

RESUMEN

FACTORES PREDICTORES DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN
EGRESADOS Y ESTUDIANTES DEL TECNOLÓGICO DE
ANTIOQUIA, INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE
MEDELLÍN, COLOMBIA

por

José María Gutiérrez Londoño

Asesor principal: Juan Carlos Niño de Guzmán Miranda

RESUMEN DE TESIS DOCTORAL

Universidad de Montemorelos

Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas

Título: FACTORES PREDICTORES DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EGRESADOS Y ESTUDIANTES DEL TECNOLÓGICO DE ANTIOQUIA, INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE MEDELLÍN, COLOMBIA

Nombre del investigador: José María Gutiérrez Londoño

Nombre y título del asesor principal: Juan Carlos Niño de Guzmán Miranda, Doctor en Administración

Fecha de culminación: marzo de 2021

Problema

¿Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia?

Metodología

La investigación fue cuantitativa, transversal, explicativa y descriptiva. El tipo de muestreo realizado fue no probabilístico, dirigido intencional y por conveniencia. En esta investigación se seleccionó intencionalmente al censo de los nacientes empen-

dedores, estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia, para que respondieran un cuestionario con preguntas relacionadas con los factores de predicción y gestión empresarial. La muestra fue de 100 emprendedores que corresponden al censo de los proyectos incubados. Se utilizó un instrumento que pasó por la validación de contenido dada por cinco expertos en emprendimiento que ofrecieron las sugerencias pertinentes y, posteriormente, se hizo un análisis factorial. La confiabilidad medida con el coeficiente alfa de Cronbach para cada instrumento fue de políticas gubernamentales, $\alpha = .917$; financiamiento empresarial, $\alpha = .927$; competencias emprendedoras, $\alpha = .961$ y gestión emprendedora, $\alpha = .957$.

Resultados

Para el análisis de la hipótesis, se utilizó la técnica estadística análisis de regresión lineal múltiple. Se consideró como variables independientes a las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras. La variable criterio fue gestión empresarial. Al realizar el análisis de regresión, se obtuvo el valor de R^2 corregida igual a .790, lo cual indica que las variables predictoras competencias emprendedoras y financiamiento empresarial, explican un 79% a la variable criterio gestión empresarial. La variable de las políticas gubernamentales no resultó predictora. Con base en lo anterior, se rechaza la hipótesis nula.

Conclusiones

Las variables competencias emprendedoras y financiamiento empresarial son buenos predictores de la gestión empresarial desarrollada por los emprendedores

nacientes (egresados y estudiantes) del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia.

Al realizar el análisis de regresión, se encontró que los coeficientes estandarizados mostraron que la variable competencias emprendedoras es el factor que más influye en la gestión emprendedora. Por otro lado, se encontró que el financiamiento empresarial fue el segundo mejor predictor y el entorno de las políticas gubernamentales resultó no ser un factor predictor de la gestión emprendedora.

Universidad de Montemorelos
Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas

FACTORES PREDICTORES DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN
EGRESADOS Y ESTUDIANTES DEL TECNOLÓGICO DE
ANTIOQUIA, INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE
MEDELLÍN, COLOMBIA

Tesis
presentada en cumplimiento parcial
de los requisitos para el grado de
Doctorado en Administración de Negocios

por

José María Gutiérrez Londoño

Marzo de 2021

FACTORES PREDICTORES DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN
EGRESADOS Y ESTUDIANTES DEL TECNOLÓGICO DE
ANTIOQUIA, INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE
MEDELLÍN, COLOMBIA

Tesis
presentada en cumplimiento parcial
de los requisitos para el título de
Doctorado en Administración
de Negocios

por

GUTIERREZ LONDOÑO JOSE MARIA

APROBADA POR LA COMISIÓN:


Asesor principal: Dr. Juan C. Niño de Guzmán
Miranda


Dr. Felicitás Ortiz García
Examinador externo


Miembro: Dr. Omar Arodi Flores
Laguna


Dr. Ramón Andrés Díaz Valladares
Director de Posgrado e Investigación


Miembro: Dra. Flor Ontiveros Ramírez

25 de marzo de 2021
Fecha de aprobación

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi amigo y acompañante en el liderazgo de este proyecto, brindándome su ayuda y amor incondicional en cada momento para poder llegar a las conclusiones pertinentes del trabajo.

A mi amada esposa, Edilia Inés Tobón Cardona, mujer valiente hecha para derrotar dificultades que nos depara la vida, por ser mi inspiración para continuar adelante y mi soporte espiritual en mi vida y en este proyecto.

A mis valientes hijos, Jorge Alberto y Juan José Gutiérrez Tobón, por ser los pilares en mi vida que me hacen esforzarme cada día.

A mis padres, José Uriel y María Elvia, que desde la presencia de Dios y durante sus vidas terrenales me ofrecieron valores como la perseverancia para alcanzar los propósitos, actitud para superar los condicionantes que se recorren en el trasegar de la vida.

A mis hermanos, que supieron entender mi esfuerzo y perseverancia para alcanzar mis metas. A mis amigos, profesores e investigadores que me acompañaron; a ellos les debo también mis agradecimientos por sus aportes y sugerencias para llevar a feliz término este proyecto.

A la Universidad de Morelos, a la doctora Karla Saraí Basurto Gutiérrez y a los doctores Juan Carlos Niño de Guzmán Miranda, Omar Arodi Flores Laguna y Pedro Gonzáles Urbina, por las enseñanzas, asesorías y apoyo incondicional en el desarrollo de este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE FIGURAS	viii
LISTA DE TABLAS	ix
RECONOCIMIENTOS	x
Capítulo	
I. DIMENSIÓN DEL PROBLEMA.....	1
Antecedentes.....	1
Políticas gubernamentales.....	1
Financiamiento empresarial.....	3
Competencias emprendedoras.....	3
Gestión emprendedora	5
Definición de términos.....	7
Planteamiento del problema.....	9
Declaración del problema.....	11
Hipótesis.....	12
Objetivos.....	12
Justificación.....	12
Limitaciones	14
Delimitaciones	14
Supuestos	15
Marco filosófico	16
Gestión empresarial.....	16
Las políticas gubernamentales/las leyes.	18
Los aspectos académicos/las enseñanzas... ..	20
Organización del estudio.....	23
II. MARCO TEÓRICO	25
Introducción.....	25
Políticas gubernamentales	25
Importancia	25
Dimensiones	26

Fomento del emprendimiento.....	27
Promoción y fortalecimiento de la innovación y la creatividad.....	27
Acceso a recursos financieros.....	28
Financiamiento empresarial	28
Importancia	28
Dimensiones	29
Proyección financiera	29
Garantías bancarias.....	30
Propuesta de valor.	30
Competencias emprendedoras.....	31
Importancia	31
Dimensiones.....	32
Logro.....	32
Planificación.....	33
Poder.....	33
Conocimientos/comunicación.....	34
Gestión emprendedora.....	34
Importancia.....	34
Dimensiones.....	35
Ganancias por ventas.....	35
Producción por unidad de costo.....	36
Mano de obra.....	36
Gestión de capital.....	36
Relación de las variables.	37
Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y la gestión emprendedora.....	37
El financiamiento empresarial y la gestión emprendedora.....	41
Las competencias y la gestión emprendedora.....	45
 III. METODOLOGÍA	 52
Introducción.....	52
Tipo de investigación.....	52
Población	53
Muestra	54
Instrumentos de medición	54
Variables.....	54
Elaboración del instrumento	55
Validez del instrumento	56

Confiabilidad del instrumento.....	68
Operacionalización de las variables	68
Hipótesis nulas	69
Operacionalización de la hipótesis nula	70
Recolección de datos.....	70
Análisis de los datos... ..	71
 IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	 72
Introducción.....	72
Población y muestra.....	73
Descripción demográfica de la muestra	73
Edad	73
Género.....	73
Nivel de escolaridad	73
Sector económico	74
Estrato socioeconómico.....	74
Motivación para emprender	74
Experiencia laboral	74
Comportamiento de ventas de la empresa... ..	75
Entidades donde tiene registro	75
Medias aritméticas	75
Políticas gubernamentales.....	75
Financiamiento empresarial.....	76
Competencias emprendedoras.....	77
Gestión de emprendedores	79
Pruebas de hipótesis nulas	79
Hipótesis nula principal	80
Resumen del capítulo.....	82
 V. RESUMEN, DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	 83
Discusión	83
Conclusiones.....	86
Medias aritméticas.....	86
Financiamiento empresarial	86
Competencias emprendedoras	86
Gestión de los emprendedores	87
Hipótesis nula	87
Recomendaciones.....	88

Al gobierno municipal, departamental y nacional.....	88
A las instituciones universitarias	89
Al ecosistema de emprendimiento.....	89
A futuras investigaciones	89
Apéndice	
A. INSTRUMENTO	91
B. ANÁLISIS FACTORIAL	96
C. ALFA DE CRONBACH DE LOS INSTRUMENTOS	102
D. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	104
E. VARIABLES DEMOGRÁFICAS.....	113
F. PRUEBAS DE HIPÓTESIS NULAS.....	117
REFERENCIAS.....	121
CURRÍCULUM VITAE.....	126

LISTA DE FIGURAS

1. Modelo de investigación.....	11
2. Modelo final con resultados.....	82

LISTA DE TABLAS

1. Matriz rotada de políticas gubernamentales.....	59
2. Matriz rotada de financiamiento empresarial.....	61
3. Matriz rotada de competencias empresariales.....	64
4. Matriz rotada de gestión de emprendedores.....	66
5. Operacionalización de la variable políticas gubernamentales.....	69
6. Operacionalización de la hipótesis nula	70
7. Medias y desviaciones estándar del constructo políticas gubernamentales	76
8. Financiamiento empresarial	77
9. Medias y desviaciones estándar del constructo competencias emprendedoras.	78
10. Medias y desviaciones estándar del constructo gestión de emprendedores	80

RECONOCIMIENTOS

A Dios, por ser mi guía y orientador, ofreciéndome las fuerzas de seguir adelante en el desarrollo de mis estudios doctorales y así consolidar otro proyecto académico en mi vida personal y profesional.

Al Tecnológico de Antioquia, institución universitaria acreditada en alta calidad institucional por parte del Ministerio de Educación Nacional de Colombia, por haberme apoyado económicamente con el pago del valor de las matrículas durante el desarrollo del doctorado.

A los docentes y maestros asesores, doctora Karla Saraí Basurto Gutiérrez, doctor Omar Arodi Flores Laguna, doctor Pedro Gonzales Urbina, doctor Juan Carlos Niño de Guzmán Miranda, quienes con sus conocimientos y aportes contribuyeron a ofrecerme los aprendizajes necesarios para la construcción de este proyecto de investigación.

A los compañeros de estudio y demás docentes del Doctorado en Administración de Negocios, de quienes adquirí conocimientos para construir saberes y experiencias significativas para nuestra futura labor, tanto empresarial como docente.

CAPÍTULO I

DIMENSIÓN DEL PROBLEMA

Antecedentes

Domínguez Rivera (2016) menciona que solo un 78.3% de las pequeñas y medianas empresas en Colombia (Pymes) sobreviven el primer año después de la incubación; al tercer año, solo el 61% y a los cinco años, solo el 42.9%, concluyendo que cerca del 50% de las empresas continúan activas tras cinco años de su creación. Sin duda alguna, estos resultados se deben a que los emprendedores requieren de los acompañamientos pertinentes durante los primeros años de iniciación del proyecto, relacionados con asesoramiento y acompañamiento en aspectos comerciales, financieros, operativos o técnicos, administrativos, legales, ambientales y de responsabilidad social empresarial.

En las siguientes secciones se realiza una breve conceptualización de las variables relacionadas con esta investigación: (a) entorno de las políticas gubernamentales, (b) financiamiento empresarial, (c) competencias emprendedoras y (d) gestión emprendedora.

Las políticas gubernamentales

El Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES, 2007) menciona la importancia de las pymes en la generación del empleo y, teniendo en cuenta los retos que afrontan el 96% de las pymes buscando la posibilidad de generar empleo,

Colombia empieza la legislación del emprendimiento en el 2006 con la Ley 1014 publicada en el Diario Oficial de Colombia el 26 de enero de 2006 (Congreso de la República de Colombia, 2006), con la cual se pretende: (a) promover el espíritu emprendedor; (b) desarrollar y fomentar la cultura emprendedora para que Colombia tenga emprendedores con ideas de negocios exitosas y que se convierta en un país de propietarios empresariales; (c) crear un vínculo entre el sistema educativo, la empresa, el estado y el emprendimiento; (d) generar empresas competidoras y reconocidas en el mercado nacional e internacional; (e) promover la innovación y la creatividad y (f) fortalecer las unidades productivas existentes.

Según la Ley 1014, para fomentar el espíritu emprendedor los emprendedores nacientes disponen de los recursos económicos monetarios, según lo estructurado en el plan de negocio, para empezar el proceso de implementación y puesta en marcha de los proyectos de emprendimiento.

Según Muñoz (2010) autor de la ley 1014, se crearon redes de instituciones públicas y privadas que procuraban por el desarrollo del emprendimiento en Colombia, como las cámaras de comercio, las agremiaciones y asociaciones de empresarios como ACOPI, las cajas de compensación familiar, las diferentes secretarías de productividad, competitividad y desarrollo de la comunidad de las gobernaciones, las alcaldías, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Ministerio de Comercio, la Industria y Turismo, y el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) que genera asesoría y entrega de capital para los futuros emprendedores a través del fondo emprender.

Financiamiento empresarial

Domínguez Fernández (2009) menciona que las empresas cuentan con recursos monetarios de financiación para activar sus operaciones, administrativas y comerciales; entre ellas se cuentan con el sector financiero, la banca que administra los recursos de fomento dados por el gobierno local, departamental o municipal o por cooperativas de ahorro y crédito. Las ventajas que ofrece la financiación conllevan al mejoramiento de la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Mundo Pymes (2017) define el financiamiento como los recursos monetarios necesarios para empezar las operaciones administrativas, operativas y comerciales en las nacientes empresas, o para potencializar algunos activos en las ya existentes. En otros términos, es la disposición de recursos económicos para la financiación de capital de trabajo.

Macías Cardona (2013) menciona que algunos de los acompañamientos financieros son activos fijos y de capital de trabajo para soportar la capacidad operativa y administrativa del proyecto. Cuando se quiere realizar el proceso de incubación empresarial se genera el capital semilla para los proyectos de emprendimiento, aunado con el acompañamiento en asesorías de incubación o posincubación empresarial como de las condiciones mínimas legales requeridas para la iniciación de las pymes.

Competencias emprendedoras

Según Mesa Cano (2015), las instituciones de educación superior en el ámbito

colombiano y latinoamericano, contemplan la formación empresarial por competencias, considerando acciones desde el conocer, el hacer y el ser persona; estructurando microcurrículos, programas de cursos cortos de actualización, actividades extracurriculares, investigación, programas de extensión o diplomados para que los docentes, encargados del proceso de enseñanza-aprendizaje, ofrezcan los conceptos fundamentales para formar la nueva generación de emprendedores. Los programas están orientados a identificar las mediciones en número de empresas creadas y cobertura de los programas desarrollados. Es evidente determinar que los docentes-asesores logren ahondar con los conocimientos en el aula de clase, en los laboratorios o en las incubadoras empresariales que se tienen establecidas para que los estudiantes profundicen en la creación de la idea de negocio y en la preincubación de los proyectos. Las buenas prácticas docentes buscan generar alto impacto en los futuros emprendedores con el desarrollo de las competencias empresariales, y así generar posicionamiento del proyecto en el mercado.

