nació, de eso, de una conversación”. P2</p> <p>“Mira un día yo dije ya no quiero trabajar en esto más porque estaba de director de una sede en un lugar que da clases de inglés, y ya eso no me interesaba mas no era lo mío, no quería tener más ese tipo de trabajo no me interesaba no me gustaba, y no era mi objetivo en ese momento en la vida y dije yo quiero seguir haciendo lo que yo hago, entonces tome la decisión de renunciar y empelarme casi como espía en un centro donde se puede entender como manejaba el rollo dure tres cuatro meses haciendo eso en otro lugar, casi que sin pago un pago muy bajo pero era como intentarlo, cuando ya me fui solo empecé a hacerlo y apareció en mi vida Kelly, yo le conté el rollo ella me ayudo a organizarlo y empezamos a caminar por el proceso y después apareció otro ser humano se llama Luis que nos conecto con muchas personas, el intento en un principio seguir el rollo propuesto no, no se le midió 100% y decidió quedarse decidió hacer otra cosa y apareció Nicolai e mi vida estoy hablando desde mi vida y el ya tenía</p>

	Antecedentes	<p>en nombre SMART y yo le tenía otro nombre que se llamaba Psicología Profunda, la pregunta es conmigo y pues yo hablo desde mi vida. Entonces aparece SMART y me gusta a mí el nombre yo digo ve porque no cambiar esos nombre y Kelly dice lo mismo a ella también le gusto esto”. P3.1.</p> <p>“Eso fue hace tres años, que hicimos la sociedad con Omar Morales que estudio conmigo Administración de Empresas, y Cesar Barón que él es Diseñador Gráfico de la Universidad de Ibagué, empezamos hace tres años, porque Omar tiene una bordadora, y pues generalmente el mercado se mueve así los que bordan, estampan también, y pues esa fue una buena forma de meternos en el mercado, entonces por ese lado empezamos a buscar clientes todo y yo manejaba toda la parte de trabajadores, administrativa, Omar la parte comercial y pues Cesar obviamente la parte de diseño creación y todo eso”. P4.</p> <p>“Surgió a raíz de ver las necesidades de cada lugar donde he trabajado, las cuales queríamos buscar formas para suplirlas, ya que como te decía, al trabajar en instituciones educativas encontramos problemas en el trabajo y la aplicación de la psicología dentro de ellos. También vimos algunas necesidades dentro del campo organizacional y el clínico, por eso con mis otras 2 compañeras cada una se encarga de su área especializada y tratamos de mejorar el servicio en estos espacios. (...)creo que es un sueño, creo que es un reto, creo que ha sido hacer algo para lo cual estudiaste, pienso que las personas que estudiamos ciencias humanas lo hacemos más de corazón y pasión, que pensando en un beneficio económico por decirlo así y el hecho de que empezara “Renuevos” pues ha sido el tomar decisiones radicales como dejar de trabajar y dejar de tener un sustento por un tiempo y pienso que cuando uno tiene un hogar a cargo, así no tenga ayuda, pues son decisiones radicales, pero es más la fortaleza que tu tengas en la decisión, es decir, que el convencimiento que tu tengas de que lo que vas a hacer va a ser mucho mejor, de lo contrario no lo harías, porque hay muchas variables influyentes en las cuales tú tienes que empezar pensar”. P5</p> <p>“Una vez tomando con unos amigos, uno estudiaba ingeniería civil, el otro contaduría pública y yo estaba estudiando electrónica, entonces un día tomando dijimos oiga estamos leyendo estos libros podemos ayudar a la gente y que ellos empiecen a mirar como salen adelante con sus cosas, y que puedan montar sus propios negocios, tomamos la decisión y nos fuimos a hablar con el párroco de una iglesia cercana a mi casa, y nos dijo que si que no había problema y más que todo porque no estábamos cobrando, empezamos a dar chalas de motivación, y después de cuatro meses de darlas</p>
--	--------------	---

		<p>empezamos a implementar las charlas para aperturas de la mente de la gente, para que empezaran a mirar al futuro y que empezaran a ver que querían hacer, comenzamos con 250 personas de las cuales terminaron solamente 25 y entre todos hicimos una recicladora, empezamos a trabajar con conjuntos de apartamentos, y llegamos a tener como 17 conjuntos, contratamos recicladores para el transporte y nosotros mismos, en nuestros carros y otros a pie llevábamos a vender X cosas, la empresa comenzó a funcionar. (...) mis compañeros y yo nos empezamos a abrir porque empezamos a conseguir trabajo yo conseguí trabajo, pero sin embargo a mi me quedo la cosa en la cabeza y dije voy a montar un negocio, entonces me asocié con un amigo y montamos una cafetería, entre los dos, tanto como cafetería no, era como una venta de todo. (...) asocio con un viejito porque me volví a quedar sin trabajo, entonces él me dijo que porque no montábamos algo entre los dos, yo tenía unas maquinas con una tía, unas maquinas para lavado de tapete, y empecé a explotar esas maquinas un buen tiempo, y después me uní con él para el servicio completo, la lavada de tapetes más la venta de tapetes” P6</p> <p>“Cuando salí de la universidad, era la necesidad de trabajar en ejercer mi carrera y no habían muchas oportunidades en ese momento para emplearse. (...)No trabaje como empleado formalmente antes”. P1</p> <p>“Si, de hecho en varias, mi primer trabajo así como formal fue en Cafam recreación y de ahí para adelante pase más a lo que era mi carrera como independiente igual porque atendía redes de café internet toda esa cuestión de reparación y mantenimiento de computadores todo lo que hace la gente cuando está estudiando ingeniería de sistemas y después de eso ya pase al tema más formal con un contrato común y corriente en el BBVA trabajando también para el área de software de ahí estaba todavía estudiando termine de estudiar cuando entre a trabajar ahí, de ahí pase a un proyecto en telefónica haciendo lo mismo toda la instalación de software que trajo telefónica cuando llego a Colombia, y de ahí me llamaron a trabajar a Santiago de Chile para una empresa que se llamaba GCT y esa empresa prestaba o presta servicios al banco Santander y ahí se fue mi último trabajo antes de emplearme yo mismo”. P2</p> <p>“Fue algo bastante interesante que salió de la crisis hace un tiempo atrás puntualmente termine tres días en la calle sin que comer, sin donde dormir, sin con que vivir, y yo dije yo que hago entonces en ese momento yo dije oiga tengo que vender algo, porque me voy a morir de hambre y ya tengo frio, lo primero que hice fue intentar vender la camisa pero como la vendía si olía horrible, los zapatos menos, no estaba tan físicamente atractivo para volverme gigoló</p>
--	--	--

		<p>entonces tampoco podría ser eso, que hago yo pa vender que como salgo de esto, y esa noche me senté y escribí lo único que yo tenía; mis talentos. Ahí descubrí tres talentos que yo tenía que estaban ligados, el primero era que yo tenía una capacidad de enseñar cosas, porque eso soy yo, el segundo tengo una habilidad increíble de aprender cosas que no se cómo las aprendo y eso quiere decir que yo cuando pequeño aprendí idiomas porque alguien hablaba inglés al lado de mi casa y lo prendí como si fuera mi lengua materna, y después lo perfeccioné obviamente pero lo aprendí, y el tercero era que yo podía hacer que la gente me creyera, esas tres cositas fue lo primero que yo aprendí, ahí dije como salgo, sencillito conozco unas personas que necesitan traducciones, las llame y de hacer esas traducciones me quede allá hice todo eso, y ahí fue cuando dije si yo puedo hacer algo no tengo nada que vender claro pero tengo todo me vendo todo soy yo.” P3.1.</p> <p>“Porque todo empieza cuando un día cumplí 18 años, mi mamá era secretaria de gobierno de Santander vivía en Barrancabermeja, entonces empieza desde allí mi mamá falleció me quede sin piso y sin norte mi vida estaba arreglada terminar carrera tenía lugar de especialización y de una vez fuera del país, muchas cosas como esas, ella fallece y me toca empezar a construir un nuevo estilo de vida (...)después de que ella falleció aprendí de verdad a respirar, aprendí a valorar los detalles de la vida los más simples, y a generar valor en cada uno de ellos, después de eso me canse y mi nuevas costumbre y los ideales que habían despertado en mi el reto de estar sola, y de tratar de conseguir una familia donde ya no la hay, me genera en mi nuevas expectativas que ya no iban con la cultura de Barrancabermeja, y ya no quería casarme con un petrolero, y ya no quería tener dos niños y mirar al techo, sino empezar a generar nuevas cosas, empecé a trabajar, a parte, mi vida social cambio, mi estilo económico cambio, empecé a trabajar, porque por mi mamá tenía un derecho por ley en la personería de Barranca es un puesto que me heredó (...)empecé a ver que no servía para empleada porque todos mis empleos, fueron por prestación de servicios, porque no me gusta cumplir un horario no me gustaba regirme a muchas cosas, me gustaba proponer y que mis propuestas fueran tenidas en cuenta y que tuviera la capacidad de tomar decisión, no como la sed de poder, sino como el hecho de que tenía la capacidad de ver la vida desde otro punto de vista y generar cambios y que esos cambios se lleven a cabo (...)me vine para Bogotá, y empecé a trabajar en algo, yo descubrí que mi sueño y es trabajar por ayudar a las personas (...)decidí cortar con todo eso decidí, dejar todo eso atrás y empezar una nueva vida”. P3.2</p> <p>“Empezó hasta chistoso, nosotros con Omar estábamos trabajando,</p>
--	--	---

		<p>pues porque en la empresa de confecciones en la que yo trabajaba la liquidaron, entonces pues me tocaba ponerme a hacer algo, y pues Omar me dijo ven me ayudas y miramos a ver como creamos algo entre los dos” P4.</p> <p>“Yo trabajaba de manera dependiente, como empleada, trabajé durante 5 años aproximadamente y de alguna manera sentí la necesidad de crear algo, porque cuando trabajas para algunas instituciones educativas existen paradigmas y ciertos límites, que como psicóloga te tienes que enfrentar, pero pienso que la parte ética tiene que prevalecer, independiente de que se cuide un nombre, creo que nuestra responsabilidad está con las personas y por ello estudiamos, entonces de allí se creó la idea de que pudiésemos brindar más herramientas a la población que realmente lo necesitaba y con los conocimientos que deberíamos aplicar, si hay límites, pero no tienen que ser límites de valores, sino límites éticos, porque estudiamos psicología y nos preparamos en una ciencia humana, para brindar beneficios a personas, no ha cosas o herramientas, algo que sea mecánico, estamos hablando de personas”. P5.</p> <p>“Porque se dieron yo comencé con unos compañeros a hacer charlas de motivación porque leíamos mucho Jorge Duque Linares libros de superación personal, en ese momento me quede sin trabajo fue la primera vez en mi vida que me quede sin trabajo, y pues nosotros estábamos haciendo charlas de motivación y de empresa” P6.</p>
Recursos	Económicos	<p>“Recursos digamos de capital no había, nunca ninguno hizo una inversión de capital como tal simplemente se trabajaba con los anticipos que nos daban los clientes y el recurso nuestro era más humano, el trabajo y la capacidad de trabajo de mis socios (...) Bueno nosotros hemos trabajado solos, nosotros nunca hemos pedido por ejemplo un crédito, subsidios o ese tipo de cosas, no hemos recibido ningún apoyo”. P1.</p> <p>“Plata, obviamente porque hacía falta plata para la consecución de la empresa, que el contrato, muchas cosas que hay que pagar, y obviamente un plante de capital de trabajo porque hasta que tu no factures y te paguen la factura necesitas plata para poder dejar que la empresa marche. (...)En Chile, bueno hablando de plata colombiana en promedio tuvieron que ser alrededor de unos 20 millones por cabeza, por cada uno, estamos hablando de que en Chile fue un poco más de esto porque allá es un poco más costoso, pero bueno siendo cinco socios fueron cerca de cien millones de pesos colombianos. (...)En parte fue mi liquidación de cuando renuncié al otro lado, tarjetas de crédito cupos completos de las tarjetas de crédito de las chequeras de las cuentas corrientes de hecho hasta mi carro lo vendí y de ahí salió la plata (...) En Colombia la verdad que no, ni lo</p>

		<p>inyectando, comprando maquinas, ella compraba una y otra ella, otra y yo otro, y las tenia ahí ya cuando surgió todo lo que ya conté, entonces fue que se hizo lo de la asociación con el señor”. P6.</p> <p>“Las fortalezas parten de ese recurso y es que se ha formado una empresa que ha crecido económica y profesionalmente a partir del trabajo en equipo y el portafolio de clientes que hemos logrado. Digamos que esa es nuestra mayor fortaleza y es que la empresa se ha forjado a punta de trabajo. (...) comprometerse con lo que se está haciendo y el dinero, pero en menor medida que el compromiso”. P1.</p> <p>“La mano de obra, la gente el recurso humano el talento humanos, eso es lo básico porque en lo que nosotros trabajamos se necesita como la bueno no te puedo decir que experiencia pero si por lo menos el conocimiento en el tema muy especifico, y básicamente el compromiso de la gente si porque no es solamente tener una persona que sepa hacer lo que tiene que hacer sino que este comprometida pero más allá que el espacio o la plata, la gente. (...) Las fortalezas yo diría que son varias, pero las más claves son precisamente las personas con las que trabajamos ósea tenemos gente que sabe mucho de los temas que el cliente necesita y de hecho el éxito de proyectos anteriores hace que el cliente se vuelva dependiente de uno, entonces las fortalezas es que tenemos un servicio indicado para la necesidad del cliente y que el cliente que conoce nuestro trabajo nos prefiere muchas veces sobre otras compañías. (...) Pero bueno en Colombia si de cierta forma porque yo me relacione con la universidad nuevamente para venderme como empresario para vender mi negocio y pues para ayudar, porque la idea era que esa re vinculación permitiera apoyar a otros profesionales que vienen en preparación se ven atraídos por el tipo de emprendimientos que hacemos nosotros que quieran trabajar con nosotros, o que a lo mejor quieran hacer sus propias empresas, pero eso es básicamente la única unión que hemos tenido y el apoyo va mas a como a darle un respaldo a uno de cierta forma es como decir tu trabajas con proyectos y estas relacionado con tal universidad entonces a lo mejor te impulsa un poco, y a través de la universidad me relacione un poco con parquesoft y tecnoparque que son como organizaciones creadas acá en Colombia para potencial el emprendimiento sobre tecnologías de la información pero nunca hemos hecho negocio con ellos ni hemos buscado respaldo de ellos ”. P2</p> <p>“El primer recurso antes de tenernos a todos, fue habernos tenido a nosotros mismos porque sí, yo no puedo hacer algo diferente a lo que yo mismo soy (...) el emprendimiento es llevar un pensamiento a la acción, no es mas. Para que salir por la mañana, para que levantar en la mañana, eso es emprendimiento puntual” P3.1</p>
--	--	---

	Relaciones	<p>“yo creo que la mano de obra porque las tintas y todo en un principio nosotros no revelábamos, porque nosotros realmente partimos desde cero nosotros no sabíamos nada de estampados, sabíamos que era un buen mercado pero que supiéramos que toca hacer eso quemar las planchas, hacer los positivos, hacer esto todos estos temas nunca los supimos, lo supimos ya en la marcha y ya guiándonos. (...) La fortaleza es que nosotros ya teníamos entrada al mercado, que ya desde que empezamos ya teníamos clientes era solo ganarnoslos era solo entrarle suavcito y decirles como yo le bordo venga yo le estampo, y irlle demostrando que venga mire esto es bueno todo en un solo sitio, pues igual mucha gente busca bordar y estampar todo en el mismo lado, y eso era el mejor gancho, era un gancho porque le día mire yo le bordo y le estampo acá en el segundo piso pero todo se lo entrego yo, y empecemos y le hacemos estampado y bordado, además que hay muchas prendas que l fondo viene estampado y encima se le borda una letra o no se entonces era el juego de ofrecerles un producto doble, si, algo porque no era bordado solamente o estampado solamente, sino las dos cosas, pues creo yo que eso era como lo más fuerte”. P4</p> <p>“Económicos bastantes, pero también hemos visto y pienso que a pesar de que nosotras como psicólogas tenemos muchas herramientas, en cada una de las áreas que te he mencionado necesitamos apoyo profesional, entonces por ejemplo, en el área educativa sería genial poder tener, terapeutas ocupacionales, fonoaudiólogos, si, otras personas que puedan brindarnos ese conocimiento que nos enriquece, entonces en este momento necesitamos sobre todo pues el área económica y también personas profesionales que nos apoyen. (...) Pienso que la ganas, es decir el hecho de empezar con ganas y creo que una fortaleza ha sido esa, o sea, el estar ahí, el poder realizar propuestas, el sentir que lo que me está hablando la otra persona que necesita de los servicios, es mi necesidad y pienso que cuando uno es enfático da lo mejor, la excelencia de nuestros servicios siempre ha sido nuestra gran fortaleza, las personas que tenemos ahorita como de clientes ha sido por el voz a voz, entonces pues pienso que es como la mejor recomendación” P5.</p> <p>“No pues la cafetería era básicamente nosotros porque tocaba trasnochar bastante, pero recurso así el plante que nos sirvió para muchas cosas y de ahí para allá, empezamos a soltarnos, el problema es que si nosotros hubiéramos sido más pensantes en ese momento, nosotros no nos ponemos a tomarnos nuestras propias ganancias no hubiéramos fiado, ósea son muchas cosas que cometimos y fueron errores de nosotros pero realmente no tuvimos que poner letreros y</p>
--	------------	---

		<p>hacer bulla de que existía la cafetería, y realmente la gente llagaba y a medida que iban llegando decían a otros donde quedaba el sitio y que nos atienden chévere y teníamos un cuartico en el segundo piso, teníamos cuatro mesitas para que la gente se sentara a tomar y a la gente le gustaba escuchar música les poníamos lo que querían. Esa era una ventaja la atención y el sector, pues era al lado de un colegio y una universidad y eso era muy bueno, y la voz a voz iba acercando a la gente. La única desventaja fue el manejo que le dimos nosotros”. P6</p> <p>“Con varias empresas hemos trabajado digamos que a manera de consorcio, entonces hemos desarrollado los proyectos y se distribuyen las utilidades al final. (...) Es importante en esta carrera como en cualquier otra, las relaciones públicas que uno tenga y la gente a la que uno conozca. Porque el trabajo no le llega a uno a la puerta de la oficina, el trabajo hay que salir a buscarlo, conocer a la gente, hay que estar pendiente de quien va a necesitar los servicios de uno en determinado momento para poder llegar a ofrecérselo (...) con los convenios que tenemos con otras empresas, hemos logrado mantenernos bien, por eso no vemos importante recibir otro tipo de ayuda externa. (...) Participamos en la primera feria de jóvenes empresarios que hizo la Cámara de Comercio, pero en esa feria no nos fue bien porque, son ferias en las que se venden más las cosas manuales, en donde el cliente que va a la feria y con la plata que lleva en el bolsillo puede llevarse algo en la mano, el negocio nuestro que era ir a facturar un proyecto o conseguir la negociación para un proyecto no se cerró. Y este año participamos en una feria especializada en diseño (Zona D), en esa feria si nos fue bien porque ya era una feria especializada en nuestro tema y los visitantes de la feria era un target más alto y más específico. Esas son como las dos ferias que hemos participado (...) El portafolio de clientes que hemos desarrollado, o sea, tenemos un portafolio de clientes bien amplio, importantes y reconocidos en el mercado, ese es nuestro logro más grande, el tener ese portafolio de clientes tan importantes”. P1</p> <p>“Iniciamos siendo cinco socios ahora somos solo tres, los demás salieron básicamente por diferencias de opiniones, porque no les gustaban los manejos, uno no puede estar o no podríamos estar todos cien por ciento de acuerdo en todo entonces siempre tiene que elegir algo y el quórum no satisface a la minoría que no está de acuerdo, entonces de cierta forma los medios están siendo fuera de foco para los otros dos socios entonces decidieron retirarse, bajo ese esquema nosotros seguimos trabajando los tres socios, y se nos presentó otra oportunidad de abrir otra empresa con otras personas con otros socios, y creamos otra razón social que se llama ITECNO y bajo esa razón social somos otros seis socios (...) Estando yo en Santiago de</p>
--	--	---

		<p>Chile, estaba solo y tenía la oportunidad de asociarme con gente que conocía del trabajo y obviamente estaba generando plata de mi trabajo, mis ahorros los tenía, entonces decidí invertir y básicamente fue una oportunidad porque teníamos los contactos, teníamos la gente solo teníamos que empezar a poner en marcha la idea entonces fue medio fácil. (...) en Colombia creo que es mucho más fuerte el apoyo, ósea se nota más el interés de que la gente se canalice en hacer un emprendimiento hay más fondos a lo mejor sino económicos si hay asesorías pero de todas formas eso no deja de ser contraproducente porque tú no sabes si tu estas entregando tu buena idea de negocio a una empresa que a lo mejor lo va a explotar de otra forma y a ti no te va a servir, en Chile también hay ese tipo de oportunidades lo que pasa es que no hay tanta promoción como acá.” P2</p> <p>“Ahorita están funcionando muchos vínculos, pues actualmente con el Sena y ni siquiera con el Sena sino con el tecnoparque del Sena nodo Bogotá, pues como hemos dictado conferencias hemos estado muy pendientes y nos han nombrado red de expertos que quiere decir esto que somos peritos sabemos del tema entonces les gusta y de eso nos valemos, convenios ahorita estamos haciendo mucho, ahorita estamos con empresas para ya intercambios comerciales, están gestionando, con unas empresas, es mas hoy nos dieron una noticia interesante con la presidencia de la república nos acaban de llamar a decirnos que se está gestionando un proyecto que no les puedo avanzar mucho porque ya es secreto para ambas partes pero parece que podemos estar gestionando un proyecto directamente con la presidencia para hacer algo rico pero se está cocinando la cosa es que ya tenemos en contacto, ya nos dieron si lo logran tengan la firma”. P3.1.</p> <p>“No, todo fue por cuenta de nosotros. Pues lo único fue más que todo en la tesis, en el proyecto de Jóvenes Emprendedores, el Ministerio de Comercio Exterior con Proexport, estuvimos en ese proyecto pero lo que estuvimos presentando fue lo de la tesis. Entonces no fue así no insistimos en que nos dieran algún apoyo”. P4.</p> <p>"Pienso que el mejor apoyo que se le puede brindar a una persona que está empezando y que está aprendiendo es que le abran las puertas, creo que cada uno de nosotros conseguimos lo que merecemos y pienso que en la medida en que tu trabajes eso de hacer las cosas bien, pues todo sale bien, es simplemente que abras puertas entonces creo que si nos ayudaría con las empresas o con los colegios a abrir puertas a personas que están empezando como empresa (...) Las recomendaciones que nos han brindado las personas que trabajan con nosotras, ese es un gran logro, porque a ti no te recomienda nadie</p>
--	--	---

		<p>que este aburrido de ti en el primer contacto y nos ha ido bien por esa parte y consideró que es un logro grandísimo y a nivel de nosotras como tal, pues también ha sido un logro como equipo porque hemos aprendido la una de la otra, ciertas cosas que a nivel profesional o personal nos ayudan y así ir fortaleciendo la empresa, pienso que formar una empresa si es todo un sueño, pero también es la responsabilidad de tener más personas ahí, entonces creó que es un desarrollo en todas la áreas (...) en la feria, estuvimos en uno de los stands del área del servicio, todo comenzó por una invitación, cuando uno se inscribe en la Cámara de Comercio le llegan unas invitaciones de los cursos, bueno a diferentes actividades que se realizan, entre esas al evento de la feria y decidimos participar porque pensamos que era una puerta que se nos habría y pensamos que realmente era una puerta grande, son muchas las personas que van, que te conocen y como que ya tenemos un nombre, cosa que de pronto no había antes, había más por recomendaciones que también me parece excelente pero obviamente la feria es un lugar donde hay muchas más personas, muchas más empresas o familias. Es la primera feria a la que hemos ido.”. P5.</p>
Consolidación	Obstáculos	<p>“Crear empresa, lo más difícil es cuando uno ya de verdad necesita empezar a tener un capital y a crecer la empresa con una nomina a pagar empleados y si hay un mes o dos meses en donde no llegan proyectos pues es difícil soportar esos temas pero todos los hemos sorteado bien. (...) La crisis nos afectó digamos desde el segundo semestre del 2009, hubo muchísimos proyectos que empezamos a desarrollar los diseños y hacer los presupuestos pero los clientes decidían no hacer la inversión y perdíamos meses y meses de trabajo y tuvimos una etapa larga, casi unos cuatro o cinco meses en los que a la oficina no entro prácticamente ni un peso y la empresa tenía que seguir funcionando porque no la podíamos dejar parar entonces la solución para eso fue hacer uso de unos fondos de ahorro que teníamos de los años anteriores para asumir todos los gastos de funcionamiento de la empresa, ya empezando este año, la crisis ha cambiado la gente está haciendo otra vez inversiones, hay buenos proyectos y ya estamos teniendo otra vez un buen flujo”. P1</p> <p>“El inicio fue difícil ósea fue una transición agradable igual porque es una sensación de libertad entre comillas porque el horario te lo pones tu es tu empresa tú la manejas tú te das tus propias ordenes, ahora el tema es que tu estas compartiendo con unos socios y obviamente las decisiones tienen que ser compartidas pero fue agradable per poco después fue angustiante porque dependíamos de lo que la empresa generara como recurso para sostenernos si no teníamos otro tipo de ingreso que eso la empresa, entonces al principio todo empieza muy bonito por la die ay todo el mundo</p>

		<p>arranca con las ganas pero después se pone un poco más complejo porque comienzan a intervenir los factores externos que uno nunca calcula y básicamente es una experiencia agradable en principio y después continua siendo agradable pero con sus contraste. (...) Dificultades muchas realmente unos se ve afectado por efectos colaterales de la misma económica del país, de la situación mundial, de hecho depende uno mucho de los clientes porque si ellos no tienen recursos para generar proyectos nosotros tampoco tenemos de donde sacar proyectos, entonces las dificultades más grande han sido de plata de que hay temporadas en las que bajan mucho los proyectos, momentos en los que empieza a aparecer mucho la competencia, o que simplemente los clientes tampoco están interesados en invertir cuando tienen otras necesidades más primordiales mas primarias”. P2</p> <p>“Para mí la dificultad más grande es como integrarse el equipo, realmente ha sido eso, por ejemplo, a mí me dan esta noticia en este momento que hicimos un avance grandísimo que hemos logrado algo que se va a cocinar para lograr un buen negocio, para mí se convierte simplemente en una noticia, que me motiva, pero solamente es una noticia porque ahora yo me encuentro con el equipo si está listo para engranarse e irse a ese lugar a hacerlo, entonces el punto es que el equipo necesita crearse y mantenerse y viene el cuento creer en el equipo creer en el otro creer en el conocimiento de otro, creer en el cuento mío en el cuento de todos, la dificultad más grande que hemos tenido es de equipo, ¿Cómo hacemos para que 4 personitas vayamos para el mismo lado pues haciendo muchas cosas cambiando muchas actitudes y botar basura y para adelante arranquemos con el proyecto, para mí es eso”. P3.1.</p> <p>“también es el hecho que como equipo, debo estructurar mi pensamiento y mi idea me dice que debe ser de esta forma y David tiene otra, Nico tiene otra y Hugo tiene tora, que dos estemos de acuerdo dos no, y tenemos tres posiciones ahí como hacemos, ahí cada uno también tiene que ceder y aceptar al otro, es como un matrimonio, si aquí esto es como un matrimonio yo acepto que tienes estas debilidades pero acepto que también tienes estas habilidades yo sé y si nuestro producto dice que estamos potencializando habilidades se y confió en ti y sé que podemos potencializar tus habilidades aunque sé que en este momento no lo estoy viendo, a mí me ha sorprendido en el momento de ser la primera persona, he aprendido a aceptar al otro tal y como es y la idea es que cada uno de nosotros lo haga, porque si nosotros somos rígidos cuadrículados, y es que tú tienes que ser esto créame que esto no funciona”. P3.2</p> <p>“La falta de experiencia, porque por ejemplo al principio nos dijeron que tocaba estampar unos forros de unos computadores, los forros</p>
--	--	--

	Necesidades	<p>eran setecientos, y ya cuando íbamos en quinientos forros los páramos y los teñimos en pasltisol que es lo de la tela y obviamente la tela es más tupidita y tiene más acogida de la tinta y en cambio eso es un plástico y es muy liso entonces lo que no sabíamos era que tiente era para cada cosa, entonces ese día estampamos quinientos forros que eso fue turno de noche y los levantamos y se partió toda la tinta, entonces se callaron todos los estampados, entonces ese señor necesitaba eso y nos toco venga se los bordo, y pues al bordarlo se acabo el problema pero entonces se caían por el peso del bordado, se caían los pobres menos mal que los ponían en una pantallita, pero yo creo que esa si fue una gran debilidad empezar así como a ciegas. (...) La competencia porque en esa ocasión donde te contaba que el primer negocio el de los tapetes nos tocaba mandar a revelar a otro señor primero, y lo que pasa es que uno tiene que quemar la plancha de tal forma que a ti te casen los colores cada plancha es un color si un dibujo lleva cuatro colores tienes que quemar cuatro planchas, pero entonces no va todo el dibujo sino en esta plancha va el rojo en otra plancha va el azul, en el otro el verde y en otro el blanco digamos, entonces cuando tú los montas en el pulpo antes de empezar la producción tú tienes que cuadrarlos entonces si el rojo encaja con el blanco entonces uno los va encajando después va el azul, el verde así, va encajando todos los colores entonces en esa ocasión teníamos tres diseños de tres colores, entonces nosotros la falta de experiencia ese día llegamos y le dijimos tenemos que estampar tres diseños, entonces dijo tráiganme tres marcos y yo se los quemo ahí, entonces lo que hizo este señor fue llegar y quemar todos los que vienen en azul en un solo marco entonces para casarlo eso fue tenaz porque no casaba el diseño no salía, y obviamente se le pago el trabajo al señor, pero pues a él no le importo digamos y eso es la rivalidad que existe entre todos porque en el sector que estábamos ubicados, en el siete de agosto, al lado de nosotros había una tienda deportiva, y ellos estampaban y bordaban y todo, entonces el uno le dice que mil pesos por ejemplo y el dice ochocientos entonces ellos decían que no teníamos experiencia entonces esa rivalidad allá es terrible, tiene impacto como en el precio y todo. (...) Cuando se daña lo que digamos uno está empezando, uno asume como costos pequeños, y pues cuando se te daña algo, porque digamos los trabajadores aprovechan eso, ellos no saben, entonces pues no hay problema, dañan producción y a uno no le cobran no le valor el estampado o del bordado a uno le cobran la prenda completa, es más los clientes tienen el detalle de armar la prenda y se la cobran a uno completa así lleve el estampado y el bordado, entonces eso también me pareció negativo. (...) al principio pues hubo trabajo y todo pero digamos lo que es enero - febrero, se muere mucho y pues lo mismo que te digo porque pues teníamos lo necesario pero ya dividir no, no se veían los frutos, porque ya no se veía, no teníamos</p>
--	-------------	---

	Futuro	<p>una capacidad monetaria, lo que estaba entrenado lo estábamos gastando en lo que teníamos que pagar; empelados, tintas, arriendo, esos son cobros que uno no puede decir que no, y pues para nosotros no quedaba nada y pues uno también tiene sus gastos personales. Entonces lo que es la parte de enero, febrero y marzo el mercado se muere totalmente y quedamos manicruzados y por lo menos cuando empieza a surgir el trabajo ya es impresionante ya uno se desborda y no sabe qué hacer primero y recibir tanto trabajo sin saber la capacidad es como difícil, entonces eso también, como que todos recibían y uno allá embotellado porque no teníamos como responder, y sobre todo el cliente porque el estampado se mueve pero el pulpo de nosotros el manual mientras que un automático es a toda, mientras que un manual es lo que tu des como ser humano, pues todo eso.”. P4.</p> <p>“Pienso que una dificultad ha sido el que en este momento se maneja mucho, la experiencia que tengas como independiente, entonces por decir algo, si tú vas y prestas una propuesta, pues te preguntan en cuantos colegios, o en cuantas empresas o a quienes tú has visitado antes de..., es decir te piden mucho el reconocimiento de un nombre y pienso que es necesario para el emprendedor que le den la oportunidad de hacerlo, o sea, si ya fuimos empleados y nos fue tan bien como empleados, también creo que es a considerar el hecho que el que tengamos una hoja como independientes, una hoja de vida como empleados, para considerar como seríamos de manera independientes, entonces creo que esa si ha sido una dificultad que la persona no cree mucho en las nuevas empresas, sino en esos que tiene buen nombre”. P5.</p> <p>“La competencia es en todo lado y en ese sector (Cafetería) hay muchos almacenes y negocios, pero uno esta donde quiere estar y nosotros los atendíamos bien les poníamos la música que querían, les conseguíamos el trago que sea, yo pienso que hay más que todo es la atención, porque yo creo que la atención es lo más importante de un negocio, le da la prosperidad la atención y las buenas cosas que uno venda. (...) Es un negocio (Tapetes) que es muy bueno siempre y cuando lo haga uno solo, ese negocio no se hace con compañía, con sociedades, ósea tiene que ser uno solo el que vende, uno solo el que lava, tiene que ser uno solo, pero dos no porque como se mueve tanta plata hay mucha avaricia, entonces toda la gente no trabaja como en ese momento yo estaba”. P6.</p> <p>“Crecimiento, aprender un poquito a cómo administrar, para que el crecimiento no se lo lleve a uno por delante, uno llega hasta un ritmo que uno puede manejar pero ya cierta cantidad de proyectos y cierta cantidad de trabajo y cuando a uno le llega más trabajo uno se lo</p>
--	--------	--

		<p>empieza a perder por qué no lo puede administrar, entonces aprender un poquito de habilidades administrativas para tolerar un poquito más eso y ayude al crecimiento (...) En el caso nuestro, en el caso de la arquitectura, lo más importante es hacer el trabajo bien hecho, o sea, hacer un buen diseño, tener un buen presupuesto, ejecutarlo bien y entregarle al cliente las especificaciones que uno entrego con el precio que uno cotizo, o sea, que el cliente reciba realmente lo que está pagando por el proyecto”. P1</p> <p>“No pues básicamente sostener lo imagen y el servicio que uno mantiene y no mas pero herramientas para continuar no son muchas y es lo mismo que uno tiene que mantener el recurso porque de pronto las herramientas son más necesarias para crecer que para continuar pero básicamente lo que nos interesa es que la gente se quede y que no se vaya y pues que nos sigan brindando sus servicios”. P2</p> <p>“Ganas, muchas ganas, tiempo, mucha dedicación, mucha excelencia, muchos más contactos, mucha más apertura de diferentes instituciones por que la idea de “renuevos” no es tanto financiera, sino, llegar a esos lugares y poder brindarles algo, para poder trabajar con muchas personas que permiten que este proyecto salga adelante. Que se identifiquen con el hecho de que “renuevos” tiene que edificar la vida solo de uno, es decir de las personas que trabajamos en renuevos, sin mirar a donde vayamos, entonces si necesitamos muchas más ganas, mucha más dedicación y pues en la medida de lo posible que este año tengamos muchas más personas trabajando con nosotras, para poder llevar eso a los lugares donde estemos (...) Con compromiso y logrando conseguí a la gente correcta que nos ayude a suplir estas necesidades que de pronto tenemos y queremos mejor, pero que a la vez se comprometan con el trabajo que se está realizando”. P5.</p> <p>“Posicionarnos como una de las grandes empresas del país, en el mercado nuestro que, es el desarrollo de proyectos integrales, que no mucha gente lo hace, o sea, el manejo desde el cimiento de un edificio hasta la creación de decoración final del proyecto, esa es nuestra experiencia. Entonces posicionarnos como uno de los más importantes en el país, en ese campo”. P1</p> <p>“A futuro pues a ver la diversificación siempre ha asido un objetivo que por lo menos yo y mis socios tenemos claros, necesitamos proyectos no solo del tipo software a lo mejor telecomunicaciones a lo mejor nos han propuesto televisión digital muchas cosas que están dentro del mismo nicho pero que al final yo creo que el objetivo más claro es diversificar para poder crecer en paralelo, y obviamente llegar a tener más gente y que la empresa se mantenga sola y nos e di</p>
--	--	--

		<p>tu cinco seis años mas tener un gerente que haga la gerencia por ti, y tu dedicarte a contar plata no mas (risas)”. P2</p> <p>“Honestamente no te puedo responder ,porque no se no creo tanto en el futuro no sé, lo que quiero decir, es que si planeo acciones al futuro porque eso es estrategia pero no quiero llegar a un punto lo que quiero es andar e camino, con SMART lo que quiero es andar el camino a donde me va a llevar lo que hago con eso es empezar a sufrir porque nos e sabe a dónde está llegando uno, entonces prefiero andar el camino, si m preguntas que me gustaría de SMART que crezca que siga y que yo pueda seguir fomentando mis cosas a través de SMART, pero no sé si SMART crecería”. P3.1.</p> <p>“quiero que surja muchísimo más que ya este año ha sido muy duro para la industria y lo he sentido más por lo que es una empresa pequeña, por ejemplo este año en enero y febrero fue completamente muerto, tanto que yo ya no iba ni nada, entonces son cosas que uno dice rayos ahí si me empiezo a sentir mal y ahí si empiezo a pensarlo dos veces y todo, pero pues después va llegando suavcito, trabajo pero va llegando, y por ejemplo en este momento estoy totalmente sola, no tengo trabajadores, pues tampoco recibo tanto trabajo porque no doy abasto, pero ya después uno dice quiero conseguirme muchísimos empelados, quiero conseguirme un pulpo automático, si ósea como crecer, y poder manejar mas proyectos por ejemplo me gustaría trabajar más con publicidad, pocillos, esteros todo lo que se llama POP, me gustaría manejar eso como crecer en otro ámbito no solo en la parte de confección, sino ya también papelería, todo lo de publicidad que se que se mueve mucho y es más los pocillos yo se que se estampan en calcomanía se pegan al pocillo y son posibilidades que uno puede hacer con lo que ya tenemos”. P4.</p> <p>“Ser reconocidos a nivel nacional y a nivel..., incluso cuando estuvimos hablando en la feria, pues notamos que habían varias puertas para ir a otras ciudades, la pregunta es ¿en esas ciudades no hay empresas que se dediquen a esto para no tener una serie de gastos innecesarios, si allí estuvieran? Entonces si es empezar esa inspiración en espacios y actividades que trabajan o no trabajan hacer alianzas, sería para un mejor futuro, igual sería asumir más costos pero podemos hacer alianzas con personas que trabajen allí y podamos trabajar de pronto en otras ciudades y pues la verdad nos encantaría tener un reconocimiento a nivel nacional, pero no tanto el reconocimiento de un nombre, sino de una labor”. P5.</p>
Conocimientos	Aprendizajes	<p>“No pues, todos los días uno tiene que aprender muchas cosas, por lo menos en el campo mío uno aprende de los maestros de obras, sistemas constructivos que uno en la universidad no ve como son en</p>

		<p>la realidad, se aprende de empresas grandes con las que uno se asocia que hacen el manejo administrativo de los proyectos, de los fracasos se aprende muchísimo cuando uno pierde en un proyecto, cuando uno pierde plata por que hizo algo mal, es cuando más se aprende, es un constante aprendizaje. (...) me gustaría aprender más que en temas inherentes a los de arquitectura, en temas administrativos, en finanzas, en gerencia. (...) En la universidad le dan a uno bases teóricas más que prácticas, para uno ejecutar, digamos en el caso nuestro, hacer un diseño o hacer un proyecto, ósea a tener toda la base teórica para llevarlo a cabo, pero es mucho más el aprendizaje que se tiene en la vida práctica en la vida real, porque uno en la universidad no aprende, digamos no le enseñan a uno nada de habilidades comerciales, entonces uno tiene que ir las desarrollando, sobre todo cuando uno es empresario, uno lo aprende eso es en el campo”.</p> <p>“Desde el punto de vista técnico la verdad es que no mucho porque digamos que precisamente la idea surgió porque teníamos el conocimiento técnico, pero desde el punto de vista de empresa si muchas cosas demasiadas la misma administración, marketing, mercadeo gerenciamiento, economía, muchas teorías que en principios nosotros no veíamos como que uno dice arranco una empresa y arrancar un empresa es ir a una notaria firmar una escritura registrarse en la cámara de comercio y tengo una empresa y de ahí pa delante un contador o saber de contabilidad y ya pero no es eso, hay muchas cosas que aprender con respecto a cómo se debe invertir como debes tu tratar a tu gente, como debo cobrar a quien le puedo vender un proyecto y a quien no, ósea son varias cositas. (...) Pues de aprender yo creo que me hace falta hartísimo pero en principio lo que más me gustaría aprender para abrir un poco más el campo de la empresa son idiomas porque estamos limitados ahorita únicamente a países de habla española porque no hay otro tema cerca, idiomas y obviamente coger más experiencia en negociación ósea crecer un poco mas como profesional y obviamente tener más rose de ese tipo de experiencia no (...) No yo creo que igual hay muchas cositas mas por aprender no solamente, o bueno más de administración, mas de gerencia estratégica, mas de gerencia de proyectos a lo mejor mas de recursos humanos, pero no se para mi principalmente idiomas porque hemos tenido muchas oportunidades que no hemos podido coger porque o nadie habla inglés o nadie habla francés o ese tipo de cosas. (...) mucho ósea a ver me ha ayudado bastante porque a pesar de ser una ingeniería electrónica ahorita todo el mundo estudia y digamos que mi perfil de salida fue muy administrativa y orientado también a la generación de empresa por una oportunidad que la universidad nos brindo, en una cátedra así que, desde un principio tenía conocimiento y manejo del tema del</p>
--	--	--

		<p>emprendimiento, después de eso igual decidí hacer un MBI en Administración de empresas, que lo hice en Chile paralelo con el proyecto, y esa formación aportó 100% a la causa y fue muy importante para mí”. P2</p> <p>“Si claro porque yo ya se algo de gerencia de proyectos yo ya estoy en la capacidad de hacer un plan de negocios, pequeños no tan desarrollado, ya Nico sabe el tema de capacitaciones, cierto ya Kelly sabe también más cosas, y así de muchas menaras”. P3.1</p> <p>“nos va a tocar aprender muchas más cosas porque algo que tomamos en principio es que cuando uno es emprendedor e toca ser Zoila. Soy la que lavo, soy la que plancho, soy la que hago todo y parte de todo eso ese soy la... no puedes tener las competencias para hacerlo, y un caso muy puntual es vender (...) pa sentarme al frente de un computador con una base de datos de más de mil personas, que me toco construirla, para mí no es lo más emocionante pero aparte de esto que estoy haciendo, aprender que digo o no, que le he sacado todas las excusas sí, pero ya hoy tengo resultado, ya hoy sé que hijuepucha no me da miedo, y me quito también esos bloqueos”. P3.2</p> <p>“Pues a estampar, a revelar y creo que más que todo a tratar con la gente porque es diferente cuando tu eres empleado y los que ponen la cara son el que hace el negocio, el jefe y tu solamente cumples con la labor de entregar lo que se necesita y ya, pero pues ahí no que pena es que se quemó una renda, es que se dañó perforo, porque pues el pulpo se seca es con horno a gas entonces muchos materiales no soportan el calor entonces tienes que aprender a graduar a veces lo que hacían era prenderlo y ya y no calculaban si oiga será que si aguanta”. P4.</p> <p>“De todo, de todo, pienso que una cosa es cuando tu estas en la universidad, tu sales a la práctica y empiezas a aprender nuevas cosas, la teoría es indispensable pero finalmente la práctica te hace a ti como profesional, enfrentar casos, enfrentar dificultades, enfrentar a diario cosas a las cuales le tienes que responder ese es tu cartón y a diario, cuando formas una empresa a diario en nuestra cara por ejemplo no es que nos involucremos mucho con respecto al emprendimiento, pienso que en otras carreras tampoco, entonces pienso que nos hemos encontrado con personas, incluyéndonos nosotras en las que no tenemos nada de idea de administración de empresa de cómo crear empresa, de cómo hay que llevarla, bueno y ah sido todo un proceso de aprendizaje en cuanto a tecnología, a conocimientos pues no nos podemos quedar con lo que aprendimos, pienso que tenemos que ir a la vanguardia de lo que en este momento se necesita y eso hace que todos los días crezca el aprendizaje (...) la parte tecnológica nos falta mucho, pienso que es necesario una</p>
--	--	--

	Mercado	<p>actualización en los programas que nos permiten a los psicólogos ser más eficientes, es súper necesario, creo también ahorita hay muchas más herramientas y que a corto plazo vamos a empezar a utilizar, en donde las universidades también nos pueden ayudar con diplomados, con especialización creo que en este momento las están retomando, pues están funcionando todo este tipo de cosas, y pienso que para nosotros es fácil, porque o sino nos quedaríamos en las cosa que estamos haciendo un sello que coloca “renuevos” es la excelencia, pero pienso que para ser excelentes también necesitamos a diario aprender cosas que no las sabemos que las necesitamos (...) el hecho de estar segura de muchos conocimientos que le dan a uno en la universidad, cuando tu sabes que tienes ciertas habilidades tu estas más segura de crearlo, cuando sabes que tienes falencias entonces creo que tienes alguna, pues creo que pones un pare y empiezas primero a estudiar esas habilidades a fortalecerlas y luego se coloca esa empresa, cuando tu sabes que tienes algunas habilidades que te han permitido hacer las cosas de manera diferente y con éxito estas mucho más segura de que realmente es lo tuyo de que puedes hacerlo (...) te decía anteriormente más sobre la parte tecnológica y administrativa”. P5</p> <p>“Ventas, tuve que aprender mucho de ventas de servicio al cliente, porque es algo que es el éxito de un negocio sea cual sea, la atención un cliente bien atendido, así se que tu le estés vendiendo un hueco se va contento (...) realmente yo creo que uno tiene que prender del manejo al cliente eso es lo primordial, porque además la carrearera que estaba estudiando mucho numero(...) para yo hacerle mismo el mantenimiento a las maquinas no tenia que gastar plata en eso, me sirvió también mucho para la cuestión de la llevada de las cuentas, no era contador pero me sirvió mucho para eso, no yo pienso que para esas dos cosas, no mas, lo principal era que no tenía que pagarle a nadie para que hiciera el mantenimiento lo hacía yo ni desbaratarla ni ponerle, y tocaba cambiarles muchas piezas y yo mismos lo hacía”. P6</p> <p>“En el campo donde mejor nos hemos desempeñado, es en el sector de espacios comerciales, en hacer los proyectos arquitectónicos de espacios comerciales, fue nuestro primer proyecto fue un local comercial, y a partir de ahí empezamos a desarrollar como una experiencia en ese campo, aunque nos hemos desarrollado también en otros campos como la vivienda, oficinas, en proyectos así, pero la gran experiencia que tenemos son los sectores comerciales (...) No es tan fácil (...) hay mucha competencia y muchas veces los clientes, prefieren de pronto contratar a alguien que cobra más barato, aunque el resultado final del trabajo no sea tan bueno, entonces digamos que la dificultad es esa, uno poder competir pero siempre dar una buena</p>
--	---------	--

		<p>calidad en el trabajo, eso es como lo más difícil”. P1</p> <p>“Conocía el mercado porque ya había tenido experiencia precisamente como empujado, en lo que era el servicio en lo que era el producto y básicamente porque lo veo como uno de los sectores con más crecimiento ósea tecnológicas de la información se hace ahorita una rama del mercado que es bastante fuerte y somos bastante dependientes de ello entonces pues a pesar de que hay mucha competencia también hay mucho mercado que abarcar (...) para nada fácil, porque tu como pequeño empresario y como emprendedor, estas peleando con empresas que llevan muchísimo tiempo en el mercado y que ya son por así decirlo mañosas que saben cómo hacer las cosas que tienen muchos vicios que la competencia muchas veces es desleal, entonces tu entras como el nuevo y te comen si tú no te sabes mantener te comen y no solamente eso que a otras empresas tampoco le convienen que tu surjas entonces te encuentras con ese tipo de obstáculos así que fácil no más bien difícil, aparte porque la mentalidad de uno también lo detiene, entonces cuando estas bajo de moral o porque nos e pago la factura o porque no está la plata pagarle la plata a tu gente entonces tu llegas a cuestionarte si esto vale la pena ¿por qué me arriesgo? (...) La competencia si, básicamente y el cambio de tecnológicas porque si tú te amañas con un cliente que siempre ha usado la misma herramienta y estás perdiendo otro tipo de mercados y el día que el ya no trabaje contigo tu ya estás perdido y tienes que adaptarte otra vez a un nuevo mercado y es volver a empezar entonces es complicado porque hay que tener las manos en muchas cosas para poder surgir de otras formas (...) Si diferencias si hay el mercado puede que no sea el mismo pero nosotros trabajamos con varios países, a pesar de que estamos solo en Chile, y en Bogotá, Colombia trabajamos para Brasil para Venezuela, para Perú prácticamente para toda Latinoamérica, pero digamos que son dos cosas diferentes, tú en Chile manejas y administras y en Colombia contratas porque la mano de obra es más barata y hasta mejor calificada, entonces esta visto de dos formas distintas a Colombia no llegan los negocios tan fácil ósea en Colombia hay que buscarlos mucho en Chile pues un país de tradición nos e si visto muchas veces como uno de los mejor posicionados económicamente y tecnológicamente entonces los demás países confían más en una potencia entre comillas como Chile entonces los proyectos llegan más fácilmente eso es así”. P2</p> <p>“nos fuimos a Panamá, fuimos a Medellín primero a Colombiatex, y allá más o menos vimos los mercados que habían, pues que se pueden abrir fácilmente con la bordadora, después nos fuimos a una feria que se llama Expocomer en Panamá, y allá tratamos pues de mirar y pues ahí empezó a moverse lo del mercado chino entonces</p>
--	--	--

		<p>pues obviamente era muy fácil y allá lo que es bordado y estampado la mano de obra es muy barata, entonces acá se hace un poquito más costoso entonces podíamos sacarle provecho y vinimos con la idea de montar algo complementario a lo de los bordados (...) nosotros manejamos casi todo el mercado, llegamos hasta a marcar esteros, hacíamos bolsas, estos cositos que le ponen a las prendas en cartón que trae el nombre de la marca, que vienen como con los tiquetes, en ABRIL que los cuelgan y dice la marca, eso es con PVC y todo eso lo íbamos aprendiendo”. P4</p> <p>“Todo empezó como por el área de educativa cuando hubo y empezó la idea, empezamos por los colegios pero de ahí algunas rectoras tienen hermanas o son socias de algunas empresas entonces de lo bien que nos fue en los colegios, también fue un fuerte en empresas y hay empezamos a incursionar en la parte organizacional ya con una persona que le gusta bastante la parte organizacional que es especialista en eso y pienso que ha sido como una recomendación que se nos han abiertos las puertas empezamos con lo educativo pero nos salieron las otras 2 por recomendaciones (...) por el trabajo que realice con algunas instituciones educativas la cuales nos recomendaron a otras empresas y pues por la especialización de cada una (...) se nos han abierto las puertas muy fácil sin que lo hayamos planeado es decir no un día dijimos metamos en la organizacional para ver que tal nos va, no, se nos abrieron se dio el espacio y afortunadamente como que los conocimientos estaban entonces hemos logrado incursionar, ahora si sentimos, el algo que tenemos que darle respuesta que nos hace falta profundizar más o estar en algunos diplomados o algo que nos permita a nosotros estar como a la vanguardia de lo que está pasando en este momento, pues porque no lo tenemos, y a pesar de lo que tu leas o investigues igual necesitas ese tipo de estudios. Pero pues dificultad como tal no, creo que DIOS ha sido muy bueno con nosotros y se nos han abierto las puertas muy fáciles, no nos hemos quedado estancadas en ningún escenario (...) hay competencia no tanto como uno la espera y si hay empresas de muchísimo tiempo, hay personas por ejemplo en el área educativa que llevan varios años que tienen muchísimos colegios de prestigio a su favor, también pienso que de ellos aprendemos cuando uno asiste a un taller por decir algo de otra persona, pues uno se da cuenta de que está haciendo lo mismo o simplemente la metodología cambia por que cada persona le coloca su sello, pero creo que estamos enfocados hacia lo mismo, hay gran competencia, hay algunos nombres que son bastante identificados en cada uno de las áreas pero también creo que cuando tu llevas propuestas nuevas se abren las puertas finalmente tu estas dando respuesta a la necesidad de las personas (...) hay muchísima competencia en la parte de la organización, creo que es en la parte donde hay más competencia,</p>
--	--	---

		<p>pero pues bueno como te cuento hemos incursionado por que nos han necesitado y pues no vamos a cerrar la puerta cuando no la han abierto sabiendo que nos ha ido muy bien con otras personas que nos han recomendado”. P5.</p> <p>“En este momento ya es malo, porque desafortunadamente en Colombia nos dejamos deslumbrar por cualquier cosa que nos llegue hace unos años era, el auge era que todas las casas tuvieran alfombra porque como era tan cara, eso era el boom, después hace poner unos tres años atrás cuando empezó a llegar el piso de madera y el laminado y eso mato el mercado de los tapetes, porque además la gente empezó a decir que los tapetes guardan ácaros, y muchas cosas mas pero eso no es así, cuando se dice eso no se conoce el proceso de fabricación del tapete, ya que pasa por muchas cosas muchas maquinas les echan una cantidad de químicos precisamente para que no pasara eso, y la gente se dejo convencer de los que venían a dañar el mercado de los tapetes y lo lograron con los pisos laminados y con los pisos laminados, la madera es un material muy bueno pero es muy caro, y es algo muy elegante para las casas y apartamentos, el tapete es muy bueno rentable pero ahora está muy competido por esos dos nuevos productos, porque ahora si se están dando cuenta los apartamentos los venden con tapete en las habitaciones y lo demás con piso laminado, cuando ante era todo en tapete y lo único que vendían sin tapete eran los baños, los tapetes, y las cocinas y de pronto los patios cuando venían con patio. (...) El sector de la cafetería es un sector competitivo toda la vida ha sido competido, pero ahí es donde yo entro con la atención si tu llegas y es común si a mí me atiende mal me voy puede que me vendan la cosa más horrible del mundo, pero si a mí me atienden bien yo me quedo es más hasta repito, pero si a mí me atienden mal me voy, además cafeterías uno encuentra en todo lado, y la diferencia la hace el servicio los productos”. P6.</p>
Habilidades		<p>“En nuestro caso somos tres socios y desde siempre hemos establecido cuales son las fortalezas y debilidades de cada uno, y así mismo las hemos explotado, entonces, aunque todos estamos pendientes de todo lo que pasa en la empresa, cada uno tiene ciertas responsabilidades directas y eso nos ha funcionado muy bien (...) Pues mi aporte para la empresa siempre ha sido el compromiso, la seguridad, responsabilidad, el tener una buena comunicación, liderazgo, aunque mis dos socios también cuenta con esto, pero en cuanto a lo administrativo yo asumí la responsabilidad. También considero que la fortaleza y las ganas de no desfallecer cuando se han presentado malos momentos (...) Eso ya fue durante el crecimiento profesional, por que digamos que en la etapa como estudiante por lo menos en el área de la arquitectura, uno nunca aprende como se</p>

		<p>gerencia, como se manejan las finanzas de un proyecto o como se hace la parte comercial del acercamiento al cliente, entonces todas esas habilidades se han ido desarrollando y fortaleciendo en el ejercicio profesional más que en la academia” “Oportunidades hay miles, lo que hay que hacer en la vida es no tener miedo y muchas veces no todas las personas pueden ser empresarios, si así fuera no habría empleados para la empresa, entonces. Yo creo que siempre hay dos perfiles, el que puede ser empresario y el que no, muchas veces hay gente que trata de formar una empresa pero no quiere asumir todos los riesgos que se deben asumir, como empresario uno trabaja mil veces más que lo que trabajan los empleados y existen muchas cosas importantes para los jóvenes, ya si no tienen las ganas y la capacidad de trabajar muy fuerte y de sacrificar muchísimas cosas en la vida por estar trabajando, las oportunidades para los empresarios siempre están ahí, o sea siempre hay ideas que a alguien le van a servir y algún servicio que la gente va a necesitar y si no simplemente hay que buscar un nicho y proveer el servicio”. P1</p> <p>“No me considero una persona muy carismática, pero igual yo creo que como mi forma de entrar y de vender los proyectos porque básicamente, demostrara que tu sabes de algo te ayuda, si vender tu proyecto tu servicio, yo creo que eso me ayudo y segundo creo que soy un poco analítico y como que mis conceptos son a veces muy certeros, o si estoy equivocado de todas maneras me creen, entonces digamos que desde ese punto de vista no sé si sean cualidades pero si me han ayudado a ese tipo de cosas (...) básicamente, manejar gente, porque cuando yo era empelado igual tenia gente a cargo pero no es lo mismo si, ósea tú tienes una gente a cargo para el desarrollo del proyecto y tu le exiges de lo que es el trabajo pero no lo administrad no le pagas, no lo contratas no lo entrevistas ves entonces manejo de personal, eso lo he recogido de ahí, que más nos e básicamente lo que tiene que ver con el corte del trabajo nuestro el servicio, como atender un cliente como hablarle, como exponerle una idea ese tipo de cosas creo que las he cogido mas por la experiencia que he tenido que por otra cosa (...)”P2</p> <p>“Ahí descubrí tres talentos que yo tenía que estaban ligados, el primero era que yo tenía una capacidad de enseñar cosas, porque eso soy yo, el segundo tengo una habilidad increíble de aprender cosas que no se cómo las aprendo y eso quiere decir que yo cuando pequeño aprendí idiomas porque alguien hablaba inglés al lado de mi casa y lo prendí como si fuera mi lengua materna, y después lo perfeccioné obviamente pero lo aprendí, y el tercero era que yo podía hacer que la gente me creyera, esas tres cositas fue lo primero que yo aprendí, ahí dije como salgo, sencillo conozco unas personas que necesitan traducciones, las llame y de hacer esas traducciones me</p>
--	--	---

		<p>quede allá hice todo eso, y ahí fue cuando dije si yo puedo hacer algo no tengo nada que vender claro pero tengo todo me vendo todo soy yo. Entonces ahí empezó mi proceso de que es emprendimiento, que es llevar un pensamiento a la acción, pero que es llevar un pensamiento a la acción, es un pensamiento que sale y surge únicamente de mí, soy yo en este momento y aquí nada mas soy yo un talento un regalo de algo que me dio que no quiero saber que es no me interesa saber si es Dios si es Jesús, simplemente es un talento que yo tengo. Y que hoy lo uso todos los días para lograr, sueños, metas objetivos, proyectos de vida, cosas que uno planea sí o no, y he vivido el emprendimiento y para llegar al momento de enseñarlo como siempre me he dedicado a enseñar emprendimiento y muchas cosas más, pero pues digamos que se basa en emprendimiento, pues digamos que yo lo hago por el método que me sirvió a mí que fue cree en tus talentos pero también deja de creer en tanta basura que tienes en la cabeza, como las coyunturas, que es que no hay dinero que es imposible que es que la vida es esto, que es muy pequeño que no tengo experiencia, que tal y que tal, entonces también entendí que además de yo decidí que eso es basura mental, y que hay que botarla y hay que creer en lo que haces y hay que entender que no hay control, que la vida no tienen control, que yo solamente me levanto y pudo trabajar con lo que hay”. P3.1</p> <p>“yo le contesto esta pregunta con el amor más grande de este mundo, Hugo es el centrado el que nos coordina, quédense ahí, no vamos a pelear que no se que (...) la habilidad de David de enseñar que puede hacerlo sin ninguna herramienta, a los más arcaico sin luz sin un papel y lo hizo excelente y dio lo mejor de sí y Nico está loco igual que todos, pero tiene una capacidad muy chévere yo veo este papel y digo chévere el papel es blanco y tiene rayitas y ya mientras que Nico dice no y el papel se puede transformar así y así y porque se puede (...) lo que aportó es algo muy sencillo pero que genera valor yo los consiento en la última reunión casi me hacen llorar cuando decían que soy el corazón y la que los centra, es que son más divinos, es que yo soy el corazoncito porque aparte de eso, lo único que yo tengo es un sueño no tengo el apoyo de nadie, el apoyo me lo doy yo (...) nosotros hablamos de resultados significados positivos, positivos para ti, porque generan crecimiento, porque te generan felicidad porque te generan cosquillitas porque te generan pasión porque te generan entusiasmo trabajo en tu verraquera, y significativos porque generan desarrollo innovación, crecimiento para la sociedad. Hablando de eso es un sueño es algo un poquito loco igual, pero imaginar que hace rato estábamos dándonos duro con el ejército y la guerrilla y los paramilitares para matarnos y nadie se quiere echar pa atrás quien va a ganar el que tenga más poder sencillo, pero que tal si cogiésemos en este momento las familias que no están echando</p>
--	--	--

		<p>bala pero que tiene un hijo echando bala como un guerrillero un para, hasta inclusive un militar, y solo con la familia de es apersona, la persona en si no nos interesa y le enseñamos a crear su proyecto y le enseñamos a crear empresa, te imaginas que pensara esa persona que está echando bala pensara que yo hacheando bala por quinientos mil pesos y con eso me voy con mi familia por otro precio, por eso me gusta el emprendimiento porque con él se puede salir para otro lado”. P3.2</p> <p>“yo creo que a veces el mal genio porque pues tratar con gente no es fácil y pues saber que uno tienen el error porque uno piensa que porque salió de una universidad y ahí no yo soy mejor que cualquier y no, y por lo menos el trato con la gente interna también es difícil porque no es bueno ser tan buena jefe como tan buena gente, ser tan permisivo ni tampoco ser tan drástica eso no es bueno los extremos no son buenos, entonces a veces para que uno a uno le pasaban muchas cosas pues con ellos, a veces si podían estar enfermos pero a veces ni se reportaban y aparecían, pues son cosas que uno dice que de verdad le sacan a uno la piedra, porque yo siempre he sido como noblecita entonces yo creo que ya ese genio se le sale a uno y no aguanta, por muchas cosas (...) Yo creo que una mezcla de las dos porque igual en la parte académica uno hace las cosas con responsabilidad pero digamos nadie depende de eso, pero ya en la vida laboral cuando uno es empleado o cuando uno es jefe uno sabe que de todas formas como que de uno depende mucha gente, por ejemplo si yo tengo un empleado que tienen dos hijos yo se que esa persona no depende solamente de mí depende de mí tanto ella como la familia que ella tiene, entonces uno genera como ese afana de Dios mío acá nos toca sacarle jugo porque acá dependemos todos, y pues uno siendo empleado pues si no trabajo bien pues esto se va a pique y se acaba la empresa”. P4</p> <p>“Uno, pienso que y creo que es la mayor habilidad el hecho de que seamos personas empáticas, de que sintamos la necesidad del otro, cuando recibimos una formación en ciencia humana te apartan a veces mucho de que te involucres con las personas y pienso que también es algo ético, pero cuando tu logras ver la necesidad del otro, como la otra persona te la está brindando creo que captas más el mensaje y así mismo puedes desarrollar ciertas propuestas para poder atacar esa necesidad, entonces pienso que tenemos habilidades comunicativas, argumentativas, propositivas, creo que estamos muy bien en la parte propositiva creo que proponemos cosas nuevas para una nueva generación finalmente, a nivel de colegios nos ha ido bien por eso porque no llevamos el mismo o las mismas cosas, tal vez la misma temática pero con diferente metodología y eso nos ha abierto puertas, el hecho de que con diferentes estrategias, pedagógicas o</p>
--	--	--

		<p>metodología los padres de familia se incluyan en las escuelas de padres tenemos una menor deserción, que los estudiantes puedan cambiar muchas más cosas es importante. Pienso que también lo logramos a nivel de las propuestas que hemos realizado (...) La práctica, tu aprendes y para nosotros es un reto cada caso que sale a diario, es un reto la propuesta que se tiene que presentar cuando no tienes el conocimiento suficiente, es un reto cuando se abren puertas grandes y tienes que prepararte para poder responder hacia esas necesidades (...) igual hay cosas con las que finalmente viene tu personalidad, el hecho de que tengas buenas relaciones interpersonales, te hace un mejor interlocutor, eso favorece mucho cuando haces parte de un campo como la clínica, el hecho que tengas la seguridad de lo que vas a hacer, es algo que también viene con tu personalidad entonces pienso que hay habilidades personales que ya tienes incluso desde que ya está estudiando, pero pienso que a nivel de cuando tu está haciendo pregrado también se fortalece algunos que no tenías y cuando estas en la práctica pues se fortalecen”. P5.</p> <p>“A mí se me despertó mucho la habilidad de las ventas, yo nunca me había dado cuenta que era tan buen vendedor, ósea yo soy buen vendedor en el momento en el que el cliente me llega a mi soy de los que no lo dejo ir, ya si se me va es porque el cliente no iba a comprar, me saco la habilidad de poder interactuar con una persona y hacerle dar cuenta que lo que yo hacia lo hacía bien y quedaba bonito, si independientemente de lo que estuviera vendiendo fuera un tapete o una empanada, pero que era algo bueno algo que le iba a durar algo que no le iba a hacer daño que yo hacía con mis propias manos. Yo pienso que todas las habilidades se me despertaron porque cuando uno es joven y está en la u solo piensa en la rumba en lo que está estudiando pero uno no se da cuenta que tipo de habilidades tiene (...) yo vendo un hueco con puntilla y le encimo la apertura, esas habilidades me sirvieron mucho porque ahora en el trabajo actual que estoy de contratación que es del manejo del cliente, manejo del cliente interno y externo eso que hice en ese tiempo en esos entonces me sirvió mucho para lo que estoy haciendo en mi vida actual”. “Yo pienso que una persona y de pronto a nosotros nos faltó cuando dábamos esas charlas de motivación, de pronto nos faltó meter mucho a los chinos de ahora, porque, bueno claro que ahora un muchacho nos e le va a meter a una charla de motivación de una hora o dos horas, a escucharlo hablar a uno de energía, de emprendimiento, de ganas de salir adelante, ahora son muy pocos los que lo hacen, yo pienso que los jóvenes de ahora tienen que poner los pies en la tierra, porque deben pensar que no solamente están ganando plata para rumbear para comprar ropa para tener las mejores lociones el carro, la plata para invitar a la novia al mejor sitio yo pienso que tienen que empezar a pensar en el ahorro y en el que van a</p>
--	--	--

		<p>hacer más adelante. Porque es que uno en este país es productivo hasta los 35 años, después de los 35 años a uno ya no le dan trabajo entonces uno tiene que pensar en lo de uno a no ser que se esté en una empresa donde pueda durar los años de los años”. P6</p>
Impactos	A nivel personal	<p>Yo soy una persona que estoy consciente que hay que trabajar, que no hay que desfallecer en lo que uno quiere en la vida y que si uno se plantea unas metas hay que trabajar fuerte por ellas hasta cumplirlas. Un trabajador y trato de ser la mejor persona posible con todo el equipo de trabajo con los empleados, con los contratistas, los clientes, siempre tener unas buenas relaciones interpersonales porque eso también influye en el éxito del trabajo (...) Es una satisfacción personal muy grande, es una satisfacción profesional porque mucha gente estudia en una universidad y no puede ejercer su carrera, ni nada, para nosotros ha sido muy importante ejercer nuestra profesión, ser reconocidos en el medio y tener un buen nombre en el medio ha sido súper importante, y la satisfacción personal de poder uno generar empleo, hacer proyectos que son reconocidos, esas han sido como las satisfacciones (...) Yo he trabajado toda mi vida, yo desde que estaba en el colegio yo siempre he trabajado y he sabido que el éxito en la vida se obtiene es trabajando, trabajando, a parte d si uno gana o pierde plata, hay que ser constante, hay que trabajar y lucharlo. Ese ha sido mi concepto siempre sobre el trabajo (...) El trabajo para mi ahora significa mayor responsabilidad y por esa razón mayor trabajo, pues cuando uno es empleado solo responde por lo que le toca y ya, pero al tener una empresa a tu cargo y más una empresa de arquitectura, tú tienes que estar pendiente de lo planos, que si el diseño quedo bien, que si el contratista cumplió con lo que debía hacer, que los muebles, que el carpintero y además estar pendiente de los gastos, entonces la experiencia de ser empleado y ser empleador si es totalmente diferente pues se necesita de mucha responsabilidad para asumir las cosas que se viene tanto lo bueno como lo malo. Yo hay días en que no puedo casi ni compartir con mi familia porque no tengo tiempo, a veces trabajo hasta los fines de semana, esos beneficios si los tiene un empleado (...) Totalmente, digamos que si por algún motivo mi empresa llegara a fracasar, en ese momento tendré que cambiar el norte, tendré que cambiar el rumbo, generar otro negocio, pero siempre con la conciencia de empresario, para mi sería muy difícil llegar a ser empleado, después de la experiencia que he tenido como empresario”. P1</p> <p>“Yo creo que la verdad es que, yo he notado muchísimos cambios en mi porque la verdad soy muy autocritico creo que soy una persona si bien no totalmente madura si mucho más madura que cuando en el momento de haberme ido por lo menos de Colombia, con mucho más conocimiento a lo mejor más experiencia, ósea, yo me siento una</p>

		<p>persona completamente diferente me siento muy realizado desde el punto de vista como empresarial por decirlo así porque por lo menos ya me arriesgue llevo dos años dependiendo de mi de mi empresa, y bueno para mí eso es muy importante nos e si mucha gente logre hacer lo que yo he logrado no es mucho pero igual es importante para mí por lo menos, y bueno no sé que estoy más viejo si porque ya me han pasado los años, que tristeza pero no igual desde otros puntos de vista a lo mejor social soy una persona mucho mas social con mas relaciones conozco más gente no el mismo tipo de gente que conocía antes ósea no son los mismos amigos de la universidad son gente que tiene otro tipo de objetivos, a lo mejor gente más aburrída a lo mejor gente más alegre, pero si un ser social totalmente diferente porque antes era menos sociable más tímido pero ya creo que no tanto (...)</p> <p>Para mi vida en lo personal un sacrificio porque digamos que a esa de que no se vive mejor, si hay que restringirse muchas cosas porque hay que anteponer a las personas que están dependiendo de ti, pues obviamente antes que tu porque si hay que pagar salario obviamente se le paga primero a ellos que a ti, a los muchachos (...) Entonces es complicado desde el punto de vista de obligación, ósea uno se vuelve más responsable, y básicamente el haber emprendido en Chile es una forma como más de restricción para mi porque yo no me puedo venir a Colombia así de buenas a primeras y decir bueno me voy a trabajar a Colombia porque el negocio lo tengo allá n porque a pasar de que allá hay una sucursal el negocio fuerte se mueve en Chile entonces hasta que yo no pueda consolidar algo crear algo mas solido solvente acá entonces tampoco puedo hacer eso (...) Lo habría podido hacer igual acá, sí, yo creo que sí, lo que pasa es que el riesgo lo sentía más acá que allá, porque aquí igual la inversión es alta, pero la diferencia es que tu acá la plata se te hace poca, en Chile digamos que los gastos igual son más altos pero tu recibes cierta plata de mas, entonces es más fácil hacer una inversión donde la palta se ve más entonces digamos que desde ese punto de vista haberme ido a Chile y tener ciertas facilidades en cuanto a créditos en cuanto al mismo estatus profesional porque acá tu como ingeniero eres uno más en Chile son muy pocos los ingenieros que hay, porque allá la educación es muy cara entonces la gente se orienta mas a estudiar técnicas, tecnologías, a estudiar carreras intermedias, de corta duración no hacer una inversión más larga, entonces tu como ingeniero como profesional estas mucho mejor, posicionado ahí ósea te ven con otra cara con otros ojos, es otro estatus porque aquí igual ingenieros hay muchos entonces son te trata como uno esperaría entonces si ayuda, si ayuda (...) yo siempre lo vi como una necesidad para poder lograr objetivos personales, desde tener un carro hasta salir a tomarse algo una cerveza compartir con la familia, igual es una necesidad porque es una fuente de ingreso, lo veía complicado desde mi punto de vista porque era una restricción, en todo sentido a lo que quería hacer</p>
--	--	--

		<p>como desarrollo personal ósea yo nunca estuve de acuerdo con los horarios de oficina de hecho acá en Colombia son sobreexplotadores entonces hay horarios (...) Si claro estando trabajando en banco BBVA en telefónica en todo lado yo siempre entraba a las 9 de la mañana y nunca sabía a qué hora terminaba ósea 10, 11 o 12 de la noche fácilmente, y pues tú ves que tu trabajas pero el enriquecimiento es para la empresa en la que tú trabajas porque tu siempre vas a ganar lo mismo, a lo mejor un día un ascenso pero tú estás compitiendo con otros veinte que estando detrás del mismo jefe, entonces es complejo, el crecimiento está limitado, y tú ya sabe cuál va a ser tu crecimiento, a lo amas vas a llegar a gerenciarle la empresa a otra persona, a un dueño de empresa, pero como empresario el crecimiento te lo das tú y pues obviamente tú mercado, como tú hagas las cosas, entonces para mí era mucho más interesante trabajar como independiente como lo hago ahora porque aunque corro más riesgo sé que mi destino no está limitado a lo que quiera mi jefe o a lo que quiera el dueño de la empresa (...) Mis mayores logros yo creo que el crecimiento mismo de la empresa en un principio nosotros éramos cinco personas que trabajamos los mismos socios luego pasamos a ser ocho personas luego el crecimiento se limito un poco luego nos expandimos con esta nueva empresa y llegamos a ser treinta y seis personas más ahora los que tenemos en Colombia entonces digamos que mi mayor logro ha asido eso es dos años de trabajo esfuerzo llegar a tener una planta pues no digo que sea la súper plata pero tenemos bastante gente, se les puede pagar por lo menos la facturación se ha mantenido, y básicamente eso y que me ha dado la oportunidad de crecer personalmente y profesionalmente con la experiencia y con el estudio igual (...) No la verdad es que yo lo intento desligar mucho, porque no me gustaría depender de mi proyecto porque todos los proyectos tienen un ciclo común nacen, crecen, se reproducen y mueren, si es que se reproduce, entonces yo la verdad no quisiera que mi ciclo de vida fuera el mismo del proyecto, ósea no quiero estar limitado a eso de hecho busco otro tipo de proyectos otro tipo de emprendimientos soy muy inquieto en ese sentido me gusta escuchar ideas de otros amigos que quieren hacer cosas, de hecho ni siquiera en el mismo mercado cosas que ni siquiera tienen que ver conmigo o con mi carrera pero si lo vemos desde el punto de vista de emprendimiento yo creo que si a mí me gustaría ser emprendedor toda la vida y llegar a hacer un empresario importante y no depender de otras cosas”. P2</p> <p>“Yo soy espero, que me lo entiendan, este INSTANTE, si no lo hacen, no importa quién soy, yo en este instante, el instante, solo el instante, aquí soy yo en este momento, lo que fui el pasado lo que será no tengo ni idea solo puedo estar acá, por lo tanto la pregunta es sencilla quien soy yo soy esto, este momento (...) lo que he logrado</p>
--	--	---

	<p>sigue siendo este momento (...) quitarme la basura de la cabeza, es saber que aunque tengo uno que otro problema pueda llevar una vida sana rica, levantarme con todos los rollos porque la vida es paradójica pero levantarme y decirme hoy tengo que hacer esto y tengo que gozámela, no es haber hecho la empresa eso es solo un pedazo, una meta es el medio como he llagado a muchas cosas, pero actualmente mi mayormente en la vida es poder estar calmado conmigo, y eso me ha gustado mucho porque me ha gustado me he sentido bien y no me ha costado tanto, no quiero cambiarlo ese es mi gran logro (...) Claro igual que del mío depende SMART y todo depende de este instante porque es que SMART lo hago hoy, y vuelvo al punto como hoy soy yo en este ínstate mi futuro es hoy, yo tengo un punto de partida no creo en el futuro no porque no lo crea sino porque mañana habrá otro día y será hoy también, no pienso en el futuro como algo tenaz de hecho intento no preocuparme ya no me peleo con ellos, es más como hoy me levante y con todo esto y tengo que ser esto en este momento porque solamente tengo esto, es una postura rara sé que no es fácil comprenderlo y eso lo he aprendido mucho por esa crisis que tuve para mí fue muy fuerte porque fue como una revelación porque fue como oi8ga vea usted esta osando en el pasado y en el futuro y no en el ahorita. Y eso hace que el momento que uno vive no se lo goce, por ejemplo yo estaba rumbeando, y uno ve una niña y se pone a pensar que si será que esta niña mañana se cuadra conmigo entonces dije no venga en este momentos la niña me interesa porque no bailo y ya nos e que va a pasar mañana pero más bien la enamoro acá hoy, algo así es lo que yo pienso ahorita, por eso es que yo quiero mucho esta empresa quiero mucho mi vida ahorita porque me llevo a este estado como de calma que sigue siendo de mucha guerra porque sigo luchando pero ya no peleo ya lo que hago es que simplemente estoy, raro yo sé que es raro (...) Pienso que tiene que empezar un proceso y que el proceso es necesario y tiene que aprender a usarlo y que más que pensar en los jóvenes pienso en que los están formado, pienso en que los que los están formando no están cómodos haciéndolo están enseñándolos es a bloquearlos, estoy aprendiendo una cosa que los profesores colombianos de las universidades, alguien dijo ve esos son unos fracasados que nunca lograron nada y son los que enseñan en las universidades, a mi me dolió mucho esta conclusión porque a pesar de que eso pueda ser cierto es feo porque una persona que hace eso está enseñando al otro a fracasar también y le dice vea no se puede y ya y está bloqueado y existimos otros que pensamos que no es así, que nos espera sea un fracaso, pero entonces ambos e del mundo como en este instante no ha aprendido esto, el mundo no está preparado para esto, entonces que pienso que por favor no hagan coas a esto porque los bloquean un profesor tiene que convencer tiene que pelearle si quienes pelear peleen lo primero que se debe</p>
--	---

		<p>hacer para emprender el pelear y después prendera que no hay que pelear pero por lo menos comience ya (...)El proyecto para nosotros es una forma de trabajo lo que pasa es que, que he replanteado por forma de trabajo, que el trabajo no tiene que ser de 7 y que tiene que ser aburrido, mamón y que tiene que ser simplemente para conseguir dinero, tiene que favorecer encontrar dinero si y esas cosas como felicidad crecimiento conocimientos pasión, amigos sueños posturas filosóficas personales, interacción nuevos retos, nuevos proyectos goce todo (...) es que yo trabajo igual, pero lo que yo creo es que si me empleo mañana en otra cosa y dejo atrás esto porque se cae que puede pasar no hay ningún rollo con eso es que si yo me dedico a trabajar en un lugar haré exactamente lo mismo que quiero hacer buscar la forma en que ese trabajo me apasione me gusta me permita hacer parte me permita sacar mis pasiones mi arte y así igual que quedarme de ocho a cinco si u igual acá lo hago pero en ese horario tendré que hacer todo eso”. P3.1</p> <p>“Una persona totalmente diferente porque yo siempre fui como dicen hija de papi y mami, entonces a mi todo me lo dieron yo estudié de día, ósea yo trabajaba fines de semana y todo pero esos trabajos eran para mis gustos, que tu jean de marca, son cosas que uno caprichos pero en este momento estoy totalmente sola y yo sé que si no consigo cliente son tengo para darme un lujo, entonces hoy creo que me ha madurado totalmente y ya no soy como esa niña caprichosa de papi y mami que solamente abría la boca para que el dieran un jean, para que le dieran una blusa, si son cosas que uno dice miércoles, porque uno sabe que cuesta conseguir la plata y yo la derroche (...) la independencia, que me he hecho más carrera profesional en estos dos últimos años que todo lo que yo llevo estudiando ya meterme en el cuanto venga compre vaya venda todo eso es como mas profesional, más laboral ósea la práctica es más, no es tan teórico sino como ya saber las cosas, mas practico más fructífero, porque tú en los libros ves no es que si pasa X esta es la solución pero es que todos los problemas no están en los libros y todos los problemas ni todas la finanzas están en los libros, como solucionarlos tampoco, entonces es ir cogiendo como cosa por cosa e ira aprendiendo de ella e ir solucionando. (...) Si nunca tuve esa, como esa visión, por lo mismo que la sociedad le inculca a uno que no hay plata es que es muy difícil, que empezar solo, de que son cosas que como sociedad lo chiven a uno de que uno no puede y pues por lo que en ese momento uno no sabe si es bueno si es malo o para que, es más uno sale de bachillerato y no sabe qué hacer, por ejemplo yo quería estudiar comunicación social, después me gusto la administración, pues uno empieza a buscar que se ve en cada carrera y me gusto la carrera yo estudie en la Tadeo primero, yo estudie dos semestres primero en al Tadeo y me gusto el pensum el de administración y yo veía que no</p>
--	--	--

		<p>solo estaba aprendiendo como administrar en la parte gerencial, sino que puedes manejar la logística, la parte productiva, la parte administrativa, financiera, esos son campos que uno en ese momento no los conoce ni sabe cuál te va a gustar mas, pero dentro de la carrear a uno si va a dar se cuenta que de pronto si, digamos yo nunca me imagine vendiendo pero lo que más me ha gustado es el mercadeo y las ventas, y pues uno mal que bien por su producto vende, entonces son cosas que uno dice, pues por eso me gusto porque empezó a abrir otros campos y como que uno experimenta otras cosas, mientras que otra carrera como comunicación yo solo me enfocaba a periodismo pero pues así se dieron las cosas (...) no pues es la base de la sociedad totalmente por más que uno diga que no, la plata no lo es todo, aunque la plata no lo es todo pero si es saber que con eso estas ayudando a la persona que te ayuda a trabajar, es saber que uno le está aportando a alguien, es muy motivante cuando ves a alguien que te dice oye esa camiseta yo al estampe, entonces son cosas que uno dice wow, eso es bueno porque uno dice que aporta a la sociedad siendo presidente pero no por pequeño que sea un trabajo aporta y le sirve a uno eso me parece. El trabajo tiene valor fuera de lo económico, es saber que todo los días uno se levanta a hacer algo por alguien más, por más que no sea pues uno sabe que uno cobra, pero pues uno lo ayuda porque pues esa persona también pueda vender su prenda, entonces los clientes también necesitan el trabajo de uno, ellos me pueden pagar a mi mil o dos mil pesos por una camiseta pero ellos allá a fuera la venden a diez mil y ya están ganando y se están ayudando no solo a ellos sino a su familia, son cosas que hacen que uno vea el trabajo diferente no solo como me toca ir a trabajar porque no tengo plata sino que verlo por otro lado. (...) Yo definitivamente no volvería a hacer una sociedad, no porque a pesar de que con las dos personas con las que yo la hice éramos amigos y pues somos amigos y todo uno no siempre o las ideas no siempre van a ser las mismas, que las de uno y no siempre van a tener el mismo enfoque entonces siempre van a haber encontrones porque por ejemplo lo del trabajo cada uno recibía trabajo y después tome que Diana vera como sacar todo, entonces son cosas que no costaba nada decir oye es que voy a recibir tanto trabajo son cosas difíciles pero si no hay trabajo y uno recibe si pero es que son además es que ellos recibían trabajo y el tiempo de entrega al otro día, y uno hey pero espere que tengo que entregar otra cosa también, solo cosas que se puede prevenir pero son cosas choques personales que no me gustaría volver a afrontar, porque en si uno prefiere como estar metidito en su cuento como saber qué es lo que tiene como lo tiene y así saber cuando tiene que entregarlo y ya, saber y tener el dominio de todo, es más fácil (...) yo recomendaría estar solo y pedir ayuda mas de personas experimentadas en el negocio, y como ideas ir a seminarios, algo así, y más solo porque de todas formas uno se</p>
--	--	--

		<p>tiene que enfrentar a muchas cosas y es mejor enfrentarse uno con sus armas, y no enfrentarse uno con las armas de los demás, porque quizá esas armas no son buenas para uno, eso me parece que es mejor así. (...)Yo creo que es el mejor panorama, porque las empresas grandes, viejitas digámoslo así, se dan por vencidas muy fácil entonces lo que están haciendo es liquidando, y ya, no funcionó cerremos, en cambio creo que los jóvenes tenemos una visión diferente, son como más imposible que no salga, y uno lo que hace es que si no sale por este lado entonces hagámoslo por el otro, pero es muy difícil derrotar a alguien joven porque tienen la mente mas emprendedora, mas despierta y aunque la inexperiencia si afecta yo creo que nadie mientras unos se mueva en el mercado, esa inexperiencia cada vez va a ser menor se va a reducir totalmente porque uno va conociendo y se va metiendo y uno como pueda se va empapando por medios educativos o como se a uno lo hace, creo que es bueno es una expectativa muy grande además porque las empresas en este momento si las cosas van medio mal, cierra. Y entonces es buscar esos mercados que ellos cierran y abrirlos de nuevo”. P4</p> <p>“Súper Sandra, no, sigue siendo Sandra, pienso que con más humildad porque cuando tu empiezas a formas una empresa, te das cuenta de que las empresas que son grandes algún día comenzaron como tú, un día tuvieron que renunciar a muchas cosas, un día tuvieron que hacer un esfuerzo grandísimo a nivel de familia, a nivel de tiempo, a nivel financiero, por eso pienso que es una Sandra más humilde en el reconocimiento de las labores de los demás, una Sandra más constante, más exigente consigo misma, con las cosas que realiza y sobre todo dando algo firme para que en el área personal seamos mejores, pues realmente no necesitamos más empresarios, como menos papás o menos esposos, no, necesitamos más empresarios pero que su experiencia también los ayude a crecer como seres humanos no solo a nivel económico, pienso que las empresas o el emprendimiento no puede ir hacia eso porque entonces nos estamos matando nosotros mismos, el área el ser humano no puede ser solo financiera. (...) Para mí el éxito no tiene que ver solo con el éxito de una empresa, para mi tiene que ver con el éxito en todos los ámbitos de la vida de uno, y mi futuro tendría que ver con la empresa en un área, es un área que es a nivel laborar pero que realmente mi vida gira entorno a muchas más áreas y el hecho de que a “Renuevos” le vaya bien, pues si tiene que ver con mi familia y todo el resto de mi vida va a estar muy bien, pero el hecho de que le vaya mal no puede distorsionar el seguir soñando o seguir comparándome o seguir en función del resto de áreas de mi vida, yo creo que cuando le damos la importancia sobre importancia por decirlo así, a una de las áreas estamos fallando, porque de ahí dependemos demasiado de una de ellas y por eso existen tantas</p>
--	--	--

		<p>frustraciones y a nivel psicológico le va a generar daño, entonces por eso yo creo que cuando yo llamo éxito es a nivel de todas las áreas de mi vida y mi mayor éxito es a nivel personal con mi familia, creo que es la mayor empresa que yo tengo y de ahí para allá creo que las cosas son añadidas, una de esa es “renuevos” si, y si tiene que ver mi futuro si, tiene que ver mucho, voy a viajar más, voy a conocer mucha más gente voy a poder a nivel profesional avanzar mucho más, si tendría que ver en mi futuro pero no sería quien dirigiria mi futuro (...) para mi es la realización de un sueño, pienso que crezco todos los días, en todas las áreas de mi vida a partir de este proyecto, crezco como mamá, como profesional tremendamente a diario, crezco como esposa y crezco como persona que a diario resuelve problemas de otras personas. Es un crecimiento total (...) Es una responsabilidad total, el hecho de que tu tengas o no empresa, el hecho de que ya seas profesional y un día... incluso recordábamos hace poco, que un día obtuvimos un compromiso ante DIOS y la patria, y así creo que lo hacen todas la carreras pienso que es un compromiso desde el momento en q ut empiezas a estudiar una ciencia humana, sobre todo human, entonces no importa en donde te encuentres si tienes tu empresa o eres empleado tienes que dar lo mejor de sí mismo por q eso es algo ético y es tu persona como tal, es tu sello, así no seas profesional, incluso las personas que son técnicas, que están estudiando en un colegio tienen su propio sello, y las cosas hay que hacerlas con excelencia y de la manera en que ti te gustaría recibirlo”. “Pues depende del Presidente que llegue, hay muy buenas propuestas en cuanto a los presidentes con respecto a eso y pienso que también dependería mucho el proyecto que traiga el nuevo presidente. Sin embargo pienso que la feria de jóvenes empresarios de alguna manera es una aproximación para muchos jóvenes que vana a la feria, yo nunca había estado en una y vi muchísimos colegios entonces son personitas que desde 7° u 8°, empiezan a ver que no es solo un sueño para las personas que tienen una estabilidad económica, sino para aquellos que nunca la tuvieron, pero que tienen un sueño y a partir de ese sueño empezaron a realizar varias labores para conseguirla, creo que es una gran oportunidad, a través de la misma feria, pero también pienso que hay mucho colegios que están dispersos con respecto a esa información y sé que también existen mucho colegios que les están dando muchas herramientas para esto, entonces hay clase, o cátedras, o diferentes espacios que les permite este emprendimiento a los chicos y me parece excelente antes no se veía eso, pero también creo que cada vez se crean más empresas y a nivel de crisis es mayo, porque estamos hablando de mayor competencia y que viene personas del exterior incluso mejor preparadas con más conocimientos, que otros no tenemos, es que nivel de exigencia, el sello que se hace aquí contra el resto tiene que ser aun más grande”.P5</p>
--	--	---

		<p>“Yo no lo quiero (el trabajo estable), aunque es bueno porque uno gana, pero yo le estoy dando plata a una persona que tuvo el emprendimiento de montar un negocio como lo es una temporal, y lo estoy lucrando a él, sí que me gano un sueldo y le doy gracias a dios porque lo tengo, pero es que no me estoy lucrando yo con la totalidad de los ingresos; estoy lucrando a otra persona (...) hay un proyecto que si me sirvió mucho pero que yo no lo hablo y es que yo vendí ropa de todo desde zapatos hasta ropa interior para mujer, y yo vendía eso, dicen que un hombre no debería vender ropa para dama, porque supuestamente las mujeres no compran, pero eso es una gran mentira, porque a mí me fue muy bien, esto me llevo a muchas cosas, mi cafetería, lo de los tapetes, y me lleno de muchas alegrías y puedo decir que ahorita en este momento son tristezas (...) al preguntarle por quien es ahora, el participante después de quedar en silencio pidió que la grabación fuera cancelada, debido a que en este momento reconoce que ha mantenido un sentimiento de frustración continuo dado que la experiencia de no éxito se ha repetido constantemente en su vida laboral pero también en su vida personal”.</p> <p>P6</p>
--	--	---