

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA			
	Documento	Código	Fecha	Revisión
FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO	F-AC-DBL-007	10-04-2012	A	
Dependencia	Aprobado		Pág.	
DIVISIÓN DE BIBLIOTECA	SUBDIRECTOR ACADÉMICO		1(78)	

RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	YESICA FRANCO BALLESTEROS MERLIS PATRICIA SANTIAGO MARTINEZ		
FACULTAD	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS		
PLAN DE ESTUDIOS	ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
DIRECTOR	ADRIANA MOSQUERA CARRASCAL		
TITULO DE LA TESIS	CARACTERIZACION DEL ESPIRITU EMPRENDEDOR DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR PRODUCTIVO DE OCAÑA NORTE DE SANTANDER, CON EL PROPOSITO DE CONOCER LOS ATRIBUTOS PRESENTES QUE LOS CONSOLIDAN COMO EMPRENDEDORES		
RESUMEN (70 palabras aproximadamente)			
<p>PARA LA CARACTERIZACION DEL ESPIRITU EMPRENDEDOR EN LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR PRODUCTIVO DE OCAÑA NORTE DE SANTANDER, CON EL PROPOSITO DE CONOCER LOS ATRIBUTOS PRESENTES QUE LOS CONSOLIDAN COMO EMPRENDEDORES, SE DESARROLLARON OBJETIVOS ESPECIFICOS QUE TIENEN QUE VER CON LA FORMACION DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR PRODUCTIVO, CON EL FIN DE IDENTIFICAR LA RELEVANCIA DEL PERFIL PROFESIONAL Y SU INFLUENCIA EN EL EMPRENDIMIENTO, SE DETERMINO LAS COMPETENCIAS PERSONALES.</p>			
CARACTERISTICAS			
PAGINAS: 78	PLANOS: 0	ILUSTRACIONES: 0	CD-ROM: 1



Vía Acolsure, Sede el Algodonal, Ocaña, Colombia - Código postal: 546552
 Línea gratuita nacional: 01 8000 121 022 - PBX: (+57) (7) 569 00 88 - Fax: Ext. 104
 info@ufpso.edu.co - www.ufpso.edu.co

CARACTERIZACIÓN DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE LOS EMPRESARIOS
DEL SECTOR PRODUCTIVO DE OCAÑA NORTE DE SANTANDER, CON EL
PROPÓSITO DE CONOCER LOS ATRIBUTOS PRESENTES QUE LOS
CONSOLIDAN COMO EMPRENDEDORES

AUTORES:

YESICA FRANCO BALLESTEROS

MERLIS PATRICIA SANTIAGO MARTÍNEZ

Trabajo de Grado para Optar el título de Administrador de Empresas

Director:

ADRIANA MOSQUERA CARRASCAL

Magister

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PLAN DE ESTUDIOS ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Ocaña, Colombia

Noviembre del 2020

Agradecimientos

Las autoras de la investigación expresan los agradecimientos a la directora magister ADRIANA MOSQUERA CARRASCAL, de igual forma a los docentes y administrativos de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.

Índice

Capítulo 1. Caracterización del espíritu emprendedor de los empresarios del sector productivo de Ocaña Norte de Santander, con el propósito de conocer los atributos presentes que los consolidan como emprendedores	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Formulación del problema	3
1.3 Objetivos	3
1.3.1 General	3
1.3.2 Específicos.	3
1.4 Justificación	4
1.5 Delimitaciones	6
1.5.1 Conceptual.	6
1.5.2 Operativa..	7
1.5.3 Temporal..	7
1.5.4 Geográfica..	7
Capítulo 2. Marco referencial	8
2.1 Marco histórico	8
2.1.1 Antecedentes del emprendimiento a nivel internacional.	8
2.1.2 Antecedentes del emprendimiento a nivel nacional..	8
2.1.3 Antecedentes del emprendimiento a nivel local..	10
2.2 Marco contextual	11
2.3 Marco conceptual	11
2.4 Marco teórico	13
2.5 Marco legal	16
2.5.1 Constitución política de 1991..	16
2.5.2 Ley 1014 de 2006..	16
2.5.3 Decreto 410 de 1971.	16
2.5.4 Resolución 0288 de 2016.	17
Capítulo 3. Diseño metodológico	18
3.1 Tipo de investigación	18
3.2 Población	18
3.3 Muestra	19
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información	19
3.5 Técnicas de procesamiento y análisis de información	19
Capítulo 4. Presentación de resultados	20
4.1 Formación de los empresarios del sector productivo de Ocaña, con el fin de identificar la relevancia del perfil profesional y su influencia en el emprendimiento	20
4.2 Competencias personales de los empresarios con el propósito de conocer la incidencia de las mismas en el acto del emprendimiento	34
4.3 Competencias emprendedoras de los empresarios con el objeto de conocer los rasgos distintivos de los mismos	42

Capítulo 5. Conclusiones	56
Capítulo 6. Recomendaciones	57
Referencias	58
Apéndice	61

Lista de tablas

Tabla 1 Base de datos	34
Tabla 2. Entidad en la que realizo los estudios	38
Tabla 3. Contribución del perfil profesional al rol como emprendedor	42
Tabla 4. Lugar donde aprendió el arte de emprender	43
Tabla 5. Estudio necesario para complementar su perfil y actividad emprendedora	48
Tabla 6. Competencias personales	51
Tabla 7. Conocimientos que debe fortalecer en la labor de emprendedor	56
Tabla 8. Forma en que se creó la empresa	57
Tabla 9. Sus familiares emprendedores tienen empresa	58
Tabla 10. Trabajan sus familiares en su empresa	60
Tabla 11. Motivo para ser emprendedor	61
Tabla 12. Competencias emprendedoras	62
Tabla 13. Características fundamentales para un emprendedor	63

Lista de figuras

Figura 1. Entidad en la que realizo los estudios.	39
Figura 2. Contribución del perfil profesional al rol como emprendedor.	40
Figura 3. Lugar donde aprendió el arte de emprender.	42
Figura 4. Estudio necesario para complementar su perfil y actividad emprendedora.	44
Figura 5. Competencias personales.	51
Figura 6. Conocimientos que debe fortalecer en la labor de emprendedor.	57
Figura 7. Forma en que se creó la empresa.	57
Figura 8. Sus familiares emprendedores tienen empresa.	58
Figura 9. Trabajan sus familiares en su empresa.	60
Figura 10. Motivo para ser emprendedor.	63

Lista de apéndices

Apéndice A. Encuesta diseñada para los representantes legales de las empresas de la ciudad de Ocaña	6274
---	------

Resumen

Para la caracterización del espíritu emprendedor en los empresarios del sector productivo de Ocaña Norte de Santander, con el propósito de conocer los atributos presentes que los consolidan como emprendedores, se desarrollaron objetivos específicos que tienen que ver con la formación de los empresarios del sector productivo, con el fin de identificar la relevancia del perfil profesional y su influencia en el emprendimiento, se determinó las competencias personales con el propósito de conocer la incidencia de las mismas en el acto del emprendimiento.

En la presente investigación se estudió las competencias emprendedoras de los empresarios con el objeto de conocer los rasgos distintivos de los mismos, para lo anterior se tuvo en cuenta la investigación descriptiva, utilizando una población de 125 empresarios a los que se les aplicó una encuesta, siendo esta procesada de forma cuantitativa y cualitativamente.

Con la investigación se pudo determinar que cada día se busca la excelencia, eficiencia y calidad en los servicios y productos ofrecidos, de igual forma se debe rescatar que los empresarios tienen en cuenta a la familia y opinión de sus empleados para la toma de decisiones trascendentales en la empresa, buscando la estabilidad emocional para evitar asperezas y un mal clima organizacional.

Introducción

La persona emprendedora es aquella que descubre una oportunidad, toma los riesgos económicos y emocionales, y empieza un negocio propio con el fin de obtener ganancias, este a su vez se caracteriza por tomar las oportunidades que se le presentan, tener confianza en sí mismo, ser competente, valiente y disciplinado.

Este tema en la ciudad de Ocaña es muy importante porque hasta el momento se desconoce el espíritu emprendedor y los atributos que caracteriza a los empresarios del sector productivo, para lo cual se aplicó una encuesta que permitió describir la situación real de los 125 empresarios de la muestra, quien expusieron su punto de vista respecto al trabajo realizado a través de los años con su empresa y el perfil que han necesitado para el logro de sus objetivos.

Con lo anterior se pudo determinar que la labor y su capacidad de direccionar en cuanto a los recursos con los que cuentan ha sido fundamental al igual que los colaboradores que han acompañado la realización de las actividades comerciales a través de los años, siendo fundamental para alcanzar las metas planificadas.

Por último, se debe destacar que el empresario de Ocaña es emprendedor, ya que muchos han realizado innovaciones y descubrimientos asumiendo riesgos, buscando alcanzar siempre el éxito.

Capítulo 1. Caracterización del espíritu emprendedor de los empresarios del sector productivo de Ocaña Norte de Santander, con el propósito de conocer los atributos presentes que los consolidan como emprendedores

1.1 Planteamiento del problema

La primera disyunción en el pensamiento contemporáneo y en la diversidad creada está entre los teóricos que se centran en pequeñas empresas y teóricos que están más interesados en el emprendimiento. Si bien la distinción entre los dos conceptos es inherentemente poco clara, definitivamente hay diferencias en el enfoque (Moya, 2016)

Por su parte, Gutterman (2015) señala que son dos las categorizaciones de emprendimiento más importantes:

Una basada en la motivación de los emprendedores y otra en el reconocimiento de oportunidades. Los factores identificados incluyen la frustración del emprendedor con su estilo de vida actual, influencias de la infancia, ambiente familiar, edad, educación, historia de trabajo y redes de apoyo. De esta manera, muchos emprendedores pueden ser, literalmente, ‘empujados’ (pushed) hacia el emprendimiento, en contra de sus deseos (Gutterman, 2015).

La segunda categorización identificada por Gutterman (2015) es aquella que descansa en la dicotomía entre basado en la oportunidad y basado en la necesidad que ha sido popularizada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los emprendimientos basados en la oportunidad

tienen como característica principal el reconocimiento de que se hace una elección voluntaria sobre el camino que se debe seguir en la actividad emprendedora.

Teniendo en cuenta la cantidad de empresarios de la ciudad de Ocaña, resulta necesario que las universidades propias del nuevo siglo y milenio formen en este campo para que los nuevos profesionales que egresen tengan la suficiente capacidad para crear empresas principalmente en el emergente sector empresarial de las pequeñas y microempresas y así crear riqueza y empleo que son los dos elementos que más requiere el país para su desarrollo sostenido.

De otra parte, es fundamental conocer las competencias que poseen los empresarios en la ciudad lo cual hasta el momento se desconoce, porque no se ha hecho un estudio al respecto que ayude a determinar cualidades como el saber comunicar, la creatividad e innovación, el trabajo en equipo, asumir riesgos, saber negociar, ser líder, investigar y mantener el espíritu de la curiosidad, entre otros.

Siguiendo con la idea es necesario aclarar que para emprender un negocio se requiere de aspectos como son el conocimientos, competencias, habilidades, actitudes y valores, los cuales en la actualidad no se les da la importancia que tienen, llegando a detener el avance comercial y empresarial de la región.

Según Arévalo (2011), se debe mencionar que Ocaña se ha posicionado en el contexto regional como una de las zonas económicas más importante del departamento Norte de

Santander. “De igual forma, Ocaña está organizada administrativamente en 6 comunas”, en las cuales no se ha profundizado en la identificación y definición de políticas e instrumentos para promover su desarrollo económico.

En la ciudad de Ocaña, a pesar de haberse realizado varios estudios sobre el emprendimiento, estos no han tenido continuidad, desconociendo la evolución y situación actual, razón por la cual existe un vacío de conocimiento, que genera un interrogante sobre cuáles son las características del espíritu emprendedor en los empresarios del sector productivo de Ocaña, Norte de Santander.

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son las características del espíritu emprendedor de los empresarios del sector productivo de Ocaña Norte de Santander?

1.3 Objetivos

1.3.1 General. Caracterizar el espíritu emprendedor de los empresarios del sector productivo de Ocaña Norte de Santander, con el propósito de conocer los atributos presentes que los consolidan como emprendedores.

1.3.2 Específicos. Establecer la formación de los empresarios del sector productivo de Ocaña, con el fin de identificar la relevancia del perfil profesional y su influencia en el emprendimiento.

Determinar las competencias personales de los empresarios con el propósito de conocer la incidencia de las mismas en el acto del emprendimiento.

Precisar las competencias emprendedoras de los empresarios con el objeto de conocer los rasgos distintivos de los mismos.

1.4 Justificación

Tal como lo afirma Jaramillo, Escobedo, Morales, y Ramos (2012), el perfil del emprendedor debe poseer ciertas características, para evaluar el comportamiento y la situación actual de las empresas y esto en la mayoría de las ocasiones se logra a través de la capacitación y la preparación para afrontar los nuevos retos que el mercado empresarial le ofrece.

Siguiendo con la idea se le deba dar mucha importancia al emprendimiento, ya que, como consecuencia de esta globalización, el campo empresarial cambia constantemente y por lo tanto, es necesario que los jugadores puedan reinventarse cuando sea necesario, siendo precisamente los emprendedores, los que cuentan con estas cualidades.

Por todo lo anterior es que la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, desde hace varios años está comprometida con la formación de emprendedores, vinculados a un Centro de Proyección Empresarial y realizando estrategias pedagógicas innovadoras con base en el emprendimiento en cada uno de los programas, especialmente en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Como es el caso de Administración de Empresas en su plan formador de competencias empresariales y el programa de tecnología en Gestión Comercial y Financiera, que imparten el emprendimiento de una forma didáctica desde el primer hasta el último semestre a través de actividades específicas en cada una de las asignaturas del plan formador que corresponde al nivel profesional de cada una de esas carreras.

Lo anterior se evidencia con la articulación empresarial, específicamente con la Unidad de Emprendimiento, es por esto que la Universidad requiere este tipo de investigación que provean insumos necesarios para la toma de decisiones no solo en el mejoramiento de las carreras de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, sino también en el mejoramiento de la oferta hacia los programas de educación continua para la formación de emprendedores como compromiso misional de la universidad a través de la proyección social a estos empresarios.

De otra parte, se requiere identificar el perfil profesional y la influencia del emprendimiento en los empresarios, contribuyendo a que la economía se active en esta zona del país que en los últimos años ha sido azotada por la violencia, por esto es preciso conocer la formación de dichos empresarios en el nivel técnico, tecnológico o superior, de tal forma que se evidencia el origen de las competencias empresariales que los han mantenido con éxito en la región.

Así mismo, se requiere conocer o determinar las competencias personales de los empresarios haciendo una relación o incidencia de las mismas en los emprendimientos que ellos tienen, como también es necesario conocer la forma como han desarrollado las competencias que

los caracteriza y que les ha permitido mantenerse en el mercado comercial, como también las falencias u oportunidades de mejora que puede ser uno de los factores de relacionamiento de la Universidad con el sector externo brindando capacitaciones a estos empresarios, por lo tanto, es necesario conocer cómo evolucionan o se desarrollan las competencias emprendedoras en las personas que realmente están ejerciendo el emprendimiento en la región.

Por último, es necesario conocer las características o rasgos distintivos de los emprendedores o empresarios de la región con el objeto de propiciar el emprendimiento mejorando el nivel de vida de los habitantes de Ocaña, como también capacitar a los emprendedores en temas relacionados con la actividad comercial que se desarrolla en la región, siendo esto el mejor camino para el crecimiento económico y expectativas de cada emprendedor, lo que hace vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

De otra parte, para los investigadores este trabajo de grado contribuirá a su formación profesional, ya que se tiene la oportunidad de aplicar en el sector productivo los conocimientos adquiridos en la formación académica recibida en la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, al igual que caracterizar el espíritu emprendedor de los empresarios en dicho sector.

1.5 Delimitaciones

1.5.1 Conceptual. En la presente investigación se tuvo en cuenta conceptos relacionados con el tema investigado como son: Emprendedor, emprendimiento, creación de empresa, normatividad empresarial, espíritu emprendedor, competencias emprendedoras, competencias personales, crecimiento económico, empresario, entre otras.

1.5.2 Operativa. La investigación se realizó de acuerdo a las actividades programadas en el cronograma de actividades, sin desconocer que se pueden presentar dificultades en la realización de las encuestas por la falta de tiempo de los empresarios, de todas formas, al presentarse una dificultad de tipo operativo se consultó con la directora del proyecto Magister, Adriana Mosquera Carrascal, de tal forma que la investigación no se vea afectada y sin resultados científicos los cuales deben ser totalmente veraces.

1.5.3 Temporal. La elaboración de dicha investigación tuvo una duración de ocho (8) semanas, contadas después la aprobado el anteproyecto, tal como se plantea en el cronograma de actividades.

1.5.4 Geográfica. El proyecto realizado, se establece en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.

Capítulo 2. Marco referencial

2.1 Marco histórico

2.1.1 Antecedentes del emprendimiento a nivel internacional. Según la historia del mundo en la Roma Clásica, se observaban las calles repletas de comercios y mercados al aire libre, siendo espacio elegido por los emprendedores romanos para ofrecer sus productos (Editorial Nobbot, 2014. p 1).

Posteriormente en el renacimiento los emprendedores desempeñaron un sin fin de papeles trueque, proyectos de ‘startups’ (negocios en la era digital) para explotar un nuevo recurso y la imprenta. Es por esto que Levi Strauss en 1800 y 1900, fue uno de los primeros emprendedores tecnológicos basando su negocio en la electricidad y algunos (Editorial Nobbot, 2014. p 1).

De otra parte, se debe decir que el emprender es una actividad innovadora, que el siglo XIII y XIV no fue aprobada y acarrió como consecuencia que muchos mercaderes medievales sobrellevaran condenas por parte de los nobles y religiosos (Gómez, 2009).

2.1.2 Antecedentes del emprendimiento a nivel nacional. Según Hernández (2017), el hábito de emprender tomo fuerza en Colombia, ya que este es un país líder en pensamiento y desarrollo empresarial. Por lo que en la actualidad hay empresas o entes específicos que impulsan a nuevos emprendedores.

Se debe mencionar que el emprendimiento y la innovación sobre los negocios a avanzado de una manera muy rápida y posee un alcance lo que lo hace innovador en una sociedad muy emprendedora, y se evidencia la necesidad de activar el potencial de las personas y empresas para lograr una abundancia de implicaciones, conexiones y el despliegue de acciones que sean efectivas en los tres campos (Vega, 2018).

De igual forma, en Colombia a través de la innovación es aplicable a todas las actividades económicas y extensibles a sus diferentes eslabonamientos y al sector social, se traduce en crecimiento, empleo de calidad y mayor bienestar (Gómez, 2014).

Según GEM en el año 2017, Colombia ocupó el segundo lugar entre los 42 países donde se mide la tasa de creación de empresas, según el estudio Global Entrepreneurship Monitor - GEM-. Para 2016, el 22,4% de los habitantes de Colombia (entre los 18 y 64 años de edad) había iniciado una empresa que tenía en ese momento menos de tres años y medio de vida.

Por ejemplo, el 39% de estas nuevas empresas corresponde a lo que el GEM denomina "empresas creadas por necesidad", que surgen como respuesta a la falta de alternativas y carencia de empleo productivo que enfrentan los emprendedores. Este tipo de emprendimientos se caracteriza por tener bajos niveles de inversión inicial, baja diferenciación en el mercado y baja rentabilidad (GEM, 2017).

Solo el 61% de las nuevas empresas en el país corresponden a emprendimientos "de oportunidad", es decir, aquellos que surgen porque el emprendedor ha identificado una posibilidad en el mercado y la ha aprovechado (GEM, 2017).

2.1.3 Antecedentes del emprendimiento a nivel local. Según Coronel y Paternine (2017), en su estudio afirman que en Ocaña hasta el momento no se ha evidenciado una profundidad emprendedora entre los habitantes, es decir “no hay una caracterización básica sobre el empresario y sobre sus capacidades emprendedora en las empresas de Ocaña”, del mismo modo se evidencia un desconocimiento acerca de qué aspectos, procesos y enfoques innovadores ha implementado y que riesgos ha impuesto desde su gestión empresarial para lograr cambios y romper paradigmas que hasta el momento se han tenido.

En el presente artículo de investigación “Plan formador de competencias empresariales, como alternativa de estrategia pedagógica para el programa de Administración de Empresas” se vio la penuria de contribuir en la formación integral de los estudiantes de la Universidad, con el fin de lograr en los mismos componentes emprendedores y de igual forma dejar evidencias de la alta inclinación de los estudiantes hacia el enfoque a ser intraempresario (Mosquera, Vergel, y Vergel, 2018).

Según Barreto (2018), en la presentación del proyecto titulado “Nivel de emprendimiento de los estudiantes de Administración de Empresas de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña” se concluyó que se debe determinar la situación en torno a la formación

recibida, la percepción frente a los docentes del programa, la opinión que tienen de la universidad en cuanto al respaldo que brinda para llevar a cabo una idea emprendedora.

2.2 Marco contextual

Ocaña, Norte de Santander es un municipio fundado el 14 de diciembre de 1570, por el honorable Capitán Francisco Fernández de Contreras, teniendo como objetivo la búsqueda de una vía que comunicara el núcleo urbano de Pamplona con el mar Caribe y el interior del Nuevo Reino. Todo esto era posible por la excelente localización geográfica de la que siempre ha gozado la ciudad de los Caros (Páez, 2009).

Se debe también mencionar que a través de los años la provincia de Ocaña a desarrollado actividades económicas de agricultura, ganadería, comercio, pequeña industria y la minería, con explotación de plata, cobre, hierro y el turismo el cual es conformado principalmente por Ocañeros (Páez, 2009).

2.3 Marco conceptual

Según Sánchez (2018), un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de identificar algún tipo de oportunidad de negocios y en base a ello organiza su empresa.

De otra parte, el emprendimiento es inherente a ésta, en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos que aquejan a toda la sociedad (Gerencie. com, 2018).

En cuanto a la creación de empresa, este es uno de los mayores intereses en el ámbito académico de las instituciones educativa, por lo que se ha demostrado que con estas creaciones se puede generar empleo, desarrollo y crecimiento económico en la sociedad actual (Tamayo, 2009).

Pereira (2003), menciona que un emprendedor se caracteriza por sus conocimientos conceptuales y la prevención de los riesgos.

Por otro lado, el término “empresario” se puede considerar como la capacidad que posee las personas para lograr una eficiente y eficaz producción, coordinador y su relación con el equilibrio y líder carismático, innovador y factor de crecimiento económico (Londoni, 2006)

Se debe mencionar que la normatividad empresarial, es el conjunto de normas que regula la empresa y las cuales evitan sanciones por el no cumplimiento de las reglas establecidas por la legislación colombiana. De igual forma, ayuda a sistematizar el comportamiento del capital humano y a convivir en un ambiente de respeto y cordialidad para que las tareas de cada persona se puedan desarrollar de la mejor manera (Muñoz, 2017).

La competencia emprendedora es el concepto, la capacidad, habilidad, pericia o destreza que debe tener un emprendedor para poder cumplir sus objetivos para realizar las tareas que le corresponden (Sandoval, 2018).

En cuanto a las competencias personales son la sumatoria de los conocimientos, actitudes, valores y habilidades para desarrollar mejor sus actividades en cada una de las personas (Bussine School, 2018).

El crecimiento económico es la evolución positiva de los estándares de vida de un territorio, habitualmente países, medidos en términos de la capacidad productiva de su economía y de su renta dentro de un periodo de tiempo concreto (Sánchez, 2018).

2.4 Marco teórico

Según Joseph Alois Schumpeter y David Clarence McClelland el emprendimiento y el espíritu emprendedor son factores sociales, económicos y políticos que afectan el desarrollo de los proyectos y su perdurabilidad en el tiempo (Op. Cit, Schumpeter, J. A. p. 41).

En cuanto a la teoría del capital humano en el siglo XVIII; se empezó a decir que el hombre debía ser educado y motivado a la obtención de ingresos, para cubrir sus gastos y mejorar su calidad de vida (Correa, 2011, p 23).

La ley de la oferta y la demanda refleja la relación entre la demanda que existe de un bien en el mercado y la cantidad del mismo que es ofrecido en base al precio que se establezca. Se tiene que considerar que el mercado es de libre competencia, existen negociaciones entre los oferentes y los demandantes y se permite el libre tráfico de mercancías. La teoría dice que hablando dentro de un mercado de competencia perfecta, el precio de un bien se situará en un

"punto de equilibrio" donde la demanda sea igual a la oferta (Neva, Julie, Ackerman, Weisskopf, 2019).

En cuanto a la teoría del empresario innovador esta fue creada por Joseph H. Schumpeter, la cual se centra en la visión del empresario como emprendedor e innovador, ya que lo considera como el principal promotor de las empresas, lo anterior ayuda a mejorar los factores productivos, y aparte obtienen un beneficio normal derivado de su actividad (Cárdenas, 2017, p 10).

Teoría del beneficio del empresario. Esta teoría considera al emprendedor como único factor productivo del proyecto. Por ello, hace alusión a la iniciativa empresarial que posee, la cual le lleva a coordinar los factores productivos tradicionales. Los beneficios que obtiene el empresario se entienden como un premio por soportar la incertidumbre implícita en el emprendimiento, considerando que dicha renta será acorde a sus habilidades empresariales y a su buena suerte (Ealde, 2019).

Teoría de los costes de transacción. Uno de los aspectos que busca solucionar esta teoría es establecer cuál es la estructura de gobierno más conveniente para una empresa. Es decir, si interesa una fórmula jerárquica (la creación de la propia empresa), una opción de mercado (la venta de la idea o proyecto) o una fórmula híbrida (estableciendo redes y alianzas) (Ealde, 2019).

Teoría del desarrollo económico de Schumpeter. Desarrolló una teoría en el año 1912 que establece que la creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende del empresario. Este hace una combinación nueva de los factores productivos tradicional. Es decir,

de la tierra, el trabajo y el capital. Schumpeter también defiende que el impulso que mueve la producción capitalista, provocando procesos de transformación continuos, es “el fenómeno tecnológico, y con él, el proceso de innovación tecnológica” (Ealde, 2019).

Kuratko, en su trabajo investigativo de finales de la década de 1970, por primera vez demostró fehacientemente que, aun en economías desarrolladas como la de los Estados Unidos, los procesos de creación de empleo están más asociados a las pequeñas y medianas empresas (pymes), y menos a las grandes empresas. Kirchoff, en su artículo de 1995, “Qué hemos aprendido en estos 20 años de investigación sobre generación de empleos”, afirma lo siguiente:

En el análisis de generación de empleos es necesario hacer un estudio dinámico y ver cuáles empleos creó una empresa en un período y cuántos tenía al inicio del mismo. Si se procede así, se observa que son las pequeñas empresas las que realmente crean empleo. n

El 81,5% de todos los empleos netos creados en Estados Unidos desde 1969 lo generaron empresas que en 1969 eran pequeñas o no existían (Kuratko, 2004).

Según Martinotti, citado por Varela en América Latina existen 60 millones de pymes que generan 150 millones de empleos, participan en casi el 70% del empleo y son el 97% de los establecimientos. Fundes, en su estudio sobre Colombia, indica que las mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas)²⁰ aportan el 37,7% de la producción industrial y entre el 56% y el 70% de las ventas en los sectores servicios y comercio (Varela, 2008).

Además, generan el 48% del empleo industrial y el 70-75% del empleo comercial y de servicios. Todos estos hechos demuestran la importancia que se les debe dar a las pymes, no sólo en el ámbito educativo sino también en los sectores gubernamentales y muy especialmente en el privado; además, existe la necesidad de asignarles recursos significativos para lograr el desarrollo de este grupo de empresas, sin excluir los apoyos a los sectores conformados por firmas muy grandes o muy pequeñas (Varela, 2008).

2.5 Marco legal

2.5.1 Constitución política de 1991. Según la Constitución Colombiana el Estado debe promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes a toda la comunidad. Al igual que facilitar la participación de todos en las decisiones económicas, políticas, administrativas y culturales de la Nación (República de Colombia, 2012).

2.5.2 Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento., la Ley de emprendimiento dice que se debe propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades (Congreso de Colombia, 2018).

2.5.3 Decreto 410 de 1971. Por el cual se expide el Código de Comercio, en este decreto se especifica todo lo necesario para el buen funcionamiento de la actividad comercial (Congreso de Colombia, Código de Comercio, 2005).

2.5.4 Resolución 0288 de 2016. Por el cual se crea el centro de proyección comercial CEPREM de la Facultad de Ciencias administrativas y Económicas de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.

Capítulo 3. Diseño metodológico

3.1 Tipo de investigación

Según Méndez (2013), afirma que con el conocimiento científico se debe formular el tipo de estudio, cuyo propósito es recopilar la información que se necesita, el nivel de análisis que deberá realizar y los objetivos específicos a desarrollar en el proyecto de investigación. Por lo tanto, se utilizó la investigación descriptiva identificando características del universo, formas de conducta y actitudes de los empresarios de la ciudad de Ocaña, al igual que establecer comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre las variables enunciadas en la investigación.

De otra parte, tendrá un enfoque cuantitativo, de corte transversal y no correlacional. Cada etapa precede a la siguiente y no se pueden eludir los diferentes pasos del mismo. Sigue el método científico clásico: plantearse un problema, crear hipótesis, experimentación, análisis de datos y sacar conclusiones.

3.2 Población

Para el desarrollo del proyecto se tuvo en cuenta la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Ocaña, donde están registradas 494 empresas del sector productivo, dato suministrado en el año 2019, a las cuales se les aplicó una fórmula estadística para determinar la cantidad de personas a encuestar.

3.3 Muestra

n = muestra

N = población dada en el estudio = 494

Zc = Indicador de confianza = 95% = 1.96

p = Proporción de aceptación = 50% = 0.5

q = Proporción de rechazo = 50% = 0.5

E = Error poblacional dispuesto a asumir = 6% = 0.06

$$n = \frac{N * (Z_n)^2 * p * q}{N - 1 * (E)^2 + (Z_c)^2 * p * q}$$

$$n = \frac{494 * (1.95)^2 * 0.5 * 0.5}{494 - 1 * (0.05)^2 + (1.95)^2 * 0.5 * 0.5}$$

n = 125 personas a encuestar, del sector productivo

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Con el fin que la investigación sea más objetiva se aplicó a los representantes legales de las empresas una encuesta, elaborada por medio de un cuestionario de preguntas

3.5 Técnicas de procesamiento y análisis de información

La información recolectada mediante la técnica de la encuesta se tabuló y se presentó en tablas y figuras, de igual forma se hizo un análisis de cada una de las preguntas.

Capítulo 4. Presentación de resultados

4.1 Formación de los empresarios del sector productivo de Ocaña, con el fin de identificar la relevancia del perfil profesional y su influencia en el emprendimiento

Según la Ley 1014 del 2006, se dice que el emprendimiento es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza, con el objetivo de formar para el 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 que beneficie a la empresa, economía y sociedad (Congreso de Colombia, 2019).

Con el objetivo de determinar la formación de los empresarios del sector productivo, como también el perfil que poseen y la influencia del mismo en el emprendimiento se aplicó una encuesta a 125 personas, a las cuales se les explico que la misma tendría confidencialidad y solo sería utilizada con fines académicos en el proceso investigativo.

De otra parte, con la información recolectada se realizó una base de datos en la que se menciona el nombre de la empresa, la actividad económica y el sector al que pertenece.

Tabla 1
Base de datos

No	NOMBRE	ACTIVIDAD	SECTOR
1	Cortinas y persianas	Compra y venta	
2	Perfúmate	Fabrica y venta	Terciario
3	Mi computador	Venta de computadores y repuestos	Terciario
4	Milagros shampo	Fabricación	secundario
5	Progente elite	Compra y venta de zapatos y ropa deportiva	Terciario
6	Eléctricos y ferretería	Comercio	Terciario

Tabla 1. (Continuación)

7	Librería Milanés Ocaña	Compra y venta de libros	Terciario
8	Constructora Ártico S.A.S	Arquitectura e ingeniería	Industrial
9	Hotel real	Alojamiento	Terciario
10	Hotel colonial	Alojamiento	Terciario
11	Restaurante Orígenes	Preparación de alimentos	Terciario
12	Monkey	Comercio	Terciario
13	Cortinas Plus	Compra y venta de persianas	Terciario
14	Pisos y enchapes	Comercial	Terciario
15	Alfacenter	Compra y venta de cerámicas	Terciario
16	Charcutería avenida	Compra y venta de víveres	Terciario
17	El dicho	Restaurante	Terciario
18	Cerecita	Venta de ropa para dama y niños	Terciario
19	Mi 7° vicio	Trasmisión de películas y cinemax	Terciario
20	Foto arte	Servicios de fotografía	Terciario
21	Colchones el dorado	Distribución de artículos para el hogar	Terciario
22	La merced supermercado	Comercialización de víveres	Terciario
23	Vidrios Numa	Compra y venta de vidrios	Terciario
24	La granja	Comercialización de productos agrícolas	Terciario
25	Crediservir	Ahorro y crédito	Terciario
26	Disaman	Comercio de productos de consumo masivo	Terciario
27	Almacén Dalu	Compra y venta de calzado	Terciario
28	Doctor de la computadora Ocaña	Comercio	Terciario
29	Surtidor	Compra y venta de víveres	Terciario
30	Calzado Regina	Compra y venta de zapatos	Terciario
31	Autoservicio la Proveedora	Compra y venta de víveres	Terciario
32	Agencia de viajes aerocaña	Compra y venta de tiquetes turísticos	Terciario
33	Ema Stam	Tienda de ropa y accesorios	Terciario
34	Agencia de viajes sanviatur	Turismo en general	Terciario
35	La casa eléctrica	Comercio	Terciario
36	Tech Net Comunicaciones	Servicio de internet y comunicaciones	Terciario
37	Celeste	Venta de ropa y accesorios para niños	Terciario
38	Restaurante Plaza Gourmet	Restaurante	Terciario
39	Ingeniería eléctrica hermanos Arévalo	Ingeniería eléctrica y comunicaciones	Terciario
40	Canela	Marca propia ropa	Terciario
41	Agencia de viajes Pitta Galván	Turismo general	Terciario
42	Latira ropa y calzado	Compra y venta de ropa y calzado par dama	Terciario
43	Estacion de servicio Bolivar	Venta de combustibles	Terciario
44	Inmobiliaria Laino y solana Ltda	Arriendo y venta de edificaciones	Terciario
45	Moda y estilo	Compra venta de ropa	Terciario
46	Davanit	Comercio de calzado	Terciario
47	Serviarrendar inmobiliaria	Alquiler y venta de inmuebles	Terciario
48	Original Lne	Venta de ropa deportiva	Terciario
49	Marquetería Davinci	Arreglo de cuadros	Terciario
50	Más bonitas cosmedic	Compra y venta de cosméticos	Terciario
51	Chaft Helmets	Venta de cascos para motocicletas	Terciario
52	Briella	Tienda de moda, marca propia	Terciario
53	Materiales amaritagua	Trituradora de material	Secundaria
54	Construcciones MCY	Construcción de condominios	Secundaria
55	La tienda de Romero	Compra y venta de Calzado	Terciario
56	Compugamer Ocaña	Venta de tecnología	Terciario
57	Rentabien Inmobiliaria Ocaña	Arrendamiento de bienes muebles	Terciario
58	Distribuidora la 15	Compra y venta de desechables	Terciario
59	Kids Zone	Compra y venta de ropa para niños	Terciario
60	Efecty	Pagos, giros, y recaudos	Terciario
61	Edith Florez asesor de seguros	Venta de seguros	Terciario

Tabla 1. (Continuación)

62	Metroredes Ocaña S.A.S	Instalaciones de gas	Terciario
63	Muebles Ascanio	Compra y venta de artículos para el hogar	Secundario
64	Moda intima	Venta de ropa intima	Terciario
65	Tienda naturista los Andes	Comercio	Terciario
66	Saje	Compra y venta de bolsos y accesorios	Terciario
67	Bisutería artesanal	Creación de accesorios	Secundaria
68	Lima Sucus	Venta de suculentos	Terciario
69	Venecia Café	Cafetería	Secundaria
70	Papillon	Marca de ropa	Terciario
71	Coquetas	Compra y venta de ropa para dama	Terciario
72	El rey de los llantas	Servicio de montallantas	Terciario
73	Ferio Ovalle	Compra y venta de artículos para ferretería	Terciario
74	Ferromateriales	Compra y venta de artículos para ferretería	Terciario
75	Distribuidora kany	Comercio	Terciario
76	Almacén de repuestos la Rotina	Compra y venta de accesorios y repuestos	Terciario
77	Gran Andino	Compra y venta de artículos para el hogar	Terciario
78	Droguería y perfumería Sepúlveda	Venta de medicamentos	Terciario
79	Amoblado	Artículos para el hogar	Terciario
80	Litografía Torcoroma	Impresión de tarjetas	Terciario
81	Tienda alternativa salud natural	Venta de productos	Terciario
82	Orange perfame	Venta de perfume	Terciario
83	Servicash	Empresa de recaudo	Terciario
84	Tienda de quesos	Venta al mayor y detal de quesos	Secundaria
85	Mega Car	Compra y venta de accesorios para automóviles	Terciario
86	Plasfe	Venta de desechables, condimentos, productos secos	Terciario
87	Pintulac	Compra y venta de pinturas	Terciario
88	Madeco	Diseño integrales de cocinas	Terciario
89	Disprocon Italia	Compra y venta de Cerámicas	Terciario
90	Violeta Glomour SPE	Servicios	Terciario
91	Mediche, serviche coctel	Cafetería	Terciario
92	Almacén Chorrito	Compra y venta de adornos desechables	Terciario
93	Credihogar	Compra y venta de electrodomésticos	Terciario
94	Ambiente y diseño GYM	Venta de persianas y diseño de interiores	Terciario
95	Exono play 2017	Compra y venta de zapatos	Terciario
96	Manitas creativas piñatería	Comercio y decoraciones	Terciario
97	Sou y avar	Venta de licores	Terciario
98	Frutilao tu deleite	Heladería	Terciario
99	Hollys tom	Comercio	Terciario
100	Agropunto	Pollos, purina, concentrados	Terciario
101	Almacén Francisco Giraldo	Venta de repuestos	Terciario
102	D'vche Stylos	Compra y venta de ropa y accesorios	Terciario
103	Isagas Construcciones	Instalación de gas natural	Terciario
104	Llantas de Yogy	Ventas de llantas	Terciario
105	Casino la provincia	Juego de maquinas	Terciario
106	CootransOcaña	Transporte de pasajeros	Terciario
107	Lubricentro avenida	Venta y comercio	Terciario
108	Ferretería Punto cerámico	Compra y venta	Terciario
109	Centro repostería	Comercio de repuesto	Terciario
110	Punto cerámico	Compra y venta de cerámica	Terciario
111	Gimnasio más fines Ocaña	Servicio deportivos	Terciario
112	Sammy ropa	Comercio	Terciario
113	La tienda de hogar	Venta de artículos para el hogar	Terciario
114	Punto verde natural	comercio	Terciario
115	Cacharrería central	Artículos especializados	Terciario

Tabla 1. (Continuación)

116	Linaje academia de música	Escuela de música	Terciario
117	Eléctricos y ferreterías	Compra y venta de artículos eléctricos y construcción	Terciario
118	Palo rosa	Venta de accesorios	Terciario
119	Mi Pc soluciones informáticas	Venta de equipos y soportes técnicos	Terciario
120	Tierra beendita	Compra y venta de zapatos	Terciario
121	Vonagoel	Compra y venta de ropa para dama	Terciario
122	Droguería Santa Ana	Venta de productos farmacéuticos	Terciario
123	Vipime alta tecnología	Comercialización de productos tecnológicos	Terciario
124	Gager	Compra y venta de zapatos para caballero	Terciario
125	Legal firma	Asesores jurídicos	Terciario

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Luego de realizar la respectiva base de datos de las empresas visitadas se procedió a destacar las ideas claras que poseen, siendo estas el punto de partida a la hora de emprender una idea de negocios y lograr la permanencia en el mercado, por lo que se debe hacer un examen exhaustivo de las metas que se proponen alcanzar.

De otra parte, se cuenta con una visión clara, siendo esta muy importante para el desarrollo de estrategias que apunten al crecimiento de las diferentes empresas, con el objetivo de lograr el desarrollo de la entidad proyectando confianza en el público o clientes del ente económico. Se tiene un amplio conocimiento del mercado, lo que les ha permitido tomar excelentes decisiones, que les ha ayudado a crecer y permanecer en el ámbito donde desarrollan su actividad económica, logrando satisfacer necesidades en los clientes y por ende reconocimiento de la empresa.

La constancia, el amor y la dedicación son fortalezas que se tienen y las cuales han ayudado a que los negocios no decaigan en la ciudad de Ocaña, de igual forma la creatividad y perseverancia sin duda ha sido fundamental para alcanzar las metas propuestas al inicio del

negocio, constituyéndose en motivación para seguir avanzando en el duro mercado globalizado de la actualidad.

Se debe también afirmar que de las grandes fortalezas que se poseen es conveniente mencionar que, en la ciudad de Ocaña, las empresas se han creado persiguiendo la satisfacción del cliente y ser fuente de empleo para gran parte de la población ocañera y foráneos que llegan al municipio buscando oportunidades laborales que les ayude a sostener las familias que tienen a su cargo.

Un trato respetuoso con los clientes ha sido clave en la permanencia en el mercado cambiante en el que se vive en la actualidad, siendo esto fundamental para el crecimiento de la empresa, de igual forma se ha tenido desde el inicio de las actividades una buena organización contando con el apoyo de entidades como la Cámara de Comercio, SENA y la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, quienes han brindado todo el apoyo para la buena organización y funcionamiento de las antiguas y nuevas empresas en la ciudad.

Como también la innovación ha jugado un papel trascendental en el crecimiento de las empresas, resaltando la capacidad que tiene cada una de ellas de incursionar con nuevas ideas, convirtiéndose en un motor muy importante de transformación y crecimiento, que les ha traído múltiples beneficios, que aporta a la empresa e incrementan los ingresos a las mismas.

Otro aspecto que ha favorecido mucho a las empresas ocañeras es la implementación de la calidad en los procesos y la seguridad industrial y salud en el trabajo, que les ha permitido

competir con empresas nacionales y se han asegurado de proteger a los empleados cumpliendo con las Normas establecidas por el gobierno nacional. Por último, se mencionará la perseverancia y resiliencia es característico de la gente de la región y lo cual los ha llevado a lograr las metas propuestas, satisfacer las necesidades de los clientes, desarrollar la región, ser fuentes de empleo y en muchas empresas se ha visto un crecimiento económico y financiero de forma permanente.

Tabla 2
Entidad en la que realizo los estudios

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Universidad	72	59%
SENA	13	10%
Colegio	33	26%
SENA-Colegio	4	3%
Instituto	3	2%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

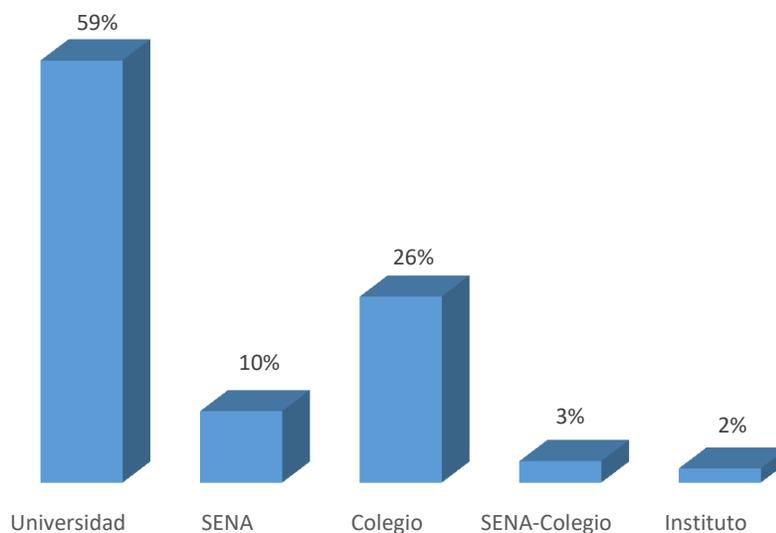


Figura 1. Entidad en la que realizo los estudios. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

El 59% de las personas encuestadas afirman que sus estudios los realizaron en la Universidad, evidenciando que la mayoría se han preocupado por prepararse en estudios

superiores, creando posteriormente empresas que contribuyan al desarrollo económico de la ciudad y la región, de otra parte el 26%, que es un porcentaje también alto, solo lograron terminar sus estudios de secundaria, pero sus deseos de superación y emprendimiento los han motivado a lograr los éxitos empresariales que hoy en día tienen.

De otra parte, el 10% se prepararon en diferentes carreras tecnológicas y técnicas en el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, donde también recibieron preparación adecuada para desempeñarse en la labor actual y el 5% se han preparados en diferentes Institutos que en la ciudad ofrecen orientación en áreas técnicas y otra pequeña cantidad después de terminar los estudios secundarios decidieron continuar con la preparación en el SENA.

Tabla 3

Contribución del perfil profesional al rol como emprendedor

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	63	51%
NO	62	49%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

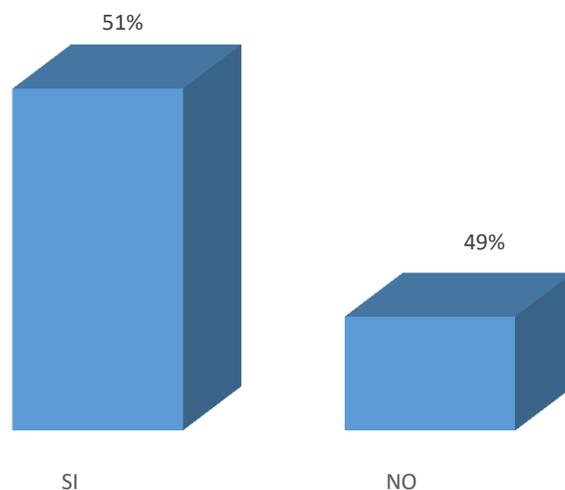


Figura 2. Contribución del perfil profesional al rol como emprendedor. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Se debe entender que el perfil profesional es la descripción clara del conjunto de capacidades y competencias que identifican la formación de una persona para encarar responsablemente las funciones y tareas de una determinada profesión o trabajo, estas facultades se adquieren a través de los lineamientos en diferentes saberes que se reciben en la preparación universitaria.

Por lo tanto, se debe decir que el 51% de las personas encuestadas consideran que el perfil y formación profesional recibida en la educación superior a la que accedieron tiene mucha relación con el rol del emprendedor, entendiendo que este es la persona con el empuje para lograr que una empresa crezca y se mantenga en el mercado.

Mientras que el 49% dicen que no tiene mucha relación y las universidades deben cambiar muchos conceptos y enfocar más las áreas del saber a la innovación y creación de fuentes de empleo que ayude a elevar la producción regional y así mejorar la calidad de vida de muchos habitantes de Ocaña.

De otra parte, cabe mencionar que los sectores productivos en Colombia, se consideran como las distintas regiones o divisiones de la actividad económica, atendiendo al tipo de proceso que se desarrolla, en la actualidad se distinguen tres grandes sectores tradicionales denominados primario, secundario y terciario y dos sectores adicionales denominados cuaternario y quinario.

El sector primario está denominado por todas las actividades relacionadas con los recursos naturales, el secundario es la artesanal o industrial, el terciario se refiere a los servicios,

el cuaternario se engloba en acciones especializadas de investigación, desarrollo, servicios, innovación e información. El quinario hace referencia a los servicios sin ánimo de lucro relacionados con la cultura, la educación, el arte y el entretenimiento.

En cuanto al emprendimiento y el papel que juega las Universidades en dichas formaciones se debe decir que en los últimos años las Instituciones de Educación Superior, han tomado conciencia respecto al papel protagónico y activo que debe asumir el individuo en la sociedad, el aporte de iniciativas que contribuyan a generar el espíritu emprendedor de sus estudiantes y profesionales, no únicamente a través de la formación académica que imparten, sino por medio del fomento de la cultura emprendedora, pues dichas Instituciones tienen la obligación de mostrar resultados en el número de emprendedores que prepara y ayuda a consolidar su idea de negocios a través de oficinas creadas para dicha actividad, haciendo que se crea un vínculo estrecho entre la universidad y el estudiantes con la empresa creada.

Tabla 4
Lugar donde aprendió el arte de emprender

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Colegio	0	0%
Universidad	10	8%
SENA	1	1%
Vida	50	41%
Padres	13	10%
Familia	30	24%
Padres-familia	3	2%
Colegio-universidad-SENA	1	1%
Universidad-familia	4	3%
Universidad-vida	3	2%
Universidad-vida-padres-familia	5	4%
Todas las anteriores	5	4%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

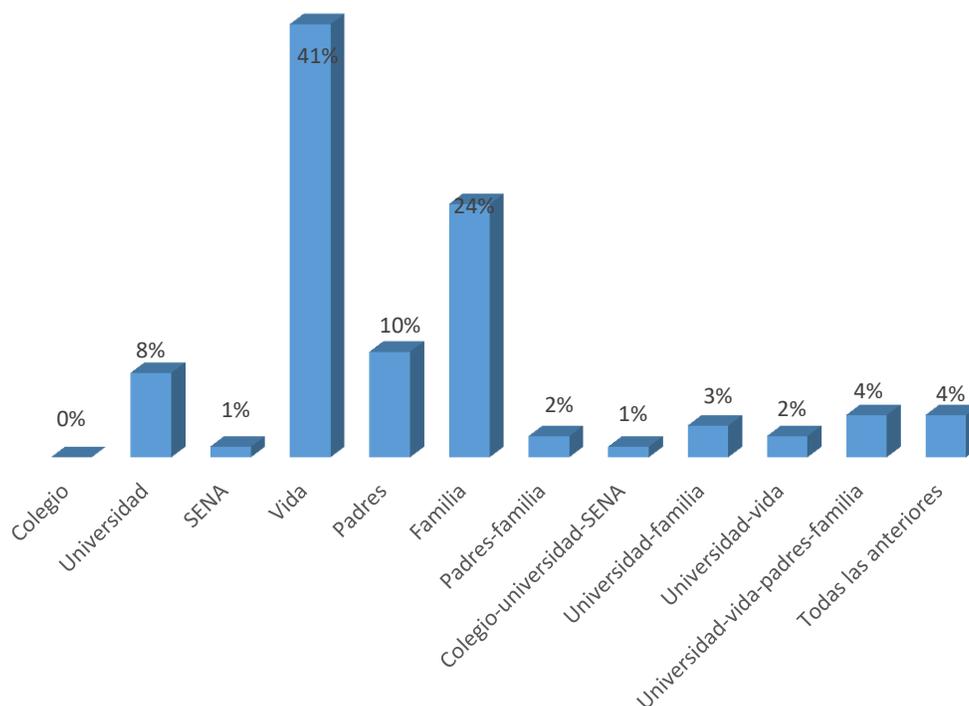


Figura 3. Lugar donde aprendió el arte de emprender. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

En el mundo globalizado en el que se vive se debe dar especial importancia a la transformación de productos e ideas logrando con esto la mejor calidad posible. Por lo tanto, es muy importante tener en cuenta los principios de emprendimiento e innovación, jugando estos un papel trascendental en las actividades diarias de cualquier organización.

Por lo tanto, los principios antes mencionados están relacionados con la pasión, imaginación, creatividad e investigación, aprovechamiento de habilidades, deseo de colaboración, mayor divergencia, convergencia en las nuevas ideas y soluciones que se den frente a un problema.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se debe decir que el 41% de las personas encuestadas dicen que la vida los ha obligado a ser emprendedores, por las necesidades económicas que han tenido toda la vida y el deseo de superación que siempre los ha caracterizado, otro factor muy importante para ellos ha sido la familia, esto lo afirma el 24%, siendo las personas que los han impulsado a alcanzar sus sueños y llegar a donde están en este momento.

Otro factor muy importante y que no desconocen los emprendedores es el apoyo incondicional que les han brindado sus padres, a quienes han tomado como ejemplo a seguir y los cuales les han impulsado a lograr las metas propuestas, de igual forma la Universidad como institución fue fundamental para despertar en ellos el espíritu emprendedor esto lo dice el 8%, siendo los anteriores elementos muy importantes para los encuestados.

Tabla 5

Estudio necesario para complementar su perfil y actividad emprendedora

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	31	26%
Técnico especializado	5	4%
Odontología	1	1%
Comercio exterior	5	4%
Administración	20	17%
Sistemas	1	1%
Ambiental	1	1%
Especialización	11	8%
Marketing	16	13%
Contaduría	12	10%
Derecho	2	1%
ingles	1	1%
Diseño grafico	3	1%
Profesional	8	6%
Fisioterapia	2	1%
Veterinaria	2	1%
Farmacia	1	1%
Civil	1	1%
Derechos humanos	1	1%
Psicología	1	1%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

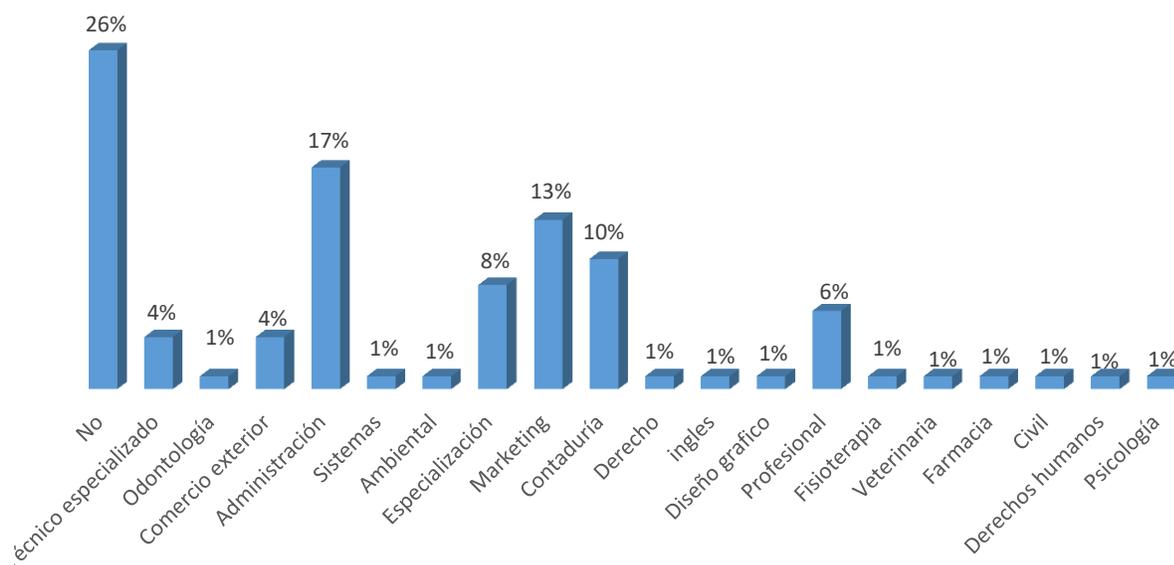


Figura 4. Estudio necesario para complementar su perfil y actividad emprendedora. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Gran parte de las personas encuestadas afirman que un factor muy importante para el desarrollo personal y profesional es la capacitación que se reciba, por lo tanto, en este aspecto se debe estar a la vanguardia en el ámbito empresarial, esto, porque los conocimientos deben ser considerados como un factor de producción que afecta indudablemente a la competitividad de las empresas en la ciudad de Ocaña.

De lo anterior se debe decir que el 26% de los empresarios encuestados dicen que no necesitan estudios para complementar su perfil y actividades desarrollada en el momento, mientras que el 17% dicen que se inclinan por la Administración de Empresas, ayudando esta ciencia a formarlos como líderes democráticos, tolerantes y con responsabilidad social, que son muy importantes en la actividad empresarial en la actualidad.

Siguiendo con el estudio se debe mencionar que el 13% considera que el marketing es muy importante para dar a conocer sus productos y servicios, siendo una herramienta a la cual no se le da mucha importancia en la región, desconociendo que de ella depende el conocimiento que los clientes tengan de la actividad económica desarrollada en cada una de las empresas.

Otra ciencia que también es muy importante según los encuestados es la contaduría, afirman que se debe conocer el área contable y financiera de la empresa, para verificar su rendimiento y viabilidad de sus productos y servicios en el mercado, por último, un porcentaje importante del 8% dicen que para cumplir con las actividades empresariales de forma adecuada se deben especializar, adquiriendo nuevos conocimientos y aplicando estos a mejorar los procesos que se han venido desarrollando en la empresa.

Diagnóstico. Desde el enfoque psicológico (Duarte, 2019), toma a autores como Lévesque et al. (2002) y Djankov et al. (2006), quienes dicen que el empresario como persona se caracteriza por rasgos de personalidad especiales focalizándose en el desarrollo de su negocio y de su organización. Estos autores no buscan explicar el proceso de creación de empresas sino el papel que desempeña el empresario en él.

Tan como lo dice la teoría de la eficiencia-X de Leibenstein: La teoría de la eficiencia-X de Leibenstein (1966) la cual analiza el rol del emprendedor. Con el término “eficiencia-X” se refiere al grado de ineficiencia en el uso de recursos dentro de la empresa, midiendo los fracasos de la misma respecto a sus posibilidades productivas.

La eficiencia-X surge debido a que los recursos de la empresa son utilizados de una forma errónea, porque se consumen de manera equivocada o directamente no se consumen. La falta de esfuerzos de otras personas y la consecuente ineficacia de las organizaciones que los emplean, crean oportunidades para los emprendedores (Duarte, 2019).

Teniendo en cuenta lo anterior y de acuerdo a la investigación se puede afirmar que el perfil profesional es la descripción clara del conjunto de capacidades y competencias que identifican la formación de una persona para encarar responsablemente las funciones y tareas de una determinada profesión o trabajo, estas facultades se adquieren a través de los lineamientos en diferentes saberes que se reciben en la preparación universitaria.

Este espíritu emprendedor se ha tratado de desarrollar en la preparación como profesionales en la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, con el objetivo de lograr que el futuro profesional conserve el deseo de crear empresa, que contribuya al desarrollo de la comunidad y mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Aunque en la entidad universitaria se deben cambiar algunos aspectos más al futuro profesional al área de la innovación y creación de fuentes de empleo que ayude a elevar la producción regional, no se puede desconocer que en la región de Ocaña la principal actividad económica que se desarrolla es la comercial y primaria, siendo necesario enfocar a la producción para cambiar e innovar en actividades diferentes a las que en la actualidad se dan.

Lo anterior, porque el mundo globalizado está obligando a vivir de forma especial siendo necesario la transformación de productos e ideas logrando con esto la mejor calidad posible en los productos y servicios ofrecidos, lo cual es logrado por la imaginación, creatividad e investigación, aprovechamiento de habilidades, deseo de colaboración, mayor divergencia, convergencia en las nuevas ideas y soluciones que se den frente a un problema.

Por lo tanto, se debe decir que el 51% de los empresarios afirman que el perfil y formación profesional recibida en la educación superior a la que accedieron tiene mucha relación con el rol del emprendedor, aunque son conscientes el 41% de las personas encuestadas que la vida los ha obligado a ser emprendedores, por necesidades económicas y el deseo de superación. Así mismo se encontró un porcentaje significativo de 26% que dicen que no necesitan estudios para complementar su perfil y actividades desarrolladas en el momento, mientras que el 30% dicen que es necesario conocer sobre administración de empresas y marketing.

4.2 Competencias personales de los empresarios con el propósito de conocer la incidencia de las mismas en el acto del emprendimiento

Las competencias personales están constituidas por un conjunto de conductas, capacidades y estrategias, que le pueden permitir a los profesionales construir su propia identidad, actuar competentemente, relacionarse satisfactoriamente con otras personas, afrontar los retos y las dificultades de la vida y del mercado empresarial en el que se desenvuelven, logrando un bienestar personal e interpersonal (Megias, 2018).

Teniendo en cuenta la necesidad de conocer las competencias personales de los empresarios en la ciudad de Ocaña y con el fin de determinar la incidencia de los mismos en el emprendimiento que en los últimos años se ha dado en la ciudad, se indago el origen del arte de emprender, la capacitación que les gustaría iniciar, las competencias personales que creen tener y los conocimientos que consideren son necesarios para fortalecer la labor del emprendedor dentro de la organización.

Tabla 6

Competencias personales

COMPETENCIAS PERSONALES	Nunca 1	A veces 2	Siempre 3
Es capaz de gestionar conflictos	1	23	101
Coopera en los equipos		35	89
Se comunica fácilmente con otros		28	94
Es buen consejero		40	85
Identifica sus fortalezas y capacidades	2	33	70
Maneja los errores de forma constructiva	2	39	83
Genera ideas para resolver problemas	4	38	83
Argumenta a favor o en contra de las ideas o productos	3	53	72
Ayuda a alcanzar consenso	5	48	71
Desarrolla una conciencia cultural y social	5	37	82
Plantea y discute temas éticos	4	46	72
Actúa y reacciona de manera segura	2	52	67
Es flexible y adaptable	3	47	74
Es capaz de establecer normas	5	41	81
Sabe escuchar	8	35	80
Desarrolla pensamiento crítico	5	34	81
Resuelve problemas	4	38	82
	1	51	70
	2	34	87

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Las competencias personales se pueden decir que son las habilidades que tiene cada persona para desarrollar una actividad laboral de forma individual, siendo estas muy importantes en el ámbito profesional, ya que esto marca la confianza en sí mismo y esta a su vez es transmitida al equipo de trabajo, logrando en muchas ocasiones resolver conflictos internos en la empresa.

De otra parte, se debe mencionar que los profesionales en administración de empresas deben poseer competencias como son el poseer y comprender conocimientos básicos de la Economía y la Empresa, saber aplicar los conocimientos adquiridos en la formación profesional, de igual forma tener la capacidad de reunir e interpretar datos e información relevante desde el punto de vista económico-empresarial para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas de índole social, científica o ética.

Como también tener la capacidad de transmitir información, ideas, problemas y soluciones relacionados con asuntos económicos-empresariales, que se pueden presentar al interior de la empresa, adquirir habilidades para el aprendizaje que permitan emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Ser capaz de pensar y actuar según principios de carácter universal de la administración con el objetivo de desarrollar adecuadamente los procesos administrativos, valores administrativos, responsabilidad social y de cooperación al desarrollo que promuevan un compromiso ético en una sociedad global, intercultural, libre y justa.

Tener la capacidad de comprender los elementos fundamentales del entorno socioeconómico nacional e internacional y del devenir histórico en el que las empresas desarrollan su actividad, funcionamiento de los mercados, junto con los factores relevantes a la hora de adoptar decisiones.

Conocer los instrumentos y herramientas disponibles para la adecuada administración, de igual forma conocer los elementos clave para el asesoramiento científico y técnico en la administración y dirección de empresas, adquirir a diario conocimientos innovadores para el buen funcionamiento.

Estar en constante recopilación de información, aplicando con rigor la técnica de análisis adecuada en la resolución de problemas en la administración y dirección de empresas y otras organizaciones, de igual forma formular hipótesis y previsiones sobre una idea de negocio y su articulación jurídica, siendo capaz de convertirla en un proyecto empresarial.

Teniendo claro el concepto de competencias personales se debe mencionar que la mayoría de los encuestados afirman que en el desarrollo de sus actividades empresariales siempre tienen y emplean dichas características entre las que se destacan la capacidad de gestionar, el trabajo en equipo, comunicación con los empleados, capacidad para escuchar, apoyo en el proceso de aprendizaje, estar en constante reflexión sobre el papel que ha desempeñado como empresario en la empresa que representa, es consciente de las fortalezas, utilizando los errores de forma constructivista, desarrolla conciencia cultural, se desarrolla la ética como parte fundamental en el desarrollo de la actividad empresarial y resuelve problemas de forma asertiva y en bien de la organización.

Tabla 7

Conocimientos que debe fortalecer en la labor de emprendedor

Concepto	Nunca 1	A veces 2	Siempre 3
Contable	7	12	107
Comercial	10	16	98
Auditoria	4	56	64
Organizacional	6	28	89
Responsabilidad social empresarial	2	28	90
Inglés	8	40	36
Dirección	4	31	88
Recurso humano	6	32	94
Otro, Cual?			

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

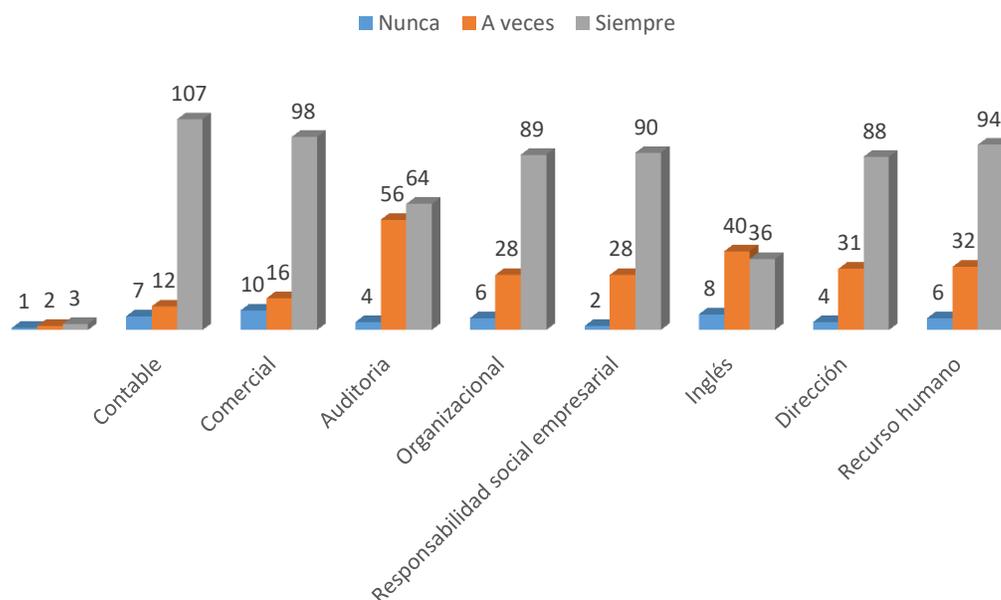


Figura 5. Conocimientos que debe fortalecer en la labor de emprendedor. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

La labor del emprendedor es muy importante dentro de una organización, ya que permite crear amplias oportunidades a nivel profesional, siendo algo que realmente se necesita, teniendo en cuenta que la oferta laboral además de ser muy exigente, cada día es menor y con menos beneficios para sus colaboradores.

Es por ello, que en los últimos años se ha tomado conciencia de la importancia que tiene para las diferentes organizaciones, la adquisición de conocimiento por parte de los emprendedores y con esto estar a la vanguardia con la información y las nuevas técnicas para mejorar los producto o servicios.

Por lo tanto, de las 125 personas encuestadas 107 dicen que es muy importante tener conocimientos en el área contable, ya que, por medio de ello, se conoce la situación real económica y financiera de la empresa para tomar decisiones acertadas para el buen funcionamiento de la misma, de igual forma 98 personas dice que la parte comercial es fundamental para promocionar los servicios y productos, logrando un aumento en las ventas.

De otra parte, 94 personas dicen que tener conocimientos en recursos humanos es fundamental para lograr un excelente rendimiento y ambiente laborar que permita una mayor productividad, adecuada formación de líderes, conseguir una identidad corporativa, comunicación adecuada, resolución de conflictos, que propicie un ambiente laboral agradable y ayude al adecuado desarrollo de las actividades.

Otro aspecto muy importante y en el cual muchos empresarios ven la necesidad de capacitarse es en responsabilidad social empresarial, ya que esta les puede ayudar a la empresa a ser reconocida por su trabajo social con la comunidad en donde se desenvuelve, por lo que trae un impacto positivo en la reputación de la entidad, siendo esto muy favorable en el mercado.

Una adecuada dirección y organización es fundamental en el proceso administrativo en la empresa, por lo que en la actualidad muchas personas se han preocupado por capacitarse en dichos aspectos siendo fundamental a la hora de dirigir una organización y controlar los procesos logrando un mejoramiento continuo y asegurando la permanencia en el mercado local, regional y nacional.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se debe decir que las competencias personales son muy importantes en la actividad del emprendimiento, influyendo directamente en lo social y desde el punto de vista económico es una oportunidad para cultivar el espíritu emprendedor utilizando actores informados que participen en los procesos de emprendimiento de cada entidad.

Diagnóstico. El desempeño de cualquier profesión, oficio o puesto de trabajo, viene identificado por la capacidad de la persona para ejercer adecuadamente el puesto al que se encuentra adscrito. Este desempeño supone que la persona tiene una serie de conocimientos, y que sabe desarrollarlos a través de la práctica de cara a la adquisición de determinados estándares de desempeño.

Dentro de los estándares de desempeño se encuentran todos aquellos que tienen que ver con hacer las cosas conjuntamente, o para otras personas. Se entiende que la mayoría de los empleos y trabajos tienen que ver, de una forma u otra, con establecer y mantener relaciones con otras personas (Barragan, 2018).

Las competencias personales están constituidas por un conjunto de conductas, capacidades y estrategias, que le pueden permitir a los profesionales construir su propia identidad, actuar competentemente, relacionarse satisfactoriamente con otras personas, afrontar los retos y las dificultades de la vida y del mercado empresarial en el que se desenvuelven, logrando un bienestar personal e interpersonal (Megias, 2018).

Las competencias personales de los empresarios en la ciudad de Ocaña y con el fin de determinar la incidencia de los mismos en el emprendimiento que en los últimos años se ha dado en la ciudad, se indago el origen del arte de emprender, la capacitación que les gustaría iniciar, las competencias personales que creen tener y los conocimientos que consideren son necesarios para fortalecer la labor del emprendedor dentro de la organización.

Dichas competencias se pueden considerar como habilidades que tiene cada persona para desarrollar una actividad laboral de forma individual, siendo estas muy importantes en el ámbito profesional, ya que esto marca la confianza en sí mismo y esta a su vez es transmitida al equipo de trabajo, logrando en muchas ocasiones resolver conflictos internos en la empresa.

Teniendo en cuenta que las competencias personales inciden directamente en el emprendimiento, los empresarios investigados manifestaron que las más significativas son: ser capaz de gestionar conflictos, comunicarse fácilmente con otros, cooperar en los equipos, resolver problema y ser buen consejero.

De otra parte, se debe mencionar que los profesionales en administración de empresas deben poseer competencias como son el poseer y comprender conocimientos básicos de la Economía y la Empresa, ser capaz de pensar y actuar según principios de carácter universal de la administración con el objetivo de desarrollar adecuadamente los procesos administrativos, valores administrativos, responsabilidad social y de cooperación al desarrollo que promuevan un compromiso ético en una sociedad global, intercultural, libre y justa.

Por lo tanto, de las 125 personas encuestadas 107 dicen que es muy importante tener conocimientos en el área contable, ya que, por medio de ello, se conoce la situación real económica y financiera de la empresa para tomar decisiones acertadas para el buen funcionamiento de la misma, de igual forma 98 personas dice que la parte comercial es fundamental para promocionar los servicios y productos, logrando un aumento en las ventas.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se debe decir que las competencias personales son muy importantes en la actividad del emprendimiento, influyendo directamente en lo social y desde el punto de vista económico es una oportunidad para cultivar el espíritu emprendedor utilizando actores informados que participen en los procesos de emprendimiento de cada entidad.

4.3 Competencias emprendedoras de los empresarios con el objeto de conocer los rasgos distintivos de los mismos

Con el estudio realizado se puede decir que las competencias de los empresarios son muy importantes para el progreso de sus negocios o empresas que han emprendido, por lo que desde de la Universidad y los centros de formación se debe orientar al empresario a la adquisición de

habilidades emprendedoras e innovadoras que ayuden a brindar progreso a la comunidad donde desarrollan sus actividades.

Por lo tanto, es necesario facilitar el aprendizaje haciendo, crear actividades que estrechen las relaciones entre la escuela y la empresa, logrando con esto incrementar la enseñanza del emprendimiento dentro de la educación superior más allá de los cursos de economía y negocios, poniendo especial énfasis en la creación de empresas e impulsando su crecimiento en el currículo de aquellas universidades vinculadas al área de negocios.

Teniendo en cuenta todo lo anterior y para darle continuidad a la investigación, a los representantes legales de las empresas se les pregunto de qué forma fue creado su negocio, en la familia existen emprendedores, el motivo que lo llevo a ser emprendedor, las competencias, características que tiene como emprendedor y los proyectos que tiene planeado llevar a cabo en corto plazo.

Tabla 8
Forma en que se creó la empresa

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Creada	115	92%
Heredada	10	8%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

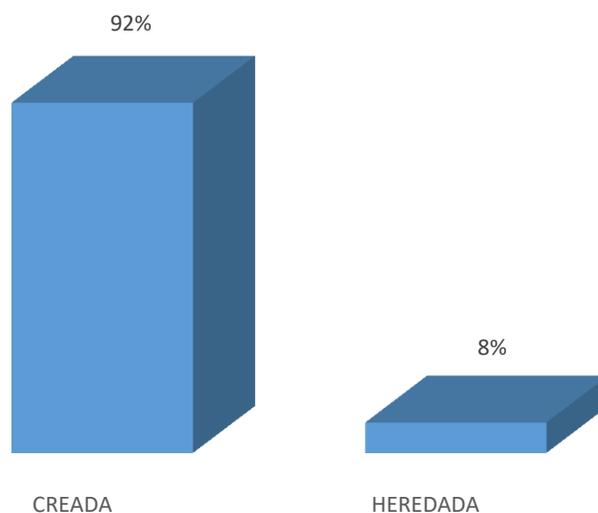


Figura 6. Forma en que se creó la empresa. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

La mayoría de los encuestados es decir el 92%, dicen que su empresa fue creada y en esta tuvieron que invertir muchos recursos financieros y humanos que les ayudo a estar donde en la actualidad se encuentran, afirman que para ellos la situación no ha sido fácil para mantenerse en el mercado en donde desarrollan sus actividades, de otra parte, el 8% dicen que la heredaron para los cuales fue más fácil y solo se han preocupado por lograr el mantenimiento en el mercado tan competitivo que existe en el momento.

Tabla 9

Sus familiares emprendedores tienen empresa

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	82	66%
No	43	34%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

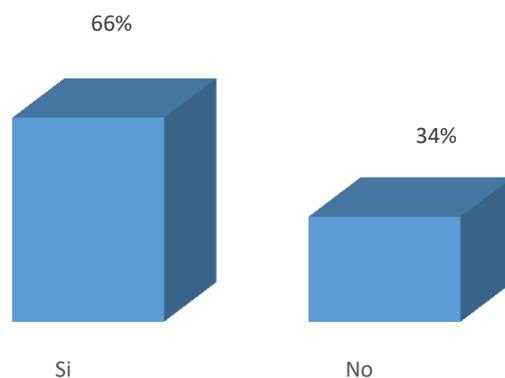


Figura 7. Sus familiares emprendedores tienen empresa. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Un emprendedor es la persona que tiene una idea de negocio y la pone en práctica, funcione o no, es decir la desarrolla, estos emprendedores poseen una visión empresarial y aportan distintas cosas a su organización para que funciones perfectamente.

Por lo tanto, el 66% de las personas encuestadas dicen que muchos de sus familiares que se han caracterizado por poseer un espíritu emprendedor tienen su propia empresa, mientras que el 34% de las mismas dicen que no han tenido una idea clara de negocio o emprendieron para mejorar su estilo de vida, esto puede ser por miedo a arriesgarse o a enfrentarse a un mundo incierto como es el empresarial.

Tabla 10
Trabajan sus familiares en su empresa

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	43	34%
No	82	66%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

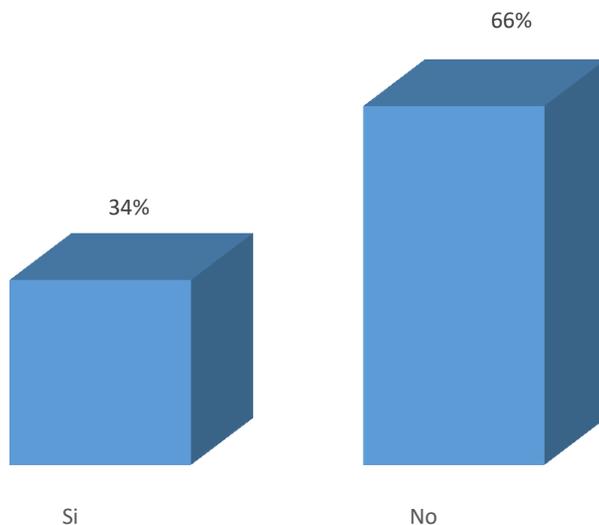


Figura 8. Trabajan sus familiares en su empresa. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

En cuanto al trabajo con los familiares el 66% de las personas encuestadas dicen que prefieren trabajar con personas que no sean sus familiares, ya que se debe separar las relaciones filiales de las laborales para lograr un mejor desarrollo de las actividades desarrolladas por la empresa, mientras que el 34% dicen que les gusta trabajar con familiares y más cuando la empresa fue creada con el apoyo de la familia, que al inicio fueron los que los apoyaron para emprender su idea de negocio.

Por lo tanto, se cree que el emprendedor es un apoyo vital para el desarrollo del emprendedor, por esto es necesario trabajar en fortalecer la sociedad, cuyo núcleo es la familia y esta puede repercutir negativa o positivamente en el espíritu emprendedor de las personas.

Tabla 11
Motivo para ser emprendedor

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Necesidad	14	12%
Gusto	8	6%
Vocación	10	8%
Oportunidad	26	22%
Deseo	5	4%
Pérdida del trabajo	1	1%
Gusto – necesidad	7	5%
Necesidad – oportunidad	20	17%
Necesidad-gusto-oportunidad	6	5%
Gusto-vocación-deseo	3	2%
Gusto-oportunidad-deseo	3	2%
Gusto-vacación-oportunidad	3	2%
Gusto-oportunidad	4	3%
Vocación-oportunidad	3	2%
Necesidad-gusto-vocación	3	2%
Oportunidad-perdida de trabajo	1	1%
Todas	8	6%
TOTAL	125	100%

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

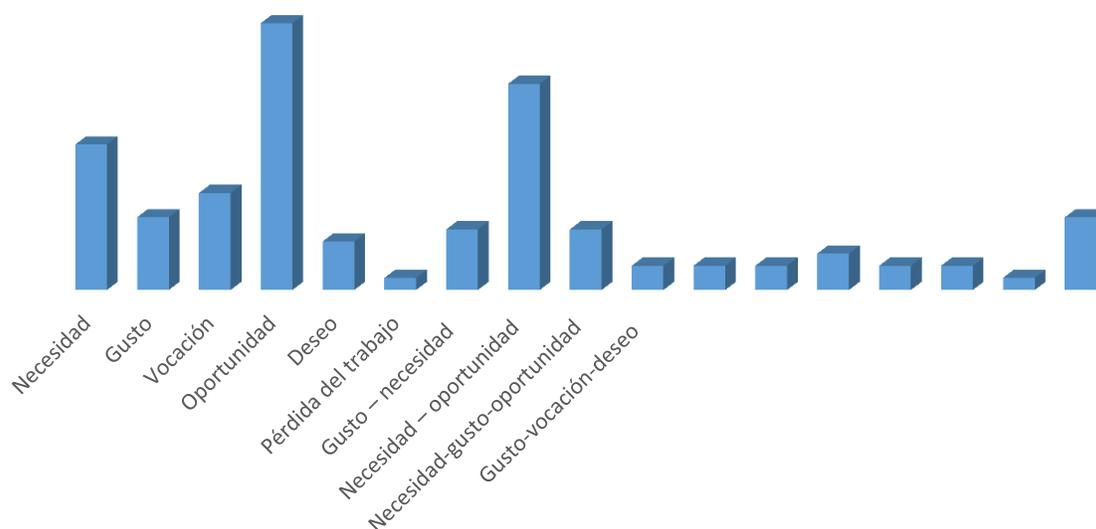


Figura 9. Motivo para ser emprendedor. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Ser emprendedor posee muchas ventajas entre las que se pueden destacar, que no se tienen jefes y se pueden tomar decisiones teniendo en cuenta el equipo de trabajo o colaboradores de la empresa, de otra parte, en esta época el emprender es la tendencia, ya que se han dado a conocer muchos casos en los que a pesar de las dificultades que se han encontrado en el camino las personas que emprenden su propio negocio han logrado obtener sus objetivos.

Es por esto que el 22%, dicen que en alguna época de su vida vieron la oportunidad de emprender su propio negocio, de igual forma el 17 y 12% evidenciaron la necesidad de mejorar sus ingresos y situación por la que estaban pasando y se lanzaron al mundo empresarial contando con la suerte de progresar y mejorar en muchos aspectos de la vida, mientras que un pequeño porcentaje dicen que llegaron a ser emprendedores por su vocación y gusto por el ámbito empresarial.

Tabla 12

Competencias emprendedoras

COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	Nunca 1	A veces 2	Siempre 3
Identifica y aprovecha oportunidades	1	33	82
Hace redes de trabajo	6	52	68
Organiza y planifica actividades	6	39	80
Idea planes	4	41	82
Toma decisiones		41	81
Hace uso de la experiencia particular	5	40	81
Trata de crear valor y calidad	2	36	87
Asume la responsabilidad de una actividad	2	39	83
Toma riesgos	4	49	72
Crea nuevas ideas	3	59	64
Actúa de forma innovadora	1	56	70
Convierte las ideas en acciones	3	56	67
Hace esfuerzos para lograr los objetivos de una actividad	6	50	68
Recurre a expertos en su labor	4	60	60
Se centra en experiencias de la vida real	9	57	61
Desarrolla conceptos empresariales	16	48	57
Es dedicado a una actividad	6	50	69
Se identifica como entrenador	8	62	56
Visualiza a los empleados como emprendedores	5	59	59

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Las competencias emprendedoras en las personas logran enfrentar la vida de una manera diferente, encontrando oportunidades en las peores situaciones, como también aprenden a aprovechar el lado más positivo de cada momento, es decir, creen en sí mismos son importar lo que digan los demás, solo se está concentrado en alcanzar los objetivos propuestos en su vida.

Por lo tanto, estas personas están en una constantes búsqueda de oportunidades, son persistentes en los objetivos propuestos, comprometidos con lo que hacen, se preocupan por la calidad y eficiencia, toman riesgos, fijan metas, investigan antes de emprender un negocio, planifican, hacen alianzas para crecer y poseen una gran autoconfianza.

Teniendo en cuenta las competencias empresariales se debe decir que el 87 de las 125 personas encuestadas dicen que para ellos es muy importante el valor y la calidad con que realizan cada una de sus actividades, de igual forma la responsabilidad es un factor muy importante que les ayuda a alcanzar las metas propuestas en cada una de las ideas de negocios que han emprendido.

Como factores muy importantes se destaca el identificar las oportunidades, llevar una adecuada planificación de las actividades a emprender, tener en cuenta la experiencia particular de las personas que colaboran en la empresa, de igual forma la innovación y la dedicación a la actividad que emprende siendo muy importante esto para el crecimiento de la idea de negocio.

Tabla 13
Características fundamentales para un emprendedor

Concepto	Nunca 1	A veces 2	Siempre 3
Apasionado		3	26
Creativos		3	26
Perseverantes y resilientes	1	2	25
Ven oportunidades	1	1	23
Confianza en sí mismo/ a y persistentes		2	26
Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos		3	23
Aprendizaje constante		1	25
Son valientes	3	3	18
Trabajo en equipo	1	2	22
Ninguna de las anteriores	4		25
Todas las anteriores			74

Nota. Fuente. Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

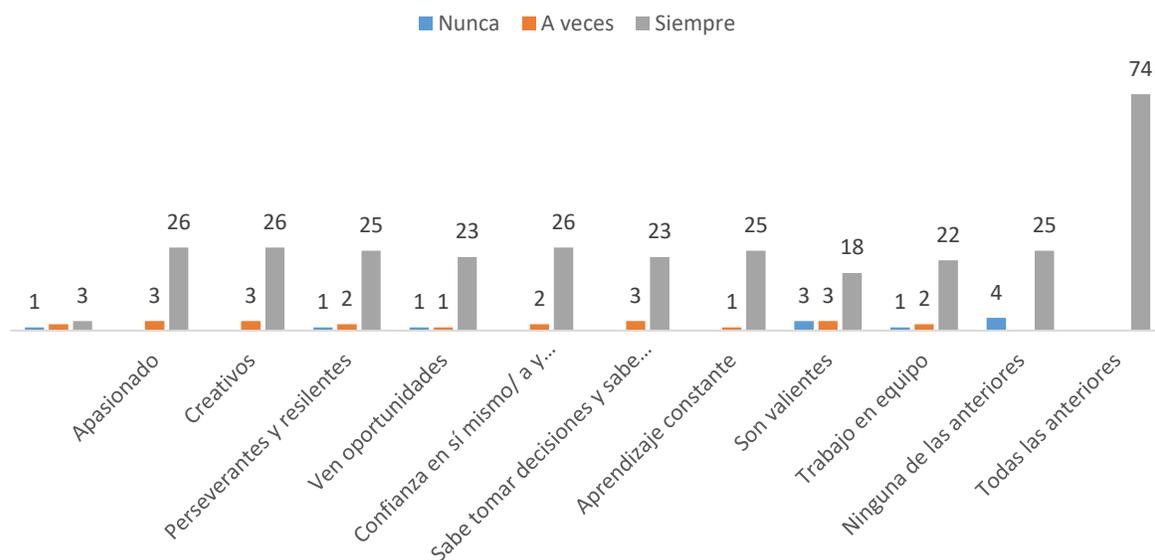


Figura 10. Características fundamentales para un emprendedor. Fuente Datos suministrados por los encuestados de acuerdo a la investigación realizada

Las características que se pudieron identificar en los emprendedores es su pasión, ya que tienen entrega por la actividad, metas y objetivos trazados al inicio de sus negocios, de igual forma para alcanzar el éxito cada uno de los representantes legales traza un plan a seguir, el cual cumplen siguiendo estrategias.

De otra parte, tienen la capacidad de aprender y adquirir conocimientos que les ayuda a mejorar los procesos para lograr los resultados determinados, de igual forma se deben aceptar los problemas, tomando oportunas y firmes decisiones para solucionar con eficacia las dificultades, y estar en la capacidad de identificar cuando algo está mal y corregirlo.

La creatividad e innovación son características inherentes a los emprendedores por medio del cual generan, desarrollan y transforman sus ideas, lo que los hace muy persistentes es decir no se dan por vencidos en sus propósitos, teniendo un alto sentido de pertenencia, logrando que los colaboradores lo adquieran para llegar al trabajo en equipo con el que se unifica ideas, logrando que las personas den el máximo rendimiento posible.

Como también el buen emprendedor no va con rodeos él va directo al grano para manifestar lo que se piensa, siente y quiere sin lastimar a los demás es una característica básica para poder alcanzar los objetivos trazados, por lo que ve que la organización es muy importante para el desarrollo de las actividades realizadas y el cumplimiento de su misión y visión, con lo anterior se puede concluir que 74 personas afirman que las características anteriores son muy importantes y todos los emprendedores las deben poseer para el logro de sus objetivos.

Buscando cada día la excelencia, eficiencia y calidad en los servicios y productos ofrecidos, de igual forma se debe rescatar que los empresarios tienen en cuenta a la familia y opinión de sus empleados para la toma de decisiones trascendentales en la empresa, buscando la estabilidad emocional para evitar asperezas y un mal clima organizacional.

De otra parte, siguiendo con las competencias emprendedoras que debe poseer el Administrador de Empresas, en los últimos años se ha enfatizado en dichas competencias, las cuales han tenido mayor auge en los campos empresariales del país, ya sean laborales, profesionales, o educativas evidenciando que aún se carece de una acepción clara y compartida de este concepto, faltando mucho por explorar y conocer esta temática a mayor profundidad.

Prácticamente no existen diferencias en la forma como se construye y conceptualiza la competencia laboral desde los diferentes autores y países, en todos los casos se acepta la movilización de una serie de recursos de tipo físico, conductual, cognoscitivo, y afectivo en un contexto laboral que producen unos resultados esperados con anterioridad y toman como base la capacidad de lograr resultados movilizando una serie de conocimientos, habilidades y destrezas, además de los comportamientos y conductas que subyacen en las condiciones de trabajo que permiten lograr tales resultados.

Se puede concluir que las Competencias son características permanentes de las personas, se ponen de manifiesto cuando se ejecuta una tarea, se relacionan con la ejecución exitosa en una actividad, tienen una relación causal con el rendimiento laboral y se pueden generalizar a más de una actividad. El enfoque conductual de las competencias se ha desarrollado dentro del contexto de las organizaciones, en el campo de la gestión del talento humano, con la asunción de que en la medida que un trabajador posea las competencias claves requeridas por la organización, su rol y su puesto de trabajo, la organización será competitiva.

Diagnóstico. Las competencias constituyen uno de los ejes fundamentales de las habilidades que el empresario debe tener y ser la base para orientar la formación de emprendedores. Recientemente la teoría de las competencias ha incursionado con fuerza en escenarios diferentes como son la economía, la empresa y la misma educación.

Son múltiples los avances en la conceptualización, no obstante, las reticencias por el uso y el abuso del fenómeno competencial, dando lugar a planteamientos acrílicos y descontextualizados (Gómez, 2011).

Las empresas en la ciudad de Ocaña fueron creadas en muchos casos con recursos propios y en la cual intervienen elementos financieros y humanos que les ayudan a estar donde en la actualidad se encuentran, de igual forma un emprendedor es la persona que tiene una idea de negocio y la pone en práctica, funcione o no, es decir la desarrolla, estos emprendedores poseen una visión empresarial y aportan distintas cosas a su organización para que funcione perfectamente.

Gutterman (2015) es citado por (Diez, 2016), dice que el emprendimiento sin duda es un generador de empleo y por ende generador de crecimiento económico. La apertura de nuevos mercados, la cambiante tecnología y las nuevas exigencias de los consumidores obligan a que las nuevas empresas o emprendimientos estén en constante innovación a fin de permanecer en el mercado y lograr perdurabilidad (Schumpeter, 1934).

Teniendo en cuenta lo anterior se debe decir que según la investigación en las categorías del citado autor se afirma que el emprendimiento es basado en las oportunidades que la sociedad ofrece al emprendedor, con lo que se evidencia que al desarrollar el estudio se pudo comprobar dicha afirmación, ya que la mayoría de los encuestados dicen que los motivos que los llevo a iniciar su negocio fue la necesidad actual que en el momento se tenía y además vieron la oportunidad de emprender e innovar con el objetivo de satisfacer las necesidades de la comunidad en general.

El 92%, dicen que su empresa fue creada y en esta tuvieron que invertir muchos recursos financieros y humanos que les ayudo a estar donde en la actualidad se encuentran, de otra parte el 66% de las personas encuestadas afirman que prefieren trabajar con personas que no sean sus familiares.

De otra parte, el 22%, dicen que en alguna época de su vida vieron la oportunidad de emprender su propio negocio, teniendo en cuenta las competencias empresariales se debe decir que el 87 de las 125 personas encuestadas dicen que para ellos es muy importante el valor y la calidad con que realizan cada una de sus actividades.

Es así como al investigar a los empresarios del sector productivo de la ciudad de Ocaña, el 92%, dicen que su empresa fue creada y en esta tuvieron que invertir muchos recursos financieros y humanos que les ayudo a estar donde en la actualidad se encuentran. Así mismo muchos de ellos, es decir el 66% afirmo que sus familiares emprendedores tienen empresa, de

donde se podría inferir que ese espíritu emprendedor en la familia, los ha llevado a generar iniciativas empresariales.

De otra parte, el 66% de las personas encuestadas afirman que prefieren trabajar con personas que no sean sus familiares, para que no interfiera las relaciones familiares en lo laboral y se tenga total Independencia en el desarrollo de las actividades.

De otra parte, el 22%, dicen que en alguna época de su vida vieron la oportunidad de emprender su propio negocio, para lo cual fue muy importante desarrollar las competencias empresariales como: trata de crear valor y calidad, asumir la responsabilidad de una actividad, idear planes, identificar y aprovechar oportunidades, tomar decisiones y hacer uso de la experiencia particular.

Se puede concluir que las competencias son características permanentes de las personas, se ponen de manifiesto cuando se ejecuta una tarea, se relacionan con la ejecución exitosa en una actividad, tienen una relación causal con el rendimiento laboral y se pueden generalizar a más de una actividad.

Capítulo 5. Conclusiones

Teniendo en cuenta la aplicación de la encuesta se puede concluir que la formación del empresario de Ocaña se ha dado a través de la Universidad Francisco de Paula Santander e Instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, las cuales han logrado la preparación de los empresarios del sector productivo de la ciudad.

Así mismo se puede decir que dentro de las competencias personales más sobresalientes de los empresarios, se destacan la capacidad de gestionar, el trabajo en equipo, comunicación con los empleados, capacidad para escuchar, apoyo en el proceso de aprendizaje, estar en constante reflexión sobre el papel que ha desempeñado como empresario en la empresa que representa, de igual forma se debe destacar que existen competencia en las que no sobre salen como es el caso de saber identificar oportunidades a tiempo y el espíritu innovador.

Con relación a las competencias emprendedoras se debe decir que el 87 de las 125 personas encuestadas dicen que para ellos es muy importante el valor y la calidad con que realizan cada una de sus actividades, de igual forma la responsabilidad es un factor muy importante, logrando sobresalir en competencias como es la identificación de oportunidades, llevar una adecuada planificación de las actividades a emprender, tener en cuenta la experiencia particular de las personas que colaboran en la empresa, de igual forma la innovación y la dedicación a las actividades que emprende siendo muy importante esto para el crecimiento de la idea de negocio que están representando.

Capítulo 6. Recomendaciones

Teniendo en cuenta la investigación se recomienda que la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, ofrezca cursos a través de educación continua que permitía lograr el fortalecimiento de la formación de los empresarios en la ciudad. De igual forma, es necesario que el empresario acceda a la oferta de formación de pregrado y postgrado que oferta la Universidad con el fin de potencializar su formación.

De otra parte, en cuanto a las competencias personales, se deben programar capacitaciones para los empresarios logrando en ellos una mayor productividad y participación en los procesos que brinda la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA y demás organizaciones que vayan enfocadas a fortalecer las competencias personales como seres humanos líderes de organizaciones que procuran el progreso de la ciudad y el país.

Por último, es necesario para lograr aumentar las competencias personales, motivar la participación en redes de emprendimiento tanto nacionales como internacionales que faciliten la adquisición y fortalecimiento de las competencias emprendedoras presentes en los empresarios y así lograr un mayor progreso en la ciudad.

Referencias

- Bussine School. (2018). <https://www.obs-edu.com/int/project-management/habilidades-intrapersonales-de-project-manager/las-4-competencias-personales-mejor-valoradas-en-el-mercado>. Obtenido de Las competencias personales mejor valoradas en el mercado.
- Cárdenas, M. (13 de Febrero de 2017). <https://excelencemanagement.wordpress.com/2017/02/13/la-teoria-del-empresario-innovador-de-schumpeter/>. Obtenido de La teoría del empresario innovador de Schumpeter.
- Congreso de Colombia. (2005). *Código de Comercio*. Bogotá: Edición norma.
- Congreso de Colombia. (2018). *Ley 1014 de 2006*. Ocaña: Gaceta de la república.
- Cordoba, C. (2014). *El sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo según la OIT*. Lima: Universidad de Piura.
- Coronel, D., y Paternine, P. (2017). *Estudio de la caracterización y perfil del emprendedor de los empresarios de Ocaña*. Ocaña: Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.
- Cucutanuestra.com. (2018). *Información de Abrego, Norte de Santander*. Obtenido de <https://www.cucutanuestra.com/temas/geografia/municipios/region-norte/abrego/abrego.htm>.
- Editorial Nobbot. (5 de Mayo de 2014). <https://www.nobbot.com/negocios/infografia-historia-origen-evolucion-del-emprendedor/>. Obtenido de Historia, origen y evolución del emprendedor.
- Función Pública. (4 de Abril de 2017). *Sistema de Gestión en Seguridad y salud en el Trabajo*. Obtenido de http://www.funcionpublica.gov.co/documents/418537/16119718/2017-04-04_Sistema_seguridad_salud_v2.pdf/ceb4488d-bb65-4bfd-a49f-ed918480e920.
- Gerencie. com. (28 de Abril de 2018). <https://www.gerencie.com/emprendimiento.html>. Obtenido de Emprendimiento.
- GEM (2017). GEM: Así es el emprendimiento. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/emprendedores/articulo/gem-emprendimiento/45061>
- Gómez, F. (2009). *U-Learning. El futuro está aquí*. Navarra: Paracuellos del Jarama: Editorial RA-MA, 237 pp.
- Gómez, H. (2014). *Innovación y emprendimiento en Colombia*. Bogotá: Edición Convocatoria.

- Hernández, J. (18 de Junio de 2017). <https://www.elespectador.com/tecnologia/inicio-nudo-y-desenlace-historias-de-emprendimiento-en-colombia-articulo-698980>. Obtenido de Emprendimiento en Colombia.
- Korsgaard, S., & Anderson, A. R. (2011), Enacting entrepreneurship as social value creation. *International Small Business Journal*, 29(2), 135-151. doi: 10.1177/0266242610391936
- Kuratko, D. F. "Entrepreneurship Education in the 21st Century from Legitimization to Leadership". USASBE National Conference, 2004.
- Neva Goodwin, Julie A. Nelson, Frank Ackerman, Thomas Weisskopf: 2019 *Microeconomics in Context* Sharpe, M. E. New York.
- Megias, Francisco. 2018. Competencia personal y social. Las habilidades sociales. *Metas de enfermería*, ISSN 1138-7262, Vol. 21, N°. 4, pág. 10
- Miranda, C. (2012). *Diseño de un sistema integrado de gestión de calidad, medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo en la empresa de plaguicidas*. Cuba: Instituto Superior Politécnico "José Antonio Echeverría.
- Mundial., B. (2018). *El emprendimiento en América Latina, muchas empresas y poca innovación*. Obtenido de <http://www.redtransfer.org/blog/informe-del-banco-mundial-el-emprendimiento-en-america-latina-muchas-empresas-y-poca-innovacion/>.
- Muñoz, J. (15 de Junio de 2017). *La normatividad empresarial como la oportunidad para crecer*. Obtenido de <https://www.semana.com/hablan-las-marcas/articulo/la-normatividad-empresarial-como-la-oportunidad-para-crecer/528660>.
- Pereira, F. (1 de Diciembre de 2011). https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/2598. Obtenido de Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva.
- Prevencionar.com. (13 de Agosto de 2012). *La importancia de los sistemas de seguridad y salud en el trabajo*. Obtenido de <http://prevencionar.com/2012/08/13/la-importancia-de-los-sistemas-de-seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>.
- Revista Dinero. (2017). *Sector de la construcción espera un repunte para el segundo semestre*. Bogotá.
- Rodríguez, J. (21 de Julio de 2016). <https://www.juroga.com/espíritu-empresarial-y-la-actitud-emprendedora/>. Obtenido de Espíritu empresarial y la actitud emprendedora.
- Sánchez, J. (2018). <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html>. Obtenido de Crecimiento económico.

- Sánchez, J. (2018). <https://economipedia.com/definiciones/emprendedor.html>. Obtenido de Emprendedor.
- Sandoval, L. (2018). <https://www.emprender-facil.com/es/cuales-son-las-competencias-de-un-emprendedor/>. Obtenido de Competencias de un Emprendedor.
- hapero, A. (2019). *Teoría de Shapero Alberto*. Obtenido de https://campusvirtual.univalle.edu.co/moodle/pluginfile.php/762544/mod_resource/content/1/SESI%C3%93N%203.pdf.
- Stripeikis, Osvaldas (2011), Enterprising Business Formation in Lithuanian Small and Medium-Sized Firms. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*, 57. ISSN 1392-1142
- Tamayo, I. (2009). *Guía creativa del emprendedor socialmente responsable*. Bogotá: Ediciones K&L.
- Varela, Rodrigo. 2008. *Innovación empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Bogotá. Pearson Educación de Colombia, Ltda.
- Vega, R. (2018). *Emprendimiento e innovación en Colombia*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Velázquez, R. (2012). *Modelo de mejora continua para la gestión de la seguridad e higiene ocupacional. Aplicaciones en empresas de la industria alimenticia*. La Habana: Facultad de Ingeniería Industrial.
- Vivas, Mireya. 2013. La educación emocional: conceptos fundamentales. Universidad Pedagógica Experimental. Caracas. *Revista Universitaria de Investigación*, vol. 4, núm. 2

Apéndice

Apéndice A. Encuesta diseñada para los representantes legales de las empresas de la ciudad de Ocaña

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Objetivo. Caracterizar el espíritu emprendedor de los empresarios del sector productivo de Ocaña Norte de Santander, con el propósito de conocer los atributos presentes que los consolidan como emprendedores.

Instrucciones: La encuesta es confidencial, cada pregunta debe contestarse dependiendo su casilla, por favor no deje ningún ítem sin responder.

Nombre de la entidad:

Actividad económica de la entidad:

Sector productivo al que pertenece

1. ¿Defina sus fortalezas más importantes al emprender?

2. ¿En qué entidad realizo sus estudios?

Universidad	SENA	COLEGIO	Otro cuál?

3. ¿El perfil profesional le ha contribuido a su rol como emprendedor?

SI	NO

4. ¿Su empresa la creó usted o la heredó?

SI	NO

5. ¿Sus familiares son emprendedores? ¿Poseen empresa?

SI	NO	CUAL

6. Trabajan sus familiares en su empresa?

SI	NO

7. ¿Qué lo llevó a ser emprendedor?

Necesidad,	Gusto	Vocación	Oportunidad	Deseo	Pérdida del trabajo

8. ¿Quién le enseñó el arte de emprender?

En el colegio	
La universidad	
El sena	
La vida	
Los padres	
La familia	
Otra, cuál?	

9. ¿Qué otro tipo de estudio le gustaría realizar para complementar su perfil y así lograr una mayor eficacia en su actividad de emprendimiento?

--

10. ¿Marque con una X las competencias personales que usted posee?

COMPETENCIAS PERSONALES	Nunca	A vece s	Siempr e
Es capaz de gestionar conflictos	1	2	3
Coopera en los equipos			
Se comunica fácilmente con otros			
Es buen consejero			
Brinda apoyo en el proceso de aprendizaje personal			
Reflexiona sobre su propio papel como empresario			
Identifica sus fortalezas y capacidades			
Maneja los errores de forma constructiva			
Genera ideas para resolver problemas			
Comprende y valora otras ideas			
Argumenta a favor o en contra de las ideas o productos			
Ayuda a alcanzar consenso			
Desarrolla una conciencia cultural y social			
Plantea y discute temas éticos			
Actúa y reacciona de manera segura			
Es flexible y adaptable			
Es capaz de establecer normas			
Sabe escuchar			
Desarrolla pensamiento crítico			
Resuelve problemas			

11. Marque con una x las competencias emprendedoras que usted posee

COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS	Nunca	A vece s	Siempr e
Identifica y aprovecha oportunidades	1	2	3
Hace redes de trabajo			
Organiza y planifica actividades			
Idea planes			
Toma decisiones			
Hace uso de la experiencia particular			
Trata de crear valor y calidad			
Asume la responsabilidad de una actividad			
Toma riesgos			
Crea nuevas ideas			
Actúa de forma innovadora			
Convierte las ideas en acciones			
Hace esfuerzos para lograr los objetivos de una actividad			

Recurre a expertos en su labor			
Se centra en experiencias de la vida real			
Desarrolla conceptos empresariales			
Es dedicado a una actividad			
Se identifica como entrenador			
Visualiza a los empleados como emprendedores			

12. ¿Cuáles considera usted son los conocimientos que debe fortalecer al emprendedor dentro de su organización?

Concepto	Nunca	A veces	Siempre
	1	2	3
Contable			
Comercial			
Auditoria			
Organizacional			
Responsabilidad social empresarial			
Inglés			
Dirección			
Recurso humano			
Otro, Cual?			

13. De las siguientes características cual o cuales considera que son fundamentales para un emprendedor en la ciudad de Ocaña.

Concepto	Nunca	A veces	Siempre
	1	2	3
Apasionado			
Creativos			
Perseverantes y resilientes			
Ven oportunidades			
Confianza en sí mismo/ a y persistentes			
Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos			
Aprendizaje constante			
Son valientes			
Trabajo en equipo			
Ninguna de las anteriores			
Todas las anteriores			

14. ¿Qué proyectos tiene para emprender a corto plazo? _____