Según Zabalsa Beraza (2012), una buena práctica docente tiene que ver con la capacidad que tienen las personas de asimilar el proceso de enseñanza-aprendizaje y obtener de ellos inventarios continuos de mejora permanente que beneficie el proceso de competencia emprendedora.

Se entiende el concepto de competencias empresariales como el conjunto de atributos y cualidades (motivaciones, pasión, actitudes, valores, conocimientos y habilidades) de una persona que se manifiestan en comportamientos que son definibles, observables, medibles y controlables y que están casualmente vinculados con un desempeño superior en la acción y competencia empresarial (Varela Villegas y Moreno

Barragán, 2017).

Gestión emprendedora

Según Campoy (2006), los emprendedores desarrollan habilidades para investigar, planear, ejecutar, administrar, medir y controlar los recursos disponibles en las organizaciones, optimizando la infraestructura física y los recursos humanos, tecnológicos, ambientales y de impacto social.

La Ley 1014, publicada en el Diario Oficial de Colombia el 26 de enero de 2006, fomenta el espíritu emprendedor para que algunas instituciones públicas o privadas desarrollen políticas para fomentar el emprendimiento entre los jóvenes, buscando hacer un país de propietarios que contribuyan a la generación del producto interno, a la creación de nuevos empleos, a buscar calidad de vida y al crecimiento económico. Un ejemplo de cómo instituciones públicas fomentan el espíritu emprendedor es mediante concursos que les permita, evaluar aquellas ideas y planes de negocio que, por su valor innovación y creatividad, se hacen merecedores a asesoría y a acompañamiento con capital semilla.

Con la apertura económica dada en Colombia (Documento Conpes 2465 del 22 de febrero de 1990 del Departamento de Planeación del Banco de la República de Colombia), las empresas domésticas que existieron en su momento debieron enfrentar la competencia de aquellas organizaciones multinacionales que entraban a formar parte del mercado local. Fue así como algunas de estas unidades productivas nacionales tuvieron que fortalecer su estructura administrativa y operativa mediante la aplicación de normas como la ISO 9000 que homologaba actividades en la operación y administración de los recursos que existían en el interior de las organizaciones como

lo eran la elaboración estandarizada de los productos (tangibles o intangibles), la capacitación y la sensibilización del recurso humano para orientarse hacia la atención y los requerimientos de los clientes externos, así como la adecuación de la estructura física del sitio de trabajo y, en general, del clima organizacional mediante la aplicación, previa y escrita, de procedimientos e instructivos para la aplicación y puesta en marcha de las actividades incorporadas en los procesos.

Según Cárdenas (2013), como producto de esta política de globalización e internacionalización de la economía colombiana surgieron nuevas organizaciones que se constituyeron por medio de fusiones con otras organizaciones, o con una alta participación de éstas en aquéllas, o se formaron nuevas empresas con capital de personas nacionales o del extranjero, o entraron a conformar nuevos consorcios mediante la enajenación de las acciones de ciertas compañías.

En Colombia existen 1,600,000 microempresas, que representan el 99.9% del total de las empresas del país que aportan el 38% del PIB (Producto Interno Bruto) y generan el 67% del empleo (Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE, 2018). Varias de estas empresas han tenido dificultades desde su constitución que, según Pérez Uribe y Ramírez Salazar (2018), muchas de estas empresas nacen por la idea técnica que tienen las personas para desarrollar o elaborar productos, pero que poco conocen de comercialización. A pesar del esfuerzo que hace el gobierno con la red de entidades que buscan fortalecer las unidades productivas que se constituyen, persisten las dificultades de los nacientes emprendedores que pretenden posicionar sus productos en el mercado, más aún cuando en Colombia se cambia de planes estratégicos de gobierno al momento de elegir a los nuevos gobernantes.

Las economías de los países latinoamericanos presentan situaciones similares en las cuales la presencia de las microempresas, en cuanto a su número, tiene una representación importante, de manera que puede afirmarse que por cada 25 pymes que se crean, apenas se tiene un proyecto de una nueva gran empresa (Atienza, Romani y Aroca, 2009). Como contraste, la mayor parte de estas nuevas microempresas desaparecen en los primeros tres años de presencia en el mercado y apenas una tercera parte de ellas se mantienen en el tiempo por un período superior a siete años (Tamayo, 2007).

Según el estudio realizado por la Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2018), el principal obstáculo que enfrentan los emprendedores es la falta de capital financiero con un 28.2%, y el de comercialización de sus productos con un 23.2%; lo que hace suponer que si los emprendedores de las microempresas logran subsanar el problema de la comercialización de los productos en el mercado mediante la elaboración de un plan estratégico de marketing, podrán corregir sus problemas financieros, ya que las estrategias de mercadeo que diseñen las organizaciones y su aplicación en el proceso de las ventas les generarán los recursos monetarios suficientes para cubrir sus costos fijos y variables.

Definición de términos

Para la comprensión de este trabajo de investigación se definen los términos siguientes:

Políticas gubernamentales. Son las diferentes leyes, decretos, normas o regulaciones que establece el gobierno nacional, departamental o municipal para fomentar el emprendimiento entre las personas que desean poner en marcha los proyectos de

vida y así generar empleo, contribuir al producto interno del país (PIB) y generar desarrollo para la nación vía impuestos.

Emprendimiento. Es un proceso que implica comenzar a implementar un proyecto donde se combina la existencia de diferentes recursos de tipo financiero, físico, humano y comercial; pero que el éxito depende de una oportunidad existente en el mercado, previo un estudio y análisis de mercado.

Emprendedor. Es un término que significa pionero y proviene del francés *entrepreneur*. Fue utilizada para referirse a los aventureros que, como Cristóbal Colón, llegaron al Nuevo Mundo desconociendo qué sucedería allá. En la actualidad, la misma actitud ante la incertidumbre es lo que se percibe en el emprendedor. Este término luego fue utilizado para identificar a quien iniciaba una empresa y fue relacionado a empresarios innovadores, en detalle a aquellos que inician una empresa comercial, también puede relacionarse con cualquier sujeto que quiera empujar un proyecto, aunque no necesariamente tenga propósitos económicos.

Competencias emprendedoras. Son aquellos atributos como las motivaciones, los valores, las actitudes, los conocimientos, las destrezas y las habilidades de un sujeto que se muestran en comportamientos que son panificables, ejecutables, controlables, medibles y retroalimentados y que, finalmente, tienen como propósito alcanzar una meta a partir de la aplicación de estrategias y acciones empresariales.

Gestión empresarial. Es la permanencia del proyecto incubado (proyecto en marcha) y el posicionamiento de este en el mercado implica la sostenibilidad con participación apropiada de ventas, de rentabilidad y de utilidad, previamente una optimización de los recursos humanos, físicos (infraestructura), tecnológicos y financieros.

Financiación. Es la disposición de recursos para la iniciación del proyecto que soportan la inversión inicial, es decir, recursos monetarios, físicos, humanos y comerciales, buscando sostenibilidad empresarial en el tiempo.

Apoyo académico. Es la aportación que las instituciones educativas, ya sea de pregrado o posgrado, ofrecen a través de los microcurrículos, los planes de estudio, los conocimientos pertinentes para la evaluación de las ideas de negocio para analizarlas y convertirlas en una oportunidad y la estructura del plan e implementación del negocio hasta consolidarlo en el mercado.

Planteamiento del problema

Valls et al. (2012) explican que los factores que afectan el crecimiento o el éxito de la empresa se agrupan en tres factores. El primero se refiere a factores internos de la empresa; el segundo, a las características personales del emprendedor y el tercero, se considera a los factores externos. Dentro del bloque de factores internos se incluye: (a) la falta de investigación y planificación inicial del negocio; (b) el acceso a recursos de financiamiento; (c) las características físicas y de organización del negocio, tales como la infraestructura, la gestión de recursos humanos y la capacidad productiva, operativa y comercial y (d) el bajo valor agregado de las características o prestaciones del producto o servicio ofrecido en el mercado. Además, se presenta el bloque del perfil del emprendedor en el que se mide la capacidad que tiene, así como los conocimientos, actitudes, aptitudes, habilidades y experiencia. Finalmente, los factores externos se organizan de la siguiente manera: (a) características del mercado (competencia directa e indirecta, barreras de entrada y turbulencia de este) y (b) características del entorno (la situación política, económica, tecnológica y social donde opera el negocio).

Según el estudio realizado por la Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2017), la financiación para empresas en Colombia fue calificada por los expertos con 2.2 usando una escala de 5, esto indica que los emprendedores no tienen suficientes fuentes de financiación a disposición como: ángeles inversionistas, capital propio, deuda bancaria, subsidios del gobierno, capital de riesgo, aportes de capital semilla *crowdfunding* u oferta pública de venta. La carencia de ésta fue uno de los factores por los que el 18% de los emprendedores tuvo que vender, cerrar o abandonar su iniciativa. No obstante, tuvieron más influencia en esta decisión otros factores como el nivel de rentabilidad (30%) y las razones personales (22%).

Gutiérrez Londoño (2013) menciona que los emprendedores de las pymes que subsanan el problema de la comercialización de productos en el mercado a través de un plan estratégico de marketing, podrán salir de sus problemas financieros, puesto que las estrategias de mercadeo que diseñen y su aplicación en las ventas les generarán los fondos financieros suficientes para responder a sus costos fijos y variables.

La escasez en los recursos monetarios y el hecho de que las organizaciones no estructuren un adecuado plan de marketing, han ocasionado que la cantidad de sociedades liquidadas en Colombia haya aumentado en los últimos años, es decir, 830 en el 2014, 834 en el 2015 y 990 en el 2016 (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Colombia, 2017).

Para Gutiérrez Londoño (2013), las pymes cierran por no tener planeación al momento de implementar e iniciar los emprendimientos y debido a que se requiere

saber a qué mercados meta están dirigidos sus productos, con qué estructura de precios, con qué nivel de servicio postventa y qué precios serán los aceptados por el público que conforma este mercado.

Declaración del problema

De acuerdo con el planteamiento del problema presentado en la sección anterior, en este proyecto se expresa como problema lo siguiente: ¿Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia? (ver Figura 1).

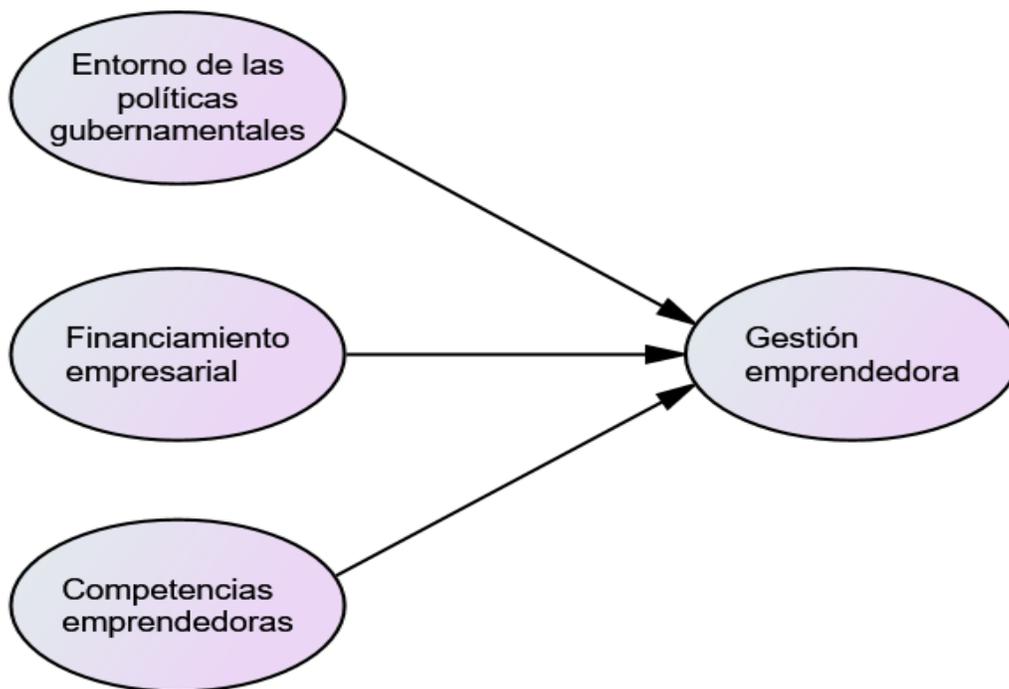


Figura 1. Modelo de investigación.

Hipótesis

En esta investigación, se plantea la siguiente hipótesis:

Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, en Medellín, Colombia.

Objetivos

Para la validación de esta propuesta, se establecieron los siguientes objetivos:

1. Determinar si las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, en Medellín, Colombia.
2. Evaluar descriptivamente cada variable predictora.
3. Adaptar un instrumento para medir cada una de las variables del estudio: políticas gubernamentales, financiamiento empresarial, competencias emprendedoras y gestión empresarial.
4. Brindar información a los directivos del Tecnológico de Antioquia sobre el comportamiento de las variables y sus respectivas relaciones.

Justificación

Varela Villegas y Moreno Barragán (2017) mencionan que las competencias del individuo como persona humana, creativa y pensante, son indispensables e insustituibles dentro de la investigación, planeación, ejecución, control y retroalimentación de

los proyectos de emprendimiento que realiza en el mercado y sus valores, sus creencias, sus conocimientos y sus experiencias son una fuente de competitividad en el mercado.

Por otro lado, Kotler y Armstrong (2014) explican que ante tan diversos cambios constantes que existen en los negocios, los emprendedores requieren colocar en ejecución los planes y acciones estratégicas empresariales, logrando posicionamiento y buscando éxito en un mercado altamente competitivo. Sin embargo, entender los perfiles de los emprendedores al momento de incubar los proyectos, presentan dificultades de carácter económico, administrativo, comercial, financiero y de aprovechamiento de los recursos que ofrece el gobierno, ya sea humanos, con asesores y monetarios. Un emprendedor logra tener éxito en el mercado con su proyecto de emprendimiento si, además de lo anterior, mantiene condiciones personales y profesionales que motiven a investigar continuamente, a conocer la tendencia de los consumidores y de los nuevos productos o de la prestación de servicios que desarrolla la competencia, y si, finalmente, se adecúa a las necesidades de los clientes cuando elabora el producto o presta el servicio pertinente, si define el precio acorde al segmento de mercado, si entrega el producto donde lo requiere el cliente y si desarrolla campañas de comunicación asimilables por este.

Por consiguiente, esta investigación es de utilidad para la Unidad de Emprendimiento Empresarial del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín Colombia, para recibir datos y resultados que sirvan como plataforma para la investigación, planeación, ejecución, control y retroalimentación en la elaboración de los planes de negocio, donde haya aplicación de estrategias que coadyuven a optimizar el

desarrollo e incubación de proyectos de emprendimiento y de la toma de decisiones que les sirvan a los futuros emprendedores y de capitalización para los actuales (Tecnológico de Antioquia, Institución Universitaria, 2019).

Limitaciones

Este proyecto de investigación tuvo las siguientes limitaciones:

1. La investigación dependió de la disposición del tiempo que tenía el emprendedor, estudiante o egresado, para ofrecer la información pertinente al momento de aplicar el instrumento respectivo.
2. El instrumento de investigación se aplicó en horario de trabajo laboral.
3. El escaso conocimiento en algunos temas por parte de los emprendedores al momento de responder el instrumento de investigación.
4. El investigador no pudo brindar dedicación exclusiva a la realización de esta investigación.

Delimitaciones

Las delimitaciones que presentaron en el desarrollo de esta investigación fueron:

1. La investigación presenta datos propios de las microempresas e individualmente por parte de los emprendedores, además de observarse confidencialidad, los aspectos éticos son inviolables.
2. La evaluación de los factores predictores, operativos y administrativos de las microempresas se desarrolló desde una perspectiva basada en la percepción del emprendedor.

3. Los resultados de este proyecto de investigación son únicamente válidos para la institución universitaria, Tecnológico de Antioquia, de Medellín, Colombia a la que le puede interesar la investigación para efectos de tomar sugerencias para la formación de los nuevos emprendedores.

4. Con el desarrollo de este proyecto no se pretende resolver probables problemas que revelen los resultados, sino solo definirse recomendaciones a los nacientes emprendedores.

5. El estudio incluye la población (el censo) de los nacientes emprendedores egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia.

6. El tiempo de investigación abarcó desde el año 2018 al año 2020.

Supuestos

Los supuestos planteados por este proyecto de investigación fueron:

1. Se espera que los emprendedores, a quienes se contactó con el instrumento de investigación, contestaron con honestidad los cuestionarios.

2. Se considera que las respuestas dadas, de acuerdo con lo planteado en el instrumento de investigación, no tienen influencia de personas externas y se apegan a la realidad.

3. Se toma en cuenta que todos los emprendedores nacientes interpretaron los ítems del instrumento de investigación de la misma forma.

4. Los instrumentos de investigación midieron lo que se requirió para lograr los objetivos del estudio.

Marco filosófico

El presente trabajo de investigación está fundamentado en una cosmovisión bíblico-cristiana, relacionado con la gestión empresarial, la parte académica y la construcción de leyes para así ser condescendientes con la planeación y la administración.

Gestión empresarial

Juan 1:1-3 dice lo siguiente:

En el principio era el Verbo, y el Verbo era con Dios, y el Verbo era Dios. Este era en el principio con Dios. Y todas las cosas por él fueron hechas a su imagen y semejanza, y sin la intervención de El nada podría haberse hecho, y así fue hecho.

En esta referencia bíblica se encuentra una declaración del origen e iniciación del mundo y de un equipo de trabajo que está compuesto por Dios Padre, Dios Hijo y Dios Espíritu Santo; antes de Génesis 1:1 cuando aún nadie había sido creado en la tierra.

Cuando el equipo divino de trabajo tomó la decisión de dar origen a la tierra, ésta era perfectamente dotada de los recursos necesarios para su transformación en beneficio de todas las personas. White (2016) declara que la superficie presentaba un aspecto armonioso, con frondosos ríos y lagos resplandecientes. El aire, pulcro y sano, era claro y saludable. El paisaje resplandeciente, verde y vistoso. El hombre, hecho a imagen y semejanza de un Dios Divino, presencié la escena del Creador con sus maravillas.

Con la disposición de este ambiente de trabajo coordinado, ordenado y en paz divina, Dios da origen a la propuesta de crear al hombre a su imagen y semejanza,

como única especie inteligente con capacidad transformadora y con los recursos disponibles para crear en beneficio de sus semejantes. En Génesis 1:26-28, Dios dijo lo siguiente:

Hagamos al hombre a nuestra imagen, conforme a nuestra semejanza; y señoree en los peces del mar, en las aves de los cielos, en las bestias, en toda la tierra y en todo animal que se arrastre sobre la tierra. Y creó Dios al hombre a su imagen, a imagen de Dios lo creó. Y los bendijo Dios, y les dijo: fructificad y multiplicaos; llenad la tierra y sojuzgadla.

Esta cita bíblica recoge mensajes donde se revela que Dios se anticipa a la sabiduría humana, exponiendo la anterioridad de los secretos para planear lo hecho y para que el hombre lo administrara para su beneficio y de los demás, con el propósito de transformar el mundo con proyectos de emprendimiento que dignifiquen al hombre en calidad de vida y de subsistencia, con la creación de productos que ayuden a otros a suplir sus necesidades básicas. Asimismo, se presenta que el modelo de organización introducido al momento de la creación del mundo está liderado por un equipo unido hacia el logro de un objetivo en común y de emprendimiento, buscando efectiva comunicación, coordinación y cooperación para la realización de las tareas, aprovechando los recursos disponibles que Dios ofreció. Se observa que comparten una idéntica visión, misión y valores con un único propósito para beneficio de la especie humana; se distribuyen por igual las responsabilidades y reconocen los logros obtenidos. Para ello, se necesita empatía, solidaridad y compromiso, así como el desarrollo de un plan estructurado, que, ejecutado ordenadamente, tuviera el éxito pertinente para ofrecer los bienes que los semejantes, la raza humana, requieren para subsistir.

Dios creó al hombre a su imagen y semejanza. El hombre había de llevar la imagen de Dios, tanto en la semejanza exterior, como en la interior, es decir, el carácter. Sólo Cristo es la misma imagen del Padre (Hebreos 1:3), pero el ser humano fue creado a semejanza de Dios, es decir, su naturaleza estaba acorde a la voluntad de Dios. Su mente capaz de entender y emprender. Sus afectos puros, sus apetitos y pasiones dominados por la razón y la inteligencia. Era santo y también sin pecado, y se sentía feliz de llevar la imagen de Dios y de mantenerse en perfecta obediencia a la voluntad del Padre (White, 2016). Antropológicamente, el ser humano ha sido creado por Dios, semejante a él en su capacidad de raciocinio, comunicación, trabajo en equipo y para emprender. El ser humano vale por ser la creación de Dios y ser el objeto de su amor. Esto logra su mejor forma cuando se observa el plan de redención y de la resurrección.

Es importante anotar que Dios diseñó y planificó todo en armonía, santidad y pureza, y aun así se introdujo un elemento contrario a todo lo que Dios había planificado para la felicidad humana, el elemento del pecado. Apocalipsis 12:7-12 y Génesis 3 describen el origen del mal dentro del contexto de la realidad de una planificación impecable, pero que fue alterada por este elemento llamado maldad.

Las políticas gubernamentales/las leyes

El hombre es un ser completo, armonioso y único e irrepetible que debe ser estudiado como una unidad de un sistema integral coordinado. Sus facultades trabajan en conjunto e influyen unas sobre otras de manera que en el desarrollo de un proyecto debe ocuparse de mantener todas las áreas simultáneamente, ordenadas y coordinadas. El crecimiento o estancamiento en un área o proceso de la persona afecta al resto

de las funciones. La disposición a trabajar en equipo en el desarrollo de un proyecto de emprendimiento en forma cohesionada y en un ambiente agradable es una cualidad valiosa y deseable del ser humano que lo hace diferente del resto de la creación y lo hace superior a ella, de acuerdo con las leyes divinas. Por tanto, es necesario un marco de referencia y un sistema de creencias y presuposiciones. Este marco se fundamenta en la Biblia, que es la Palabra de Dios, y en el Espíritu de Profecía.

En Éxodo 24:3 se indica cómo Moisés contó al pueblo todas las palabras de Jehová y todas las leyes; y todo el pueblo respondió a una sola voz y dijo: Haremos todas las palabras que Jehová ha dicho. Las leyes son palabras divinas que Dios entregó a su pueblo para que las cumpliera y las aprovechará para su propio beneficio y en bien de los demás.

Las leyes son para cumplirlas, y así los gobiernos las pretende establecer. Son directrices de ordenamiento y de ruta de seguimiento para estructurar, organizar y armonizar a un pueblo que requiere convivencia para vivir en comunidad. Esta premisa la aclara Samuel 24:25, cuando dice: “Recitó luego al pueblo las leyes del reino, y las escribió en un libro, el cual guardó delante de Jehová”. También, Salmo 105:45 afianza que los estatutos deben guardarse y cumplirse las leyes.

Y para quienes incumplan las leyes, “habrá un Dios quien juzgará, . . . en las cosas del pleito ellos están para juzgar; conforme a mis juicios juzgarán; y mis leyes y decretos guardarán en todas mis fiestas solemnes y santificarán mis días de reposo” (Ezequiel 44:24).

Las leyes de Dios son perfectas y revelan su carácter (Salmo 19:7-8; Romanos 7:12; Salmo 119:151-152). Aunque se debe tomar en cuenta que hay un sujeto llamado

Satanás que desde el principio trata de contradecir los mandatos divinos (Génesis 3:4-5) y ha tentado al ser humano a desobedecer las leyes divinas, razón por la cual, hasta los Diez Mandamientos, la ley moral de Dios, han sido relegados a un segundo plano y la mayoría de las personas no consideran hoy como válidos esos mandatos, por lo cual hay fornicación, homicidios, mentiras, falsedad, deseos incontenibles, todos en oposición a las leyes de Dios.

Los aspectos académicos/las enseñanzas

Dios desea que el ser humano viva en paz, en armonía, con inteligencia y conscientes de que somos responsables de nuestras actuaciones y decisiones. Toda actividad que se realice debe ser hecha con orden, planeación y bajo un ambiente de confraternización, tomando en cuenta el futuro y sostenibilidad y buscando siempre mejorar. Existen algunos factores vitales para el buen desenvolvimiento y desarrollo de los proyectos mediante la planificación, la ejecución y el control, como de la retroalimentación. Se hace énfasis en que todo lo que se haga en la organización deberá efectuarse en acuerdo común (1 Corintios 14:33 y 40). De hecho, este elemento reducirá la ocurrencia de problemas operativos, administrativos, comerciales o financieros, con la pérdida innecesaria de tiempo, las improvisaciones y otros males que acontecen frecuentemente en los emprendimientos.

Según Proverbios 19:27, la sabiduría, los consejos, las palabras del saber y el entendimiento, son aprendizajes que ofrece la divina providencia, contenida en la Santa Biblia; y que, se pretende que los sabios maestros que tengan suficiente conocimiento para orientar, planear, ejecutar y controlar los proyectos, que una vez incubados, serán para beneficio propio y de toda una comunidad.

La Biblia presenta dos beneficios maravillosos con el desarrollo de proyectos:

1. Relacionado con la protección que ofrece. Donde no hay dirección sabia, caerá el pueblo; más en la multitud de consejeros hay seguridad. “Los pensamientos son frustrados donde no hay consejo; mas en la multitud de consejeros se afirman” (Proverbios 15:22); por otro lado,

mejores son dos que uno; porque tienen mejor paga de su trabajo. Porque si cayeren, el uno levantará a su compañero; pero ¡ay del solo! que cuando cayere, no habrá segundo que lo levante. También si dos durmieren juntos, se calentarán mutuamente; mas ¿cómo se calentará uno solo? y si alguno prevaleciere contra uno, dos le resistirán; y cordón de tres dobleces no se rompe pronto. (Eclesiastés 4:9-12)

Efectivamente cuando se comparte un deseo común en un trabajo de equipo unido y dedicado, los objetivos pueden ser logrados.

2. El poder que la unidad libera. Jesús dijo:

Otra vez os digo, que, si dos de vosotros se pusieren de acuerdo en la tierra acerca de cualquier cosa que pidieren, les será hecho por mi Padre que está en los cielos. Porque donde están dos o tres congregados en mi nombre, allí estoy yo en medio de ellos. (Mateo 18:19, 20)

Existen múltiples experiencias bíblicas donde se ilustra el trabajo para el desarrollo de proyectos de emprendimiento bajo un ambiente laboral de orden y agradable; ejemplo de ello se puede encontrar en el relato de la construcción del arca de Noé. La orden de trabajo vino con todas las especificaciones técnicas. En Génesis 6:14-16 se muestra la relación de Dios con Noé y se destaca la capacidad de estrategia organizacional, disciplina táctica en el cumplimiento de un programa y paciencia ante las provocaciones de los incrédulos y una aguda percepción del aprovechamiento de las características individuales de cada uno de sus colaboradores. Se formó un equipo de

trabajo bajo un ambiente de motivación el cual se ve reflejado en el progreso del proyecto.

Otro ejemplo se encuentra en la experiencia de Moisés en el desierto. Se destaca entre sus desafíos, los lentos y silenciosos pasos que daba, la complejidad en la atención de las necesidades y expectativas de los millares de judíos que él lideraba para llevarlos hacia la tierra prometida. La solución del problema provino de su suegro, Jetro, cuando le dijo: Y tú, entre todo el pueblo, busca hombres capaces, temerosos de Dios, hombres de verdad, que aborrezcan la avaricia; y ponlos como supervisores de mil, supervisores de cien, supervisores de cincuenta, supervisores de diez, para que juzguen al pueblo en todo instante, y que también juzguen todos los pequeños temas: de esta manera, te aliviarás de toda la carga, porque ellos la llevarán contigo (Éxodo 18:16-26).

En conclusión, Dios creó perfecto al ser humano a su propia imagen y semejanza, con la capacidad de planear, ejecutar, evaluar y controlar; pensar, trabajar en equipo y desarrollar proyectos en un ambiente agradable y con plena libertad para elegir su destino, construir y transformar al mundo. Pero el ser humano eligió el mal y cayó en pecado, después de haber nacido sin culpa alguna, perdiendo así su condición perfecta. Desde entonces tiene una tendencia a la degradación, por la avaricia, la injusticia, el egoísmo, la corrupción y la apropiación de los recursos de los demás. Es el propósito de los emprendedores orientar y conducir a las personas hacia el Creador y ayudarlas a recuperar su estado original. En este marco, y siguiendo las leyes divinas, los emprendedores podrán consolidar sus proyectos de emprendimiento en el mercado

y mantenerlos sólidos si logran armonizarse con las cualidades, las bondades y los valores que ofrece el Dios de los cielos.

Los emprendedores tienen una responsabilidad que excede la ejecución y la dirección de los proyectos y es la de llevarlos a su posicionamiento en un mercado, aprovechando su nivel intelectual elevado. El emprendedor es responsable ante Dios de motivar a sus semejantes a desarrollar al máximo todas sus facultades, y especialmente, como lo manifiesta White (2016) de conducirlos hacia niveles más altos del pensamiento con el propósito de mejorar la comunicación y relación con Dios y con sus semejantes.

Organización del estudio

El presente proyecto de investigación se organiza en cinco capítulos, determinados de la siguiente manera:

El Capítulo I incluye los antecedentes del problema, el planteamiento del problema, la definición de términos, la declaración del problema, la hipótesis de investigación, el objetivo de la investigación, la justificación, las limitaciones, las delimitaciones, los supuestos y el trasfondo filosófico.

El Capítulo II presenta la revisión de la literatura concerniente a los factores económicos, académicos, la gestión empresarial y de las políticas gubernamentales dadas para el apoyo a los nacientes emprendedores.

El Capítulo III describe puntualmente la metodología, el tipo de investigación, la población y muestra del estudio, el instrumento de medición, la validez, la confiabilidad, la operacionalización de las variables, las hipótesis nulas, la operacionalización de las hipótesis nulas, las preguntas de investigación, la recolección y el análisis de datos.

El Capítulo IV muestra los resultados obtenidos, la descripción de la población y muestra, el comportamiento de las variables, la validación de instrumentos, las pruebas de hipótesis y los análisis de modelos respectivos.

Por último, el Capítulo V presenta el resumen del estudio, la discusión de resultados, la formulación de conclusiones, las implicaciones y las recomendaciones.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Introducción

Este estudio tuvo como propósito conocer si las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores significativos de la gestión emprendedora, según la percepción de los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria en Medellín, Colombia.

En este capítulo se presenta el aporte teórico de las diferentes variables. En base a esta información, se analizan algunas relaciones documentadas en el estado del arte existente entre las variables involucradas. Para finalizar este capítulo, se hace referencia a investigaciones encontradas donde se involucran parcialmente las variables de este estudio.

Políticas gubernamentales

Importancia

De acuerdo con Stam, Suddle, Hessel y Stel (2006), las políticas públicas impulsadas por los gobiernos municipales, departamentales o el nacional; deben motivar la generación de nuevas empresas y el sostenimiento de las existentes, brindando oportunidades para conseguir financiamiento, con un proceso de asesoría y acompañamiento a los emprendedores; propiciando un ambiente favorable para que

las empresas se desarrollen, se consideren factores indispensables para que los emprendimientos y se posicionen y consoliden en el mercado.

El fenómeno del emprendimiento se ha considerado una estrategia clave que contribuye al crecimiento del producto interno bruto de un país coadyuvando a la generación de empleo y a mejorar la calidad de vida de las personas (empleados y socios), mejorando la productividad y el fortalecimiento de la sociedad en un país al tener una tasa mayor de emprendimientos. Por estas razones, los gobiernos están implementando leyes, decretos, reglamentaciones, procedimientos, instructivos e instrumentos de apoyo académicos, financieros y de promoción de redes empresariales para incentivar el emprendimiento y mejorar la competitividad empresarial (Kantis, Federico e Ibarra García, 2016).

Rodrigo (2014) menciona que con el apoyo al emprendimiento se mejora la productividad y la disponibilidad de bienes en el mercado, reduciendo el nivel de inflación ocasionado por la presencia existente de oligopolios o monopolios, reduciendo la oferta. La productividad y eficiencia contribuye al crecimiento económico. Por tal motivo, realizar un análisis de las políticas gubernamentales para el fomento al emprendimiento requiere realizar compromisos con el sector privado y académico que permitan la reestructuración, la ejecución y el seguimiento a la implementación de la política gubernamental.

Dimensiones

En esta sección se presentan las políticas gubernamentales del emprendimiento que tiene Colombia.

Fomento del emprendimiento

A través de la Ley 1014 Publicada en el Diario Oficial de Colombia el 26 de enero de 2006 y algunos decretos reglamentarios expedidos por el Congreso de la República de Colombia, el gobierno nacional busca fomentar la cultura del emprendimiento, promoviendo el espíritu emprendedor entre los estudiantes, egresados y público en general y hacer que estas personas estén capacitadas para innovar y desarrollar bienes tangibles o intangibles con valor agregado que tengan beneficios tributarios y laborales, para así desarrollar y consolidar empresas exitosas en el mercado.

Promoción y fortalecimiento de la innovación y la creatividad

Varela Villegas y Moreno Barragán (2017) indican que la educación emprendedora, dada en principio por las directrices del gobierno mediante la expedición de leyes, decretos y reglamentaciones que son desarrolladas por las instituciones educativas y organismos de apoyo al fomento del emprendimiento; deben explorar oportunidades para pensar en una idea innovadora, liderando y tomando decisiones como agentes de cambio, constituyendo empresas con valor agregado para posicionarse en el mercado.

La Ley 1014 publicada en el Diario Oficial de Colombia el 26 de enero de 2006, define las políticas para el fomento del emprendimiento a través de ruedas de negocio, plan padrino, ferias y exposiciones.

Acceso a recursos financieros

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA, 2006) administraría los recursos financieros que se otorgarían a los nuevos emprendedores como capital semilla que

desembolsaría, previo estudio de viabilidad del plan de negocio, para la incubación de los proyectos de emprendimiento. Este desembolso se haría a través de una apropiación común de recursos monetarios dados por el gobierno, denominado “Fondo Em- prender”.

Con la creación de la Ley 1429 (2010 publicada el 29 de diciembre de 2010 y los decretos reglamentarios 4910 publicado el 26 de diciembre de 2011 y el 489 publi- cado el 14 de marzo de 2013, generaron incentivos para el pago de los parafiscales y otras contribuciones de nómina y para deducciones en el pago de impuestos.

Financiamiento empresarial

Importancia

Para García Serna (2003), el financiamiento empresarial constituye un factor esencial en la creación de valor de las empresas, donde se permite la alineación de los empresarios para la creación de un direccionamiento estratégico financiero que ayude en la obtención de recursos monetarios para desarrollar las actividades opera- tivas, administrativas y comerciales, que conlleva a sostener la empresa para soportar la demanda de los bienes o servicios en el mercado.

Contreras Buitrago (1999) explica que en el desarrollo de un proyecto es perti- nente identificar los recursos monetarios necesarios para establecer la operación, de- finiendo el programa de producción, las materias primas e insumos, la mano de obra y demás requerimientos para la puesta en marcha. Estos ítems hay que llevarlos a valores monetarios para establecer el monto de los recursos financieros necesarios para la operación y puesta en marcha, y confrontar los ingresos esperados con los

egresos, así pronosticar los resultados de los proyectos que se van a emprender. En otras palabras, es tener los activos y el capital de trabajo necesarios para asumir las actividades operacionales y administrativas de la empresa.

Dimensiones

En esta sección se presentan algunas de las dimensiones más utilizadas por autores sobresalientes en el área.

Proyección financiera

Según Mesa Cano (2015), los nacientes emprendedores presentan los requerimientos financieros necesarios para realizar las inversiones iniciales correspondientes en el proceso de incubación de los proyectos de emprendimiento como son los activos corrientes y los de maquinaria y equipo, como los muebles y enseres. Específicamente, se requieren recursos iniciales para la compra de materias primas e insumos, pago de nómina con las prestaciones sociales correspondientes, adecuación del local, compra de computadores, así como de los trámites necesarios para la legalización y puesta en marcha de la empresa ante las autoridades del gobierno. Por otro lado, para hacer que la incertidumbre sea menor al momento de hacer la proyección financiera es importante lo siguiente: (a) una adecuada investigación y (b) la consecución de recursos con terceros será más económica que hacerlo con los aportes de los socios, debido a que la tasa de interés que se pacta con el tercero puede ser más baja que cuando se pagan dividendos a los aportes sociales que se derivan de las utilidades del periodo.

Baena Toro (2014) menciona que el propósito de las proyecciones financieras es medir el valor que pueden asumir las empresas en el mediano y largo plazo, buscando incrementar el valor de riqueza de su misma inversión, la de los accionistas, propietarios o inversionistas. Para alcanzar este propósito es pertinente maximizar las utilidades, minimizando los costos y gastos; aprovechar la capacidad productiva, optimizando la maquinaria y equipo disponible; la disposición y la capacidad de la mano de obra, y de esta forma incrementar la operación de la empresa.

Garantías bancarias

Según Jensen y Meckling (1976) y Mason (1998), mencionan que para extender un crédito, las instituciones bancarias están realizando una inversión en una empresa pyme beneficiaria que como contraprestación están recibiendo una remuneración denominada tasa de interés, pero que en el corto o mediano plazo debe retornar la inversión realizada. Para el desembolso de los créditos bancarios, es necesario respaldar la deuda con algunas garantías reales o personales que se harán efectivas en caso de que el beneficiario no pague. La institución financiera debe evaluar lo siguiente: (a) el potencial del proyecto propuesto, (b) la capacidad del empresario, (c) la trayectoria del tomador del crédito en el mercado financiero y (d) el grado de compromiso en asegurar el éxito y pago de la deuda.

Propuesta de valor

Según Kotler y Armstrong (2014), en el desarrollo del producto es pertinente que los empresarios generen valor agregado o innovador a los productos, tangibles o intangibles, que se lanzarán al mercado y que tienen como propósito diferenciarse de

la competencia y de esta manera aumentar la demanda y participación de mercado. Sin duda alguna, los emprendedores que realizan investigaciones de mercados conocen las necesidades y deseos de los actuales o potenciales consumidores de los bienes o servicios.

Competencias emprendedoras

Importancia

Según Giha Tovar (2017), el Plan Nacional Decenal de Educación de Colombia (2016-2026) contempla la relevancia de la formación por competencias y, en particular, aquellas asociadas a la educación empresarial. Lo anterior ha hecho que directivos y docentes realicen búsquedas de buenas prácticas en este ámbito. Sin embargo, estas búsquedas se han concentrado en dos grandes aspectos: primero, se han orientado en mayor medida en aquellas prácticas desarrolladas por las instituciones universitarias de los países más desarrollados y con otros contextos culturales; y segundo, en la identificación de las características de los programas de estas instituciones, que incluyen: (a) el diseño curricular, (b) los programas de los cursos, (c) las actividades extracurriculares, (d) la investigación, (e) los programas de extensión realizada y (f) los resultados e impacto de los programas. Estos últimos suelen estar orientados a identificar las mediciones en número de empresas creadas y cobertura de los programas desarrollados. Se evidencia que, en estas búsquedas, en muy pocas ocasiones se logra ahondar en el día a día de las aulas de clase, en el análisis de las buenas prácticas docentes y en validar si hay evaluación acerca del impacto de éstas en el desarrollo de las competencias empresariales.

Según Zabalsa Beraza (2012), una buena práctica docente es el conjunto de acciones y estrategias que permiten optimizar los procesos a través de los cuales los sujetos, sean cuales sean sus condiciones de partida, mejoran su aprendizaje. Algunos ámbitos en los que se puede desarrollar una buena práctica son los siguientes: (a) experiencias de buenas prácticas educativas bien valoradas por técnicos o profesionales en la materia, (b) instituciones que hayan asumido modelos o metodologías experimentados con éxito en contextos similares que hayan creado materiales innovadores o que hayan generado ambientes de aprendizaje con características especiales y (c) iniciativas de aprendizaje en ámbitos menos presentes en el currículo tradicional o que suponen un esfuerzo adicional por fortalecer ciertos ámbitos de la formación como competencias transversales.

Dimensiones

En esta sección se presentan las competencias emprendedoras más destacadas por los autores.

Logro

Yepes (2017) menciona que es necesario medir los riesgos, analizar el entorno, tanto interno como externo sin desconocer las fortalezas y oportunidades que tiene la competencia, determinar las necesidades que tienen los clientes y desarrollar las actividades que se propone en beneficio de los colaboradores, así como estimularlos cuando alcancen las metas propuestas, animarlos a ejercer entusiasmo hacia los clientes y ofrecerles lo que estos necesiten, siguiendo unos lineamientos éticos en beneficio de la empresa y de los accionistas.

Planificación

Yepes (2015) menciona que los emprendedores deben definir un plan de acción inteligente y estratégico; pero trascendiendo del pensamiento y de lo escrito a la ejecución. No se trata de trabajar mucho, sino hacerlo de manera asertiva y fijando prioridades en las metas a lograr; definiendo objetivos, plan estratégico, y una estructura de actividades para aplicar y, así, alcanzar las metas propuestas. Una de las estrategias administrativas que podrían aplicar los emprendedores es realizar un proceso sistemático de planear el futuro que le facilite identificar hasta donde se quiere llegar y los caminos más adecuados para hacerlo.

Flores Andrade (2005) explica que se requiere una planeación pertinente que fije la atención en los objetivos, el diseño de estrategias y un plan de acción que permita reducir la incertidumbre, propiciar las operaciones económicas, facilitar el control y la formulación de los programas y de las políticas, presupuestos, procedimientos e instructivos operativos y administrativos.

Poder

Para Peters (1993), el poder se asimila a la capacidad de liderazgo que ejercen las personas sobre otras donde se irradia la capacidad de planeación, ejecución, control y seguimiento. Los emprendedores son personas que manifiestan cualidades de orientar, estimular, generar entusiasmo, dar amor, impactar con confianza; irradiar vigor, pasión, obsesión y consistencia; prestar atención, formar personas, capacitar, entrenar y retroalimentar dificultades con entusiasmo, ayudar a alcanzar las metas y tienen poder de decisión. Es una persona organizada y cuidadosa.

Conocimientos/comunicación

Yepes (2015) aduce que el emprendedor debe tener capacidad de comunicación, interna y externa, en la medida que pueda impactar con las políticas a los colaboradores para motivarlos en el cumplimiento de los objetivos, y a los clientes para incentivarlos a la compra y al consumo de los bienes o de la prestación de los servicios.

Gestión emprendedora

Importancia

Varela Villegas y Moreno Barragán (2017) señalan algunas claves utilizadas por la alta dirección empresarial para garantizar la gestión empresarial con la aplicación de algunas estrategias básicas que a continuación se mencionan: (a) ver la empresa como un todo, buscando encontrar oportunidades de nuevos negocios en el mercado; (b) buscar un buen clima organizacional con los colaboradores de la empresa para que estos proyecten una excelente imagen desde el interior de la organización; (c) mantener una relación adecuada y pertinente con los colaboradores de la empresa, realizando las comunicaciones que sean necesarias para impulsar confianza y cercanía; (d) en todas las operaciones de la compañía; asignar los recursos financieros y humanos necesarios; (e) los empresarios deben conocer los mercados en el cual se ejerce las operaciones comerciales; (f) crear confianza al interior de la organización e incentivar y estimular a los colaboradores; (g) los colaboradores de los nuevos proyectos necesitan poder de decisión de empoderamiento; (h) presentar como inventario de aprendizaje y de aplicación de los fracasos y dificultades que se puedan e (i) investigar,

planear, gestionar y controlar el proyecto emprendedor, son factores de éxito en el seguimiento a los procesos y subprocesos administrativos y operativos.

Yepes (2015) explica que para el emprendedor es pertinente definir objetivos de gestión que mencionen qué y cómo se debe hacer, a dónde se quiere llegar y qué acciones son necesarias aplicar para alcanzarlos. En un mundo actual dinámico, se pueden presentar variaciones en corto tiempo y es completamente válido y pertinente para alcanzar el posicionamiento del emprendimiento en el mercado.

Dimensiones

A continuación, se explican las dimensiones utilizadas y sobresalientes de acuerdo con algunos autores.

Ganancias por ventas

Varela Villegas y Moreno Barragán (2017) mencionan que los emprendedores orientan el desarrollo de las estrategias a crecer, incrementar ventas, obtener beneficios económicos, productividad, calidad, innovación y competitividad, además de generar nuevos retos a los emprendedores, aumentando las utilidades, producto del volumen de ventas realizado.

Flores Andrade (2005) explica que es pertinente hacer una investigación de los mercados, de la estimación de la demanda, de la capacidad de la producción y de la disposición de la fuerza de ventas, buscando así obtener márgenes de rentabilidad positiva.

Producción por unidad de costo

Contreras Buitrago (1999) menciona la importancia de conocer los costos y gastos en que incurre la organización para llevar a cabo el proceso de producción en una unidad de tiempo que, al dividirlo por el número de unidades producidas, genera un costo unitario, el cual es pertinente validarlo para determinar la eficiencia productiva. A partir del conocimiento que se tenga de los costos en que incurran las empresas, se puede determinar un margen de utilidad o de intermediación para luego calcular el precio de venta del producto o servicio.

Mano de obra

Flores Andrade (2005) menciona que es importante considerar la definición de procesos y subprocesos y el perfil de los colaboradores altamente competitivos seleccionando, capacitando, entrenando, evaluando, motivando y buscando alcanzar un grado importante de eficacia y productividad.

Gestión de capital

Flores Andrade (2005) se enfatiza en el diagnóstico o pronóstico y análisis del entorno, relacionando las variables económicas, demográficas, ambientales, ecológicas, tecnológicas, políticas, sociales; así como las situaciones propias del emprendimiento relacionadas con la disposición de los recursos financieros, los equipos, el recurso humano y de infraestructura (disposición y ubicación de locales).

Relación de las variables

En esta sección, se presentan de forma teórica algunas de las relaciones entre los constructos involucrados objeto de estudio entre los que se consideran los siguientes: (a) las políticas gubernamentales y la gestión emprendedora, (b) el financiamiento empresarial y la gestión emprendedora y (c) las competencias y la gestión emprendedora.

Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y la gestión emprendedora

Marulanda Valencia y Morales Gualdrón (2016) realizaron una investigación para conocer los factores que motivaron a emprendedores de la ciudad de Medellín, Colombia a crear y administrar sus empresas, así como las percepciones sobre las facilidades que le ofrece la ciudad para desarrollar los emprendimientos.

La metodología aplicada fue realizar un estudio exploratorio a 18 emprendedores adscritos al programa de emprendimiento de la Universidad Nacional de Colombia en Medellín, aplicando un cuestionario semiestructurado. Se pretendía responder a las siguientes preguntas: ¿cuáles son las motivaciones que llevan a las personas a crear y gestionar sus empresas? y ¿cuál es la percepción que los micro y pequeños empresarios tienen sobre el entorno que presenta la ciudad de Medellín, en cuanto a las facilidades y obstáculos para la actividad emprendedora?

El análisis descriptivo de la muestra mostró que del total de la muestra, el 56% eran mujeres, la edad oscilaba entre 25 y 35 años, un 28% eran menores de 25 años, el 61% contaba con formación profesional completa, un 17% tenían formación universitaria en proceso y el 82% de los emprendedores eran solteros.

El resultado final del estudio se deduce que los emprendedores reconocen que se hace un esfuerzo desde diferentes entidades por ofrecer actividades de apoyo tendientes a facilitar la sostenibilidad y el fortalecimiento de las empresas. Sin embargo, surge una acción controversial donde los emprendedores manifiestan que más allá de las actividades de capacitación y acompañamiento, se requiere, por parte del gobierno y las entidades financieras, una verdadera voluntad de apoyo al emprendedor, pues líneas de crédito como las existentes, lejos de ayudar, lo que hacen es volver más crítica la situación económica del emprendedor quien, además de sus obligaciones normales, tiene que asumir las difíciles condiciones de un crédito que la única ventaja que le ofrece es recibir el dinero en corto tiempo.

Por otro lado, Martín Rodríguez, Guzmán Díaz de León y Gutiérrez Jiménez (2018) realizaron un proyecto de investigación relacionado con las políticas gubernamentales y su relación con el financiamiento y el emprendimiento para las pymes en México. El proyecto fue de carácter empírico y se aplicó a 400 empresas pequeñas y medianas del estado de Aguascalientes en México con vinculación laboral entre 5 y 250 empleados de una población de 5,194 empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial de México. La muestra se seleccionó de manera aleatoria.

El cuestionario se aplicó, por medio de una entrevista personal, a los gerentes de las empresas seleccionadas. Para la medición de las políticas gubernamentales, se consideraron seis ítems y para la medición del financiamiento se consideraron otros seis ítems. Todos los ítems de estas escalas fueron medidos por medio de una escala tipo Likert de cinco puntos.

Para medir la influencia de las políticas gubernamentales en la orientación emprendedora de las pymes del estado de Aguascalientes, se utilizó una regresión lineal. La aceptación o negación de las hipótesis se hizo través del análisis estadístico de los datos, utilizando el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Los resultados de los análisis de esta investigación mostraron el impacto que tienen las políticas públicas en el financiamiento de las pymes en México y cómo este influye positiva y significativamente (coeficiente estandarizado = .721 y $p < .001$, por lo que se confirma la hipótesis de este estudio. Las políticas públicas y su relación con la orientación emprendedora tienen un menor grado de influencia .270 y $p < .001$ en las pymes.

En conclusión, se evidencia la urgencia de incorporar a los jóvenes en el marco de políticas públicas orientadas al emprendimiento, con el fin de explotar sus cualidades como emprendedores y, al mismo tiempo, incentivar la creación de empleos formales, la innovación y el crecimiento económico.

Orozco Triana, Arraut Camargo y Amar Sepúlveda (2013) realizaron una investigación del entorno competitivo para el emprendimiento en la región Caribe de Colombia, caso de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Sincelejo, aplicando una metodología de investigación centrada en el modelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Para el desarrollo de este proyecto de investigación, se aplicaron encuestas a la población empresarial adulta, entrevistas no estructuradas con expertos, encuestas a expertos y documentos con mediciones relevantes de información nacional.

Con este proyecto de investigación, se pretendía describir qué tan competitiva es la región caribeña en la zona norte de Colombia como catalizador del espíritu emprendedor de los habitantes; conociendo, específicamente, algunos insumos requeridos de unas políticas públicas coherentes y aplicadas en la región.

Los resultados de esta investigación mostraron, aplicando una escala de Likert de uno a cinco y de acuerdo con el trabajo realizado por los expertos, que las políticas gubernamentales para la creación de empresas se consideraban deficientes; es decir, no favorecían claramente a las empresas de nueva creación (calificaciones en promedio de 2.17) y que tampoco son una prioridad para el Gobierno. Solo en la ciudad capital de Santa Marta, tuvo una calificación de 3.25 donde se evidencia cierta prioridad, por parte del Estado, en el apoyo de las nuevas empresas. En contraste con Barranquilla (3.13) y Sincelejo (3.0), donde el apoyo de las políticas gubernamentales a las empresas nuevas tiende a ser una prioridad en la política de la administración municipal.

Un aspecto para resaltar es que los emprendedores consideran que las políticas de legislación tributaria dadas por el gobierno, son una barrera para crear empresas e impulsar el crecimiento de éstas. En este sentido, se obtuvieron las valoraciones más bajas en la categoría de políticas públicas (Cartagena 2,25, Barranquilla 1,5, Sincelejo 1,57 y Santa Marta 1,75).

Como resultado de este proyecto de investigación, se encontró que dentro del contexto de la región norte de Colombia, y a pesar de que la sociedad, en general, tiene una actitud positiva hacia el emprendimiento; reconoce al emprendedor como un agente importante en el desarrollo económico de la región. Sin embargo, cabe anotar

en los resultados obtenidos que los mecanismos institucionales formales, tales como las políticas públicas, los procedimientos y el apoyo financiero y no financiero, distan mucho de ser los más eficientes a la hora de servir al emprendedor.

El financiamiento empresarial y la gestión emprendedora

Messina y Peña (2013) desarrollaron un proyecto de investigación relacionado con alternativas de financiamiento para emprendedores, cuyo propósito era analizar las distintas fuentes de financiamiento público-privado para emprendedores dinámicos de Uruguay.

La hipótesis central planteada es la siguiente: ¿cómo influye el financiamiento en los emprendedores? y las hipótesis complementarias son: el financiamiento proviene de fuentes propias, de amigos, de familia o de personas externas.

La población de objeto de investigación fue constituida por la totalidad de las instituciones financiadoras que apoyan a los emprendedores de Uruguay. Como la población es finita se trató de encuestar a la mayor cantidad de participantes posible, teniendo en cuenta las limitaciones de comunicación y geográficas, aplicando entrevistas no estructuradas.

Los principales resultados muestran que el financiamiento es parte del proceso emprendedor y no un elemento aislado, que las instituciones patrocinantes de emprendedurismo son las más importantes al inicio de un emprendimiento, que el momento y la forma de otorgar la financiación son claves, que los montos a financiar son pequeños, que el acceso de la mujer al proceso emprendedor es todavía lento en Uruguay y que las alternativas de financiamiento no tradicionales, como el *crowdfunding*, el “peer

to peer lending” o los brokers tecnológicos lentamente se están convirtiendo en herramientas interesantes.

Vera Calderón, Reinoso Lastra y González Rubio (2019) realizaron un proyecto de investigación sobre la financiación como factor de desarrollo en un ecosistema emprendedor. Este fue un estudio del sector empresarial hotelero en la ciudad de Ibagué (Colombia), cuyo problema fundamental a investigar fue si el acceso al financiamiento es una condición necesaria para la sostenibilidad y la creación de empresas, así como para el desarrollo de nuevas ideas de negocios.

La primera población objeto de estudio fue conformada, por las entidades que hacen parte de la oferta financiera afiliadas a asomicrofinanzas, es decir, las entidades que otorgan crédito a los micro y pequeños empresarios; y la segunda, fue conformada por las micro y pequeñas empresas del sector hotelero de la ciudad de Ibagué.

Para desarrollar el trabajo de campo, se elaboró una entrevista semi-estructurada dirigida a los gerentes de cada una de las entidades financieras donde se identificaron en total 13 entidades del subsistema financiero para el emprendimiento en la ciudad de Ibagué, que son las siguientes: Banco Bancamía, Banco Caja Social, Banco de Bogotá, Banco Mundo Mujer, Banco W.W.B, Bancolombia, Bancompartir, Fundación Coomeva, Institución Microfinanciera Actuar Tolima, Banco Colpatria, Banco Davivienda, Banco de Occidente y Cooperativa Cooperamos. El segundo tipo de población, conformado por las micro y pequeñas empresas que hacen parte del sector hotelero o de hospedaje en la ciudad de Ibagué, suman un total de 120 de acuerdo con la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquía,

Colombia (2017), que registra el 92% como microempresas y el 8% restante como pequeñas empresas.

Para el estudio de la población que corresponde al sector hotelero o de hospedaje de tamaño micro y pequeña empresa, solo se obtuvo respuesta por parte de 80 de las 120 empresas, lo que corresponde al 67% del total de la población.

Como conclusión de este proyecto de investigación, se deduce que el subsistema financiero no genera financiación y soporte técnico para el desarrollo de emprendimientos nuevos, de tal manera que un emprendedor debe poner en marcha su emprendimiento con recursos propios y después de un mínimo de seis meses, buscar financiación en el subsistema financiero. Igual situación sucede con los emprendimientos que muestran alto potencial de crecimiento, pues, aunque son reconocidos, no existen programas de financiación destinados a acelerar su crecimiento.

Las tasas de interés fijadas para los microempresarios en cada una de las líneas de crédito establecidas por las entidades financieras son altas, lo cual es comprensible por el nivel de riesgo que se asume. Ante esto, debe generarse una mayor confianza entre el subsistema financiero y los emprendedores, para la consecución de tasas de interés favorables a través de políticas integrales, por parte del ecosistema emprendedor.

Hernández (2017), en su proyecto de investigación de financiamiento bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las pymes del mercado central en Lima, tuvo como propósito determinar la influencia del financiamiento bancario en el desarrollo empresarial de las pymes del mercado central de Fevacel, Independencia, Lima, 2017.

En el estudio, Hernández considera como hipótesis general si el financiamiento bancario influye significativamente en el desarrollo empresarial de las pymes del mercado central de Fevacel, Independencia, Lima, 2017. Como hipótesis específicas plantea: (a) el financiamiento a corto plazo influye significativamente en el desarrollo de las MYPES del mercado central de Fevacel, independencia, Lima, 2017 y (b) el financiamiento a largo plazo influye significativamente en el desarrollo empresarial de las MYPES del mercado central de Fevacel, independencia, Lima, 2017.

El método que utilizó la investigadora fue de carácter explicativo-causal donde el conocimiento científico requiere explicaciones que superen lo observable; para ello, se articula la investigación de tipo explicativo en la que se introduce el concepto causal que estará referido a la puesta en contacto o relación de dos o más variables, de manera que entre ellos pueda ser considerada la existencia de una relación de dependencia causa/efecto. Se trabajó una población objeto de estudio donde se contó con 96 microempresarios que tienen su negocio dentro del mercado Central Fevacel y que emplean a más de tres personas. Finalmente, la muestra se conformó por 77 microempresarios del mercado Central Fevacel, Independencia, 2017.

Al instrumento de investigación tipo cuestionario, se le hizo la prueba de validez y confiabilidad, siendo validado de pertinencia, claridad y relevancia por juicio de expertos de la Universidad César Vallejo.

Cuando se aplicó la prueba de alfa de Cronbach para determinar la confiabilidad, aplicando a un total de 20 preguntas, con un nivel de confianza de 95%. Al ingresar los datos al programa estadístico SPSS 22, se obtuvo una confiabilidad mayor a .802; es decir, que el grado de fiabilidad del instrumento y de los ítems es bueno.

Cuando se analizaron los resultados con relación al objetivo general propuesto, se determinó un valor de $r = .53$ es decir que el financiamiento bancario influye significativamente de manera positiva media en el desarrollo de las MYPES del mercado central Fevacel, Independencia, Lima 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento bancario están totalmente de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial y cuando no se cuente con un financiamiento bancario, ni de acuerdo ni en desacuerdo, no significa que su empresa tenga un desarrollo.

Como conclusión, se determinó un valor de $r = .65$, es decir, que el financiamiento a corto plazo influye significativamente de manera positiva media en el desarrollo de las pymes del mercado central de Fevacel, Independencia, Lima, 2017. Siempre que los microempresarios tengan un financiamiento a corto plazo están totalmente de acuerdo que se tiene un desarrollo empresarial. Se encuentran en desacuerdo cuando el financiamiento a corto plazo no necesariamente significa que se pueda dar un desarrollo empresarial.

Las competencias y la gestión emprendedora

Cabrera Ortiz, Lozano Zabala y Nobles Camacho (2017) realizaron una investigación de propuesta pedagógica financiera para jóvenes emprendedores del último semestre de la Facultad de Administración de Empresas de la UCC de Bogotá, y trabajaron las siguiente pregunta problematizadora: ¿cuál debe ser la propuesta pedagógica sobre educación financiera que permita al profesional formular proyectos de inversión y financiación acorde al modelo de negocio?. El propósito final era diseñar una

propuesta pedagógica que permita la implementación de una asignatura de libre elección sobre la educación financiera para jóvenes emprendedores de último semestre de la Facultad de Administración de Empresas de la UCC, sede en Bogotá.

La metodología aplicada a este proyecto fue de carácter descriptivo propositivo de tipo mixto, teniendo en cuenta la combinación de datos cuantitativos y cualitativos esenciales para el desarrollo de la investigación.

La población objeto de estudio fue el total de estudiantes de ciencias administrativas económicas y contables de la Universidad Cooperativa de Colombia, sede en Bogotá e interesados en la creación de empresas, que, según estadísticas propias de la universidad y grupos de investigación, esta población de estudiantes asciende a 4111. La muestra final calculada para aplicar el instrumento de investigación fue 67.

En conclusión, este proyecto determinó prestar atención a las materias académicas con contenidos programáticos prácticos en donde puedan poner en acción los conocimientos que se adquieren en el aula de clase. De esta manera, los procesos educativos encaminados a la formación financiera de los estudiantes deberán expresar la necesidad de contar con asignaturas que les permitan tener un mejor control de variables económicas y administrativas que tengan un amplio funcionamiento en el mercado laboral. También determinó las necesidades del entorno económico y social en el mundo empresarial si son cambiantes y requieren de la actualización de los conocimientos, por lo que para el futuro emprendedor se hace necesario generar procesos de evaluación periódica que permitan el reconocimiento de las falencias que se pueden presentar al momento de crear empresa y es aquí donde la estructura de un

curso sobre formación financiera tiene relevancia en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Alda-Varas, Villardón-Gallego y Elexpuru-Albizuri (2012) realizaron una investigación de propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora cuyo propósito fue diseñar y validar un perfil competencial del emprendedor, basado en las funciones y tareas propias que conforman las diferentes fases del proceso emprendedor, e identificar las características del perfil emprendedor, partiendo de la identificación de los elementos de las competencias que son, además de los conocimientos específicos necesarios para emprender una acción, las actitudes y las habilidades.

La población objeto de investigación fueron seis expertos en aprendizaje y en desarrollo de competencias (tres emprendedores y tres profesores de universidad). Se identificaron tres emprendedores que habían llevado a cabo, de forma exitosa, sus respectivas ideas innovadoras y tres profesores universitarios expertos en la formación basada en competencias, conocidos por sus publicaciones al respecto y por sus actividades de formación y asesoramiento a centros universitarios. Se trataba de tres hombres y tres mujeres, cuya media de edad era de 48 años.

El procedimiento metodológico que se desarrolló para llevar a cabo esta investigación fue contactar a los expertos para explicarles los objetivos y características de la investigación y solicitarles su colaboración voluntaria. La recogida de información se ha llevado a cabo en dos fases. Así, sobre un listado de tareas, los expertos debían valorar la pertinencia de cada una dentro de cada función. Se ofrecía para cada tarea tres posibles respuestas: nada pertinente, algo pertinente y muy pertinente en esta

función. Para llevar a cabo esta investigación, se diseñó una tabla por cada fase del proceso emprendedor con doble entrada; las tareas, por una parte, las actitudes y habilidades, por otra; los expertos debían marcar aquellas actitudes y habilidades que consideraban necesarias para llevar a cabo eficazmente cada tarea.

Este proyecto concluyó que la capacidad para desarrollar las tareas descritas da contenido a las competencias específicas del perfil de la persona emprendedora. Además, la delimitación de las tareas facilita la identificación de las actitudes y habilidades que debe poseer y movilizar la persona emprendedora para el adecuado desempeño.

Con el desarrollo del estudio se pudo constatar la importancia de las actitudes y habilidades propuestas para el desarrollo competente de las tareas en las distintas fases del proceso emprendedor, que en una primera fase de exploración, adquieren especial importancia las habilidades de tipo imaginativo y las sistémicas, y en la segunda fase de concreción, se determinó la importancia de desempeñar adecuadamente la función de planificación, las habilidades instrumentales y sistémicas. En una tercera fase de implementación, las habilidades interpersonales son importantes al momento de gestionar proyectos de emprendimiento y en la fase de gestión empresarial destaca la importancia de las habilidades imaginativas. Con respecto a las actitudes, en las fases de exploración y de gestión destaca la necesidad de conceder valor y esfuerzo a la planificación, mientras que en la fase de concreción son relevantes la asunción de riesgo y la orientación al logro.

Flores Asenjo y Palao Barbera (2013) realizaron una investigación de la evaluación del impacto de la educación superior en la iniciativa emprendedora, cuyo objetivo

investigativo era medir el impacto de la educación por competencias en emprendimiento sobre la intención de autoempleo o de crear un negocio de los estudiantes universitarios.

La metodología aplicada por los investigadores fue distinguir dos metodologías de estudio comparativo, los que comparan los resultados de dos muestras de estudiantes que han recibido distinta formación y los que realizan únicamente una comparación ex-ante y una ex-post a la formación.

La población objeto de estudio fueron los estudiantes de administración y dirección de empresas y los estudiantes de derecho de la Universidad Católica San Antonio de Murcia. El número de estudiantes objeto de investigación fueron 110 estudiantes, 60 de administración y dirección de empresas y 50 de derecho, a los que se les tomaron los datos para realizar un análisis posterior replicado al terminar sus estudios (fase ex-post o a posteriori).

En una primera fase del estudio se clasificó a los encuestados como emprendedores/no emprendedores y se analizaron las diferencias entre los que tienen o no intención de emprender y entre el grupo de administración y dirección de empresas y los de derecho, aplicándoles una entrevista que se realizó al finalizar el grado, luego con los resultados obtenidos tras la formación, se comparó el grupo de administración y dirección de empresas y los de derecho y los emprendedores/no emprendedores de la muestra a priori y a posteriori. Se pretendió con esto, saber el nivel de impacto de la formación en competencias recibida sobre la intención de emprendimiento y en los factores que influyen en ella.

Para el diseño del instrumento de investigación, se analizan los rasgos que la literatura establece como característicos de los emprendedores: (a) necesidad de logro, (b) autonomía, (c) autosuficiencia percibida, (d) resistencia, (e) propensión moderada al riesgo, (f) tolerancia a la incertidumbre, (g) creatividad e (h) innovación.

En la última fase (ex-post) se pretendió utilizar una encuesta para medir el impacto de la formación percibida por el estudiante que incluía los siguientes ítems: “La formación recibida me ha ayudado a comprender mejor las actitudes, valores y motivaciones principales de un emprendedor”, “Ha mejorado mi capacidad de gestión y planificación de un futuro negocio”, y otros cuestionamientos sobre la percepción de barreras al emprendimiento, ya sean económicas y sociales, e incentivos.

Como resultado final, después del análisis estadístico, se observaron las diferencias de respuestas en la escala sobre intención de emprender, lo cual indica una mayor puntuación en todos los ítems en los alumnos de administración y dirección de empresas, siendo la diferencia de medias estadísticamente significativas según el análisis ANOVA a un nivel significativo de 0,05 ($F = 7,587$, $p = .011$). También se encontró una importante diferencia en las creencias sobre las propias capacidades para el emprendimiento. Así, los estudiantes de administración perciben una mayor autoeficiencia (3.93) que los estudiantes de derecho (2.81) de forma estadísticamente significativa ($F = 24.90$; $p = .001$). Aún siendo la muestra de alumnos de primer curso todavía no han recibido la formación en competencias de emprendimiento, los alumnos de administración y dirección de empresas muestran una mejor percepción de sus capacidades y habilidades para crear una empresa; y esto puede ser debido a que muchos de ellos ya han recibido formación en empresa (65%, mientras que en los alumnos de

derecho, sólo un 30%). Los resultados del análisis realizado confirman el poder de predicción de la Teoría de Comportamiento Planeado (TPC) sobre la intención de emprender en los dos grupos (alumnos de administración y alumnos de derecho). En la muestra completa, la actitud hacia el emprendimiento, las normas subjetivas y las capacidades y habilidades percibidas son predictores significativos de la intención de emprender (coeficientes de correlación múltiple de Pearson obtenidos entre la puntuación de los tres factores y la de intención de emprendimiento superiores a .7). Además, los estudiantes de grado en administración y dirección de empresas son más tolerantes al riesgo y asocian el emprendimiento a un mayor nivel de ingresos, siendo estas dos características deseables en un emprendedor ($F = 14.23$, $p = .001$). En cuanto a las diferencias entre emprendedores de los estudiantes de administración y dirección de empresas y los estudiantes de derecho, no se encuentran diferencias significativas entre los dos grupos, salvo en la autoeficiencia percibida, la cual es mayor en los “emprendedores” de administración y dirección de empresas. Las diferencias, además, no son significativas entre emprendedores de administración y derecho con formación en empresa, pero sí entre los emprendedores sin formación en empresa.

Los resultados de la primera fase desarrollada muestran una actitud diferente hacia el emprendimiento, así como una mayor autoeficiencia o control percibido de los alumnos de administración frente a los estudiantes de derecho. Este resultado puede ser explicado por la mayor formación anterior en empresa de los alumnos de administración, que se traduce en una mayor confianza sobre la percepción de sus posibilidades y habilidades de gestión. Por lo tanto, parece que la formación ha tenido ya un impacto inicial sobre el alumnado, y es interesante conocer la evolución posterior del mismo.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

Introducción

Este trabajo tuvo, entre sus objetivos, determinar si los factores relacionados con las variables: (a) políticas gubernamentales, (b) la incidencia financiera y (c) las competencias emprendedoras son predictores de la gestión de los emprendimientos desarrollados por los estudiantes y egresados de la institución universitaria del Tecnológico de Antioquia (T de A) en Medellín, Colombia.

Este capítulo está compuesto por la descripción de la metodología utilizada durante la investigación y aborda el diseño del estudio que incluye: (a) el tipo de investigación, (b) la población del estudio, (c) la muestra, (d) el instrumento de medición, (e) las hipótesis nulas, (f) la recolección de datos y (g) el análisis de datos.

Tipo de investigación

Esta investigación es cuantitativa, transversal, predictiva y descriptiva.

Es cuantitativa porque, según Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014), una investigación posee un enfoque cuantitativo cuando se utiliza la recolección de datos para probar hipótesis, teniendo en cuenta la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y comprobar el sustento teórico.

Es de carácter transversal porque se recolectaron datos en un único momento para describir las variables y se realizó su interpretación (Hernández Sampieri et al., 2014). La administración del instrumento se desarrolló entre los meses de septiembre a diciembre del año 2019.

Es de carácter explicativo porque se identificó las relaciones causales entre variables independientes y la variable dependiente, tanto de manera directa como indirecta, pretendiendo, de esta forma, explicar la incidencia que tienen las políticas públicas (gubernamentales) de fomento al emprendimiento expedidas por el gobierno nacional, departamental o municipal; las competencias emprendedoras (académicas) y la financiación de los proyectos, y su incidencia en la gestión emprendedora.

Es de carácter descriptivo porque tuvo como objetivo principal la descripción de algunos parámetros. La investigación descriptiva es el tipo de investigación concluyente, cuyo objetivo principal consiste en describir, generalmente, las características o funciones del problema en cuestión (Malhotra, 2004). Se pretendió encontrar diferencias demográficas entre los grupos sobre las variables de edad, género, nivel académico (estudios), sector socioeconómico, motivo principal por el cual emprende y su experiencia laboral.

Población

La población o universo es un conjunto de elementos que concuerdan con determinadas especificaciones (Hernández Sampieri et al., 2014). La población que se utilizó en esta investigación estuvo formada por 100 emprendedores nacientes del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria en Medellín, Colombia.

Muestra

Hernández Sampieri et al. (2014) afirman que la muestra es un subconjunto representativo o significativo de la población y que existen dos formas no probabilísticas de seleccionarla: (a) muestra intencional, que es aquella donde se utiliza el juicio de una persona con experiencia y conocimiento con respecto a la población objeto de estudio; y (b) la muestra por conveniencia, que resulta de la selección de las unidades o elementos que están disponibles en el universo.

El tipo de muestreo realizado en esta investigación es no probabilístico, dirigido, intencional y por conveniencia, donde se seleccionó intencionalmente el censo de los emprendedores nacientes del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia.

La muestra fue de 95 emprendedores nacientes que representa el 95% de la población objeto de estudio.

Instrumentos de medición

En esta sección se presentan las diferentes variables utilizadas en la investigación, la elaboración y desarrollo del instrumento, la validez de contenido, la validez de constructo y la confiabilidad de los instrumentos.

Variables

Una variable es una propiedad que puede fluctuar y es susceptible de medirse u observarse (Hernández Sampieri et al., 2014). Las variables utilizadas en esta investigación fueron las siguientes: (a) políticas gubernamentales, (b) financiamiento empresarial, (c) competencias emprendedoras y (d) gestión empresarial. Las variables

demográficas fueron: (a) edad, (b) género, (c) estudios, (d) sector económico al que pertenece el emprendimiento, (e) motivo principal por el cual emprende, (f) comportamiento de ventas, (g) experiencia laboral, (h) estrato socioeconómico e (i) registro de la empresa para su legalización.

Elaboración del instrumento

En esta sección se presenta la validez de contenido y de constructo de las variables utilizadas en la investigación.

Un instrumento de investigación que ofrezca un resultado producto de una medición, según Hernández Sampieri et al. (2014), es cualquier recurso del que se vale el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información (datos), ya que el instrumento sintetiza la labor previa de la investigación en la medida en que resume los aportes del sustento teórico al seleccionar datos que corresponden a los indicadores y a las variables o conceptos utilizados.

A continuación, se hace una descripción del proceso de elaboración de los instrumentos de investigación utilizados en el presente proyecto de investigación:

1. Se realizó una definición conceptual de las variables en torno de las políticas gubernamentales, financiamiento empresarial, competencias y gestión emprendedoras, de los egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia.

2. Se construyó un primer borrador de los constructos y subconstructos que componían las declaraciones del instrumento de investigación.

3. Una vez formalizados los instrumentos de investigación, se solicitó la ayuda de expertos, es decir, los asesores del proyecto y de pares académicos con experticia

en emprendimiento para que validaran la redacción y el contenido indicando su respectiva corrección.

4. Se procedió, luego, a la validación de contenido en términos de pertinencia y claridad; se les proporcionó a 10 nacientes emprendedores el instrumento de evaluación, mostrando las variables y los indicadores. Cada declaración o ítem estaba presentado en una escala Likert de cinco puntos para evaluar la pertinencia y la claridad.

5. Después de la prueba de pertinencia y claridad, se aplicó el instrumento que constaba de cinco secciones: (a) instrucciones generales y datos demográficos, con 9 declaraciones; (b) variable de políticas gubernamentales, con 12 declaraciones; (c) variable financiamiento empresarial, con 15 declaraciones; (d) variable de competencias emprendedoras (aspectos académicos), con 16 declaraciones; y (e) variable de gestión empresarial, con 21 declaraciones; siendo un total de 64 declaraciones.

6. Una vez revisadas las observaciones dadas por los pares y aprobados los instrumentos por el asesor, se procedió a la recolección de los datos de los emprendedores nacientes, estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia. En el Apéndice A, se muestra el instrumento utilizado.

Validez del instrumento

En esta sección se presenta la validez de contenido y de constructo de las variables utilizadas en el proyecto de investigación.

A continuación, se ofrecen detalles de lo resultante respecto de la validez de constructo de las variables involucradas en el estudio.

Se evaluó la validez de las variables políticas gubernamentales, financiamiento empresarial, competencias y gestión emprendedora que se presentan en esta sección.

Las políticas gubernamentales

El instrumento de las políticas gubernamentales quedó conformado por tres dimensiones: (a) fomento del emprendimiento, (b) promoción y fortalecimiento de la innovación y la creatividad y (c) acceso a recursos financieros. El instrumento inicial tuvo 12 indicadores. Se utilizó el procedimiento de análisis factorial para evaluar la validez del constructo en torno de las políticas gubernamentales (ver Apéndice B). En el análisis de la matriz de correlaciones, se encontró que las 12 declaraciones tienen un coeficiente de correlación positivo mayor a .6.

En cuanto a la medida de adecuación muestral KMO, resultó un valor muy próximo a la unidad (KMO = .897). Para la prueba de esfericidad de Bartlett, se encontró que los resultados ($X^2 = 653.899$, $gl = 66$, $p = .000$) son significativos.

Al analizar la matriz de covarianza anti-imagen, se verificó que los valores de la diagonal principal son significativamente mayores a cero (mayores a .8).

Para el estadístico de extracción por componentes principales, se encontró que los valores de comunalidad (Com_{min} = .569; Com_{máx} = .813) para los 12 indicadores de este instrumento son superiores al criterio de extracción (Com = .300). En relación con la varianza total explicada, se realizó un análisis confirmatorio con tres factores, explicándose un 70.59% de la varianza total, siendo este valor superior al 50% establecido como criterio. En cuanto a la solución factorial rotada, se utilizó el método Varimax. En la Tabla 1 se presenta información en donde se comparan las saturaciones relativas

de cada indicador para los tres factores de las políticas gubernamentales.

El primer factor, quedó constituido por seis indicadores y se le asignó la dimensión “promoción y cultura emprendedora”. Los indicadores fueron los siguientes: “El gobierno realiza encuentros empresariales (p.ej. ruedas de negocios) para facilitar la consolidación de los nuevos emprendimientos (EPG5)”, “El gobierno desarrolla la cultura emprendedora en el país (EPG1)”, “El gobierno fomenta el emprendimiento a través del vínculo entre la empresa, el estado y la universidad (EPG2)”, “Conozco algunas leyes que fortalecen el desarrollo de empresas nacientes (EPG7)”, “Existen leyes que promueven la innovación y la creatividad (EPG6)” y “Las entidades que fomentan el emprendimiento hacen acompañamiento continuo hasta consolidar la empresa (EPG8)”.

El segundo factor, quedó constituido por cuatro indicadores y se le asignó la dimensión “apoyo al emprendimiento”. Los indicadores fueron los siguientes: “Existe acceso a recursos monetarios privados para implementar mi proyecto empresarial (EPG10)”, “Existen incentivos para pagos parafiscales y demás prestaciones sociales de los colaboradores (EPG12)”, “Existen beneficios económicos y de financiamiento para el pago de los impuestos (EPG11)” y “Existe acceso a recursos públicos monetarios para implementar mi proyecto empresarial (EPG9)”.

El tercer factor, quedó constituido por dos indicadores y se le asignó la dimensión “promoción y visualización del emprendimiento”. Los indicadores fueron los siguientes: “Existen incentivos para la legalización y renovación de la matrícula mercantil (EPG3)” y “El gobierno está promoviendo la generación de empresas para que sean reconocidas en el mercado nacional e internacional (EPG4)”.

Tabla 1

Matriz rotada de políticas gubernamentales

Items	Componentes		
	1	2	3
El gobierno realiza encuentros empresariales (p.ej. ruedas de negocios) para facilitar la consolidación de los nuevos emprendimientos (EPG5).	.852		
El gobierno desarrolla la cultura emprendedora en el país (EPG1).	.785		.308
El gobierno fomenta el emprendimiento a través del vínculo entre la empresa, el estado y la universidad (EPG2).	.726		.497
Conozco algunas leyes que fortalecen el desarrollo de empresas nacientes (EPG7).	.635	.367	
Existen leyes que promueven la innovación y la creatividad (EPG6).	.625	.481	
Las entidades que fomentan el emprendimiento hacen acompañamiento continuo hasta consolidar la empresa (EPG8).	.525		.507
Existe acceso a recursos monetarios privados para implementar mi proyecto empresarial (EPG10).		.827	
Existen incentivos para pagos parafiscales y demás prestaciones sociales de los colaboradores (EPG12).		.768	.449
Existen beneficios económicos y de financiamiento para el pago de los impuestos (EPG11).		.721	.423
Existe acceso a recursos públicos monetarios para implementar mi proyecto empresarial (EPG9).	.448	.626	
Existen incentivos para la legalización y renovación de la matrícula mercantil (EPG3).			.813
El gobierno está promoviendo la generación de empresas para que sean reconocidas en el mercado nacional e internacional (EPG4).	.512	.391	.551

Financiamiento empresarial

El instrumento de financiamiento empresarial quedó conformado por tres dimensiones, que son las siguientes: (a) proyección financiera, (b) garantías del banco y (c) propuesta de valor. El instrumento inicial tuvo 15 indicadores.

Se utilizó el procedimiento de análisis factorial para evaluar la validez del constructo financiamiento empresarial (ver Apéndice B). En el análisis de la matriz de correlaciones, se encontró que las 15 declaraciones tienen un coeficiente de correlación positivo mayor a .6.

En cuanto a la medida de adecuación muestral KMO, resultó un valor muy próximo a la unidad (KMO = .897). Para la prueba de esfericidad de Bartlett, se encontró

que los resultados ($X^2 = 1165.023$, $gl = 105$, $p = .000$) son significativos.

Al analizar la matriz de covarianza anti-imagen, se verificó que los valores de la diagonal principal son significativamente mayores a cero (mayores a .8).

Para el estadístico de extracción por componentes principales, se encontró que los valores de comunalidad ($Com_{min} = .544$; $Com_{máx} = .873$) para los 15 indicadores de este instrumento son superiores al criterio de extracción ($Com = .300$). En relación con la varianza total explicada, se realizó un análisis confirmatorio con tres factores, explicándose un 75.37% de la varianza total, siendo este valor superior al 50% establecido como criterio. En cuanto a la solución factorial rotada, se utilizó el método Varimax. En la Tabla 2 se presenta información en donde se comparan las saturaciones relativas de cada indicador para los tres factores de financiamiento empresarial.

El primer factor, quedó constituido por seis indicadores y se le asignó la dimensión “garantías del banco”. Los indicadores fueron los siguientes: “Las entidades tienen tasas de interés altas (F5)”, “Piden demasiados requisitos como garantía (F6)”, “La información que me suministran es confusa (F9)”, “Hay que tener una persona conocida que me referencie (F7)”, “Existe diferencia entre el dinero solicitado y el dinero recibido (F8)” y “La entidad tiene parámetros y políticas exigentes para los emprendedores (F10)”.

El segundo factor, quedó constituido por cinco indicadores y se le asignó la dimensión “propuesta de valor”. Los indicadores fueron los siguientes: “Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio (F14)”, “Mi emprendimiento cuenta con una estrategia y organización adecuada (F13)”, “Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio

(F11)”, “Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido (F12)” y “Tengo educación financiera suficiente para entender los pros y los contras (F15)”.

El tercer factor, quedó constituido por cuatro indicadores y se le asignó la dimensión “proyección financiera”. Los indicadores fueron los siguientes: “Las entidades me solicitan estados financieros proyectados (F4)”, “Las entidades me solicitan estados financieros auditados (F3)”, “Las entidades que otorgan el crédito me solicitan garantía hipotecaria (F1)” y “Las entidades solicitan un aval con solvencia financiera (F2)”.

Tabla 2

Matriz rotada de financiamiento empresarial

Ítems	Componentes		
	1	2	3
Las entidades tienen tasas de interés altas (F5).	.827		
Piden demasiados requisitos como garantía (F6).	.823		.301
La información que me suministran es confusa (F9).	.784		
Hay que tener una persona conocida que me referencie (F7).	.753		.303
Existe diferencia entre el dinero solicitado y el dinero recibido (F8).	.716		.356
La entidad tiene parámetros y políticas exigentes para los emprendedores (F10).	.701		.369
Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio (F14).		.861	
Mi emprendimiento cuenta con una estrategia y organización adecuada (F13).		.848	
Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio (F11).		.827	
Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido (F12).		.804	
Tengo educación financiera suficiente para entender los pros y los contras (F15).		.726	
Las entidades me solicitan estados financieros proyectados (F4).			.875
Las entidades me solicitan estados financieros auditados (F3).			.855
Las entidades que otorgan el crédito me solicitan garantía hipotecaria (F1).	.429		.815
Las entidades solicitan un aval con solvencia financiera (F2).	.398		.777

Competencias emprendedoras

El instrumento de competencias emprendedoras quedó conformado por cuatro dimensiones las cuales son las siguientes: (a) logro, (b) planificación, (c) poder y (d) conocimientos/comunicación. El instrumento tuvo 16 indicadores.

Se utilizó el procedimiento de análisis factorial para evaluar la validez del constructo competencias emprendedoras (ver Apéndice B). En el análisis de la matriz de correlaciones, se encontró que las 16 declaraciones tienen un coeficiente de correlación positivo mayor a .6.

En cuanto a la medida de adecuación muestral KMO, resultó un valor muy próximo a la unidad (KMO = .938). Para la prueba de esfericidad de Bartlett, se encontró que los resultados ($X^2=1504.311$, $gl = 120$, $p = .000$) son significativos.

Al analizar la matriz de covarianza anti-imagen, se verificó que los valores de la diagonal principal son significativamente mayores a cero (mayores a .8).

Para el estadístico de extracción por componentes principales, se encontró que los valores de comunalidad ($Com_{min} = .489$; $Com_{máx} = .901$) para los 16 indicadores de este instrumento son superiores al criterio de extracción ($Com = .300$). En relación con la varianza total explicada, se realizó un análisis confirmatorio con tres factores, explicándose un 76% de la varianza total, siendo este valor superior al 50% establecido como criterio.

En cuanto a la solución factorial rotada, se utilizó el método Varimax. En la Tabla 3 se presenta información en donde se comparan las saturaciones relativas de cada indicador para los tres factores de competencias empresariales.

El primer factor, quedó constituido por once indicadores y se le asignó la dimensión

“liderazgo emprendedor”. Los indicadores fueron los siguientes: “Tienes autoconfianza e independencia para sostener tus decisiones (CE12)”, “Contagias seguridad para tener éxito en cualquier actividad que tu equipo se propone ejecutar (CE10)”, “Eres capaz de dirigir con facilidad a las personas para llegar a lograr las metas propuestas (CE9)”, “Te resulta fácil convocar a colegas tuyos para apoyar una causa en bien de la sociedad (CE11)”, “Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo (CE15)”, “Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo (CE13)”, “Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo (CE5)”, “Cuentas con los conocimientos para iniciar y gestionar un negocio (CE14)”, “Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura (CE6)”, “Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno (CE7)” y “Cuentas con el apoyo de tu familia para desarrollar una empresa (CE16)”.

El segundo factor, quedó constituido por tres indicadores y se le asignó la dimensión “actitud al riesgo emprendedor”. Los indicadores fueron los siguientes: “Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen (CE1)”, “Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos (CE2)” y “Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos para la toma de decisiones (CE8)”.

El tercer factor, quedó constituido por dos indicadores y se le asignó la dimensión “valor innovador de los emprendimientos”. Los indicadores fueron los siguientes: “Te interesa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás

por ello (CE4)” y “Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad (CE3)”.

Gestión de emprendedores

El instrumento de competencias emprendedoras quedó conformado por cuatro dimensiones: (a) ganancias por ventas, (b) producción por unidad de costo, (c) mano de obra y (d) gestión del capital. El instrumento inicial tuvo 21 indicadores.

Tabla 3

Matriz rotada de competencias empresariales

Items	Componentes		
	1	2	3
Tienes autoconfianza e independencia para sostener tus decisiones (CE12).	.873	.342	
Contagias seguridad para tener éxito en cualquier actividad que tu equipo se propone ejecutar (CE10).	.869	.336	
Eres capaz de dirigir con facilidad a las personas para llegar a lograr las metas propuestas (CE9).	.853	.324	
Te resulta fácil convocar a colegas tuyos para apoyar una causa en bien de la sociedad (CE11).	.799		
Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo (CE15).	.766	.341	.335
Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo (CE13).	.763	.301	.384
Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo (CE5).	.714	.338	.464
Cuentas con los conocimientos para iniciar y gestionar un negocio (CE14).	.690	.322	.396
Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura (CE6).	.572	.487	.318
Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno (CE7).	.537	.450	.500
Cuentas con el apoyo de tu familia para desarrollar una empresa (CE16).	.510	.326	.349
Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen (CE1).		.882	
Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos (CE2).	.418	.700	
Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos para la toma de decisiones (CE8).	.481	.495	.455
Te interesa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello (CE4).			.850
Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad (CE3).	.330	.484	.628

Se utilizó el procedimiento de análisis factorial para evaluar la validez del constructo gestión de emprendedores (ver Apéndice B). En el análisis de la matriz de correlaciones, se encontró que las 21 declaraciones tienen un coeficiente de correlación positivo mayor a .6.

En cuanto a la medida de adecuación muestral KMO, resultó un valor muy próximo a la unidad (KMO = .924). Para la prueba de esfericidad de Bartlett, se encontró que los resultados ($X^2 = 1749.975$, $gl = 210$, $p = .000$) son significativos.

Al analizar la matriz de covarianza anti-imagen, se verificó que los valores de la diagonal principal son significativamente mayores a cero (mayores a .8).

Para el estadístico de extracción por componentes principales, se encontró que los valores de comunalidad ($Com_{min} = .482$; $Com_{máx} = .894$) para los 21 indicadores de este instrumento son superiores al criterio de extracción ($Com = .300$). En relación con la varianza total explicada, se realizó un análisis confirmatorio con cuatro factores, explicándose un 74% de la varianza total, siendo este valor superior al 50% establecido como criterio. En cuanto a la solución factorial rotada, se utilizó el método Varimax. En la Tabla 4 se presenta información en donde se comparan las saturaciones relativas de cada indicador para los cuatro factores de gestión de emprendedores.

El primer factor quedó constituido por once indicadores y se le asignó la dimensión “motivación y eficiencia productiva”. Los indicadores fueron los siguientes: “Entrenamos y mejoramos las competencias de nuestros empleados para lograr un desempeño efectivo (GE13)”, “Adecuamos la mano de obra para satisfacer las fluctuaciones de la demanda (GE14)”, “Enriquecemos la mentalidad productiva en toda

Tabla 4

Matriz rotada de gestión de emprendedores

Items	Componentes			
	1	2	3	4
Entrenamos y mejoramos las competencias de nuestros empleados para lograr un desempeño efectivo (GE13).	.826			
Adecuamos la mano de obra para satisfacer las fluctuaciones de la demanda (GE14).	.814		.355	.303
Enriquecemos la mentalidad productiva en toda la organización (GE12).	.807			
Evaluamos el nivel de satisfacción de la fuerza laboral y de las actitudes en el trabajo (GE16).	.760			
Implementamos buenas prácticas de gestión y comunicamos las metas de productividad a los empleados (GE15).	.712	.303		.332
Trabajamos en la mejora permanente de los procesos (GE10).	.656	.502		
Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios (GE3).	.652	.328		.344
Colaboramos con nuestros socios y proveedores clave para asegurar las entregas a tiempo (GE8).	.562	.535	.348	
Adoptamos alguna estrategia para alcanzar el uso óptimo de capital e inversión en investigación y desarrollo (GE21).	.494	.445	.362	
Nuestra política de compra apunta a obtener la mejor calidad con el menor costo (GE7).	.761			
Optimizamos los costos de los materiales y servicios a través de la gestión de inventarios y optimización de la cadena de suministro (GE9).	.496	.735		
Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones (GE11).	.447	.697		
Revisamos el uso óptimo de espacio y usamos instalaciones compartidas (GE20).		.608	.489	
Revisamos la efectividad de la maquinaria y el equipo en nuestros diferentes procesos (GE18).	.362		.822	
Utilizamos tecnología apropiada para mejorar nuestros sistemas y procesos de trabajo (GE17).			.806	
Nos fijamos objetivos para el uso de maquinaria y equipos, y rastreamos los resultados (GE19).		.306	.794	
Formulamos estrategias de marketing para mejorar los ingresos por ventas (GE4).		.322		.750
Regularmente analizamos y revisamos nuestra mezcla de productos en sus respectivos segmentos de mercado identificados (GE1).	.368			.719
Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas (GE5).				.696
Nos enfocamos en nuestras competencias clave y practicamos el mejor abastecimiento (GE6).				.671
Identificamos nuevos segmentos de mercados y sus requerimientos por medio de la investigación y el análisis (GE2).		.452	.369	.500

la organización (GE12)”, “Evaluamos el nivel de satisfacción de la fuerza laboral y de las actitudes en el trabajo (GE16)”, “Implementamos buenas prácticas de gestión y comunicamos las metas de productividad a los empleados (GE15)”, “Trabajamos en la mejora permanente de los procesos (GE10)”, “Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios (GE3)”, “Colaboramos con nuestros socios y proveedores clave para asegurar las entregas a tiempo (GE8)” y “Adoptamos alguna estrategia para alcanzar el uso óptimo de capital e inversión en investigación y desarrollo (GE21)”.

El segundo factor quedó constituido por cuatro indicadores y se le asignó la dimensión “Optimización de los costos operacionales”. Los indicadores fueron los siguientes: “Nuestra política de compra apunta a obtener la mejor calidad con el menor costo (GE7)”, “Optimizamos los costos de los materiales y servicios a través de la gestión de inventarios y optimización de la cadena de suministro (GE9)”, “Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones (GE11)” y “Revisamos el uso óptimo de espacio y usamos instalaciones compartidas (GE20)”.

El tercer factor quedó constituido por tres indicadores y se le asignó la dimensión “vanguardia tecnológica”. Los indicadores fueron los siguientes: “Revisamos la efectividad de la maquinaria y el equipo en nuestros diferentes procesos (GE18)”, “Utilizamos tecnología apropiada para mejorar nuestros sistemas y procesos de trabajo (GE17)” y “Nos fijamos objetivos para el uso de maquinaria y equipos, y rastreamos los resultados (GE19)”.

El cuarto factor quedó constituido por cinco indicadores y se le asignó la dimensión “Planeación e investigación emprendedora”. Los indicadores fueron los siguientes:

“Formulamos estrategias de marketing para mejorar los ingresos por ventas (GE4)”, “Regularmente analizamos y revisamos nuestra mezcla de productos en sus respectivos segmentos de mercado identificados (GE1)”, “Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas (GE5)”, “Nos enfocamos en nuestras competencias clave y practicamos el mejor abastecimiento (GE6)” e “Identificamos nuevos segmentos de mercados y sus requerimientos por medio de la investigación y el análisis (GE2)”.

Confiabilidad del instrumento

Los instrumentos fueron sometidos a análisis de confiabilidad para determinar su consistencia interna mediante la obtención del coeficiente alfa de Cronbach para cada escala. Los coeficientes alfa de Cronbach obtenidos para las variables latentes son los siguientes: (a) las políticas gubernamentales, .917; (b) el financiamiento empresarial, .927; (c) las competencias emprendedoras, .961; y (d) la gestión emprendedora, .957. Todos los valores de alfa de Cronbach fueron considerados como correspondientes a medidas de confiabilidad muy aceptables para cada una de las variables (ver Apéndice C).

Operacionalización de las variables

En la Tabla 5 se presenta la operacionalización de una de las variables principales del estudio. Se incluyen las definiciones conceptuales, las instrumentales y las operacionales para cada una de ellas. Las tablas de operacionalización de todas las variables se incluyen como Apéndice D.

Tabla 5

Operacionalización de la variable políticas gubernamentales

Variables	Definición Conceptual	Definición instrumental	Definición Operacional
Políticas gubernamentales	Son las diferentes leyes, decretos, normas o regulaciones que establece el gobierno nacional, departamental o municipal para fomentar el emprendimiento entre las personas que desean poner en marcha los proyectos de vida, y así generar empleo, contribuir al producto interno del país (PIB), y generar desarrollo para la nación vía impuestos.	Se determinó el grado de efectividad de las políticas gubernamentales de los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia, por medio de los siguientes 12 ítems, bajo la escala: 1= totalmente en desacuerdo 2= en desacuerdo 3= indiferente 4= de acuerdo 5= totalmente de acuerdo	Para medir el grado de efectividad de las políticas gubernamentales de los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia, se utilizó la media aritmética de los 12 ítems. La variable se consideró como Métrica. Para hacer el planteamiento de las conclusiones de este estudio se determinó la siguiente equivalencia para la escala utilizada: 1= Muy malo (a) 2= Malo (a) 3= Regular 4= Muy bueno(a) 5= Excelente

Hipótesis nulas

Hernández Sampieri et al. (2014) mencionan que las hipótesis nulas son proposiciones acerca de la relación entre variables que sirven para negar lo que afirma la hipótesis de investigación.

En esta investigación se formularon las siguientes hipótesis:

Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia.

Operacionalización de la hipótesis nula

En la Tabla 6 se presenta la operacionalización de la hipótesis nula principal. Se incluyen la hipótesis, las variables, el nivel de medición y la prueba estadística utilizada.

Tabla 6

Operacionalización de la hipótesis nula

:	Variables	Nivel de medición	Prueba Estadística
Ho: Las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras no son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia.	A. Políticas gubernamentales	A. Métricas	Técnica estadística regresión lineal múltiple. El criterio de retención de la hipótesis nula fue para los valores de significación $p \geq .05$
	B. Financiamiento empresarial	B. Métricas	
	C. Competencias emprendedoras	C. Métricas	
	D. Gestión empresarial	D. Métricas	

Recolección de datos

La recolección de los datos se llevó a cabo de la siguiente forma:

1. Se solicitó a la unidad de emprendimiento empresarial del Tecnológico de Antioquia (T de A), la base de datos de los emprendedores nacientes que han formalizado empresa desde el año 2009 para usarla en la aplicación del instrumento de investigación.

2. Mediante el siguiente enlace <https://forms.gle/f3sX3PsdJFekZwrVA>, se envió a los emprendedores nacientes del T de A, el instrumento de investigación (encuesta) para su elaboración.

Análisis de datos

Para fines de la presente investigación se utilizó el software Statistical Package for the Social Science (SPSS) en la versión 25, que permitió analizar de manera confiable los datos que se recolectaron. La prueba estadística utilizada en esta investigación fue la de regresión múltiple.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Introducción

Este estudio tuvo, entre sus objetivos, analizar si las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores de la gestión de los emprendedores en los nacientes emprendedores del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín en Colombia.

La investigación fue considerada de tipo cuantitativa, transversal, explicativa y descriptiva.

Las variables independientes fueron las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras, mientras que la variable criterio fue gestión de los emprendedores. Las variables demográficas fueron las siguientes: edad, género, escolaridad, sector económico, estrato socioeconómico, experiencia laboral y motivación para emprender.

El contenido de este capítulo incluye lo siguiente: (a) descripción demográfica, (b) medias aritméticas, (c) inferencias con variables demográficas, (d) prueba de hipótesis nulas y (e) resumen del capítulo.

Población y muestra

La población que se utilizó en este proyecto de investigación estuvo conformada por 100 nacientes emprendedores del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia. La muestra fue de 95 emprendedores que facturan en el mercado y que corresponde al censo poblacional.

Descripción demográfica de la muestra

Esta sección determina la descripción demográfica de los emprendedores, objeto de investigación.

Edad

En el Apéndice E se observa la distribución por edad de los encuestados. El 34.7% (33 personas) de la muestra poblacional tiene una edad entre 36 a 45 años, mientras que el más pequeño grupo de la muestra especificó tener más de 56 años, que representa el 6.3% (6 personas).

Género

La población objeto de estudio que corresponde a la muestra poblacional en la variable género, está conformada por 52 mujeres que corresponde al 54.7% y por 43 hombres que representa el 45.3%.

Nivel de escolaridad

En el mismo Apéndice E, se presenta el nivel de escolaridad que tienen los encuestados, donde el 48.4% (46 personas) son tecnólogos, mientras que el porcentaje más bajo lo muestra los profesionales con doctorado, que no tienen estudios o en su defecto tienen bachillerato con un 5.3% (5 personas).

Sector económico

Acerca del sector económico al que pertenecen las empresas de los nacientes emprendedores, un 28.4% (27 emprendedores) pertenecen al sector comercial, mientras que el porcentaje más bajo lo determina el sector de las Tics con un 4.2% (4 personas).

Estrato socioeconómico

Con relación al estrato socioeconómico al que pertenece la empresa de los nacientes emprendedores y que se encuentra registrado en la cuenta de los servicios públicos, el 41.1% (39 emprendedores) pertenecen al estrato tres; mientras que al estrato seis de los emprendedores correspondiente a una persona lo cual representa el 1.1% (ver Apéndice E).

Motivación para emprender

Sobre la motivación para emprender de los emprendedores nacientes, el 31.6% (30 personas) lo hicieron por autorrealización, mientras que el 29.5 (28 personas) lo hacen por generar ingresos para el sostenimiento y por desarrollar una propuesta innovadora, respectivamente; mientras que el porcentaje más bajo lo tienen los emprendedores que lo hicieron por aplicar los conocimientos adquiridos, con un 9.5% (9 personas).

Experiencia laboral

En la información correspondiente a la experiencia laboral que tienen los emprendedores nacientes, el 51.6% (49 emprendedores) han tenido empleo por más de

cinco años; mientras que el porcentaje más bajo lo tienen los que siempre han sido emprendedores, con un 4.2% (4 personas).

Comportamiento de ventas de la empresa

En el tema concerniente al comportamiento de ventas de la empresa de los emprendedores nacientes durante el último año, el 53.7% (51 emprendedores) indican que las ventas han crecido; mientras que el porcentaje más bajo lo tienen los emprendedores que dicen que las ventas han disminuido con un 11.6% (11 personas).

Entidades donde tiene registro

Sobre las entidades donde los emprendedores tienen registradas sus empresas (ver Apéndice E), un 28.4% (27 emprendedores) pagan seguridad social a los empleados, el 23.2% (22 emprendedores) tienen registro en la Cámara de Comercio y en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN); mientras que el porcentaje más bajo lo tienen los emprendedores que están registrados en la cámara de comercio, DIAN y pagan seguridad social a sus empleados con un 12.6% (12 personas).

Medias aritméticas

En esta sección se presentan los resultados de las tres medias aritméticas más altas y las tres más bajas, al igual que la media aritmética total de la variable.

Políticas gubernamentales

En la Tabla 7 se observa que las medias aritméticas más altas corresponden a las siguientes declaraciones: “El gobierno realiza encuentros empresariales (p.ej. ruedas de negocios) para facilitar la consolidación de los nuevos emprendimientos

(EPG5)”, “El gobierno desarrolla la cultura emprendedora en el país (EPG1)”, y “Existen leyes que promueven la innovación y la creatividad (EPG6)”; mientras que las más bajas resultaron ser las siguientes: “Existen incentivos para pagos de parafiscales y demás prestaciones sociales de los colaboradores (EPG12)”, “Existen beneficios económicos y de financiamiento para el pago de los impuestos (EPG11)” y “Existe acceso a recursos monetarios privados para implementar mi proyecto empresarial (EPG10)”.

Tabla 7

Medias y desviaciones estándar del constructo políticas gubernamentales

Items	M	DS
El gobierno desarrolla la cultura emprendedora en el país (EPG1).	3.27	1.216
El gobierno fomenta el emprendimiento a través del vínculo entre la empresa, el estado y la universidad (EPG2).	2.97	1.198
Existen incentivos para la legalización y renovación de la matrícula mercantil (EPG3).	2.81	1.240
El gobierno está promoviendo la generación de empresas para que sean reconocidas en el mercado nacional e internacional (EPG4).	2.99	1.207
El gobierno realiza encuentros empresariales (p.ej. ruedas de negocios) para facilitar la consolidación de los nuevos emprendimientos (EPG5).	3.35	1.039
Existen leyes que promueven la innovación y la creatividad (EPG6).	3.14	1.038
Conozco algunas leyes que fortalecen el desarrollo de empresas nacientes (EPG7).	2.95	1.124
Las entidades que fomentan el emprendimiento hacen acompañamiento continuo hasta consolidar la empresa (EPG8).	3.13	1.282
Existe acceso a recursos públicos monetarios para implementar mi proyecto empresarial (EPG9).	3.03	1.259
Existe acceso a recursos monetarios privados para implementar mi proyecto empresarial (EPG10).	2.74	1.222
Existen beneficios económicos y de financiamiento para el pago de los impuestos (EPG11).	2.65	1.201
Existen incentivos para pagos parafiscales y demás prestaciones sociales de los colaboradores (EPG12).	2.42	1.107
EPG Total	2.95	.853

Financiamiento empresarial

En la Tabla 8 se observa las medias aritméticas más altas, corresponden a las declaraciones del constructo financiamiento empresarial y están relacionadas con la

gestión del emprendedor son: “Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio (F11)”, “Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido (F12)” y “Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio (F14)”; mientras que las más bajas son: “La información que me brindan es confusa (F9)”, “Las entidades me solicitan estados financieros proyectados” (F4)” y “Las entidades me solicitan estados financieros auditados (F3)”.

Tabla 8

Medias y desviaciones estándar del constructo financiamiento empresarial

Items	M	DS
Las entidades que otorgan el crédito me solicitan garantía hipotecaria (F1).	3.23	1.340
Las entidades solicitan un aval con solvencia financiera (F2).	3.38	1.256
Las entidades me solicitan estados financieros auditados (F3).	3.18	1.321
Las entidades me solicitan estados financieros proyectados (F4).	3.16	1.257
Las entidades tienen tasas de interés altas (F5).	3.80	1.260
Piden demasiados requisitos como garantía (F6).	3.80	1.268
Hay que tener una persona conocida que me referencie (F7).	3.62	1.298
Existe diferencia entre el dinero solicitado y el dinero recibido (F8).	3.28	1.310
La información que me suministran es confusa (F9).	2.98	1.229
La entidad tiene parámetros y políticas exigentes para los emprendedores (F10).	3.58	1.365
Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio (F11).	4.15	1.010
Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido (F12).	4.15	.989
Mi emprendimiento cuenta con una estrategia y organización adecuada (F13).	3.73	1.076
Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio (F14).	3.89	1.067
Tengo educación financiera suficiente para entender los pros y los contras (F15).	3.32	1.205
F Total	3.54	.860

Competencias emprendedoras

En la Tabla 9 se observa las medias aritméticas más altas, corresponden a las declaraciones del constructo competencias emprendedoras, son estas: “Escucha aten-

tamente cuando alguien habla contigo (CE13)”, “Valoras la disposición de los compañeros de trabajo (CE15)” y “Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo (CE5)”. Entre tanto, las más bajas son: “Te interesa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello (CE4)”, “Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad (CE3)” y “Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen (CE1)”.

Tabla 9

Medias y desviaciones estándar del constructo competencias emprendedoras

Items	M	DS
Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen (CE1).	3.79	1.119
Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos (CE2).	3.97	1.056
Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad (CE3).	3.78	1.064
Te interesa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello (CE4).	3.75	1.237
Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo (CE5).	4.19	.971
Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura (CE6).	3.89	1.057
Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno (CE7).	3.83	.986
Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos para la toma de decisiones (CE8).	3.86	1.038
Eres capaz de dirigir con facilidad a las personas para llegar a lograr las metas propuestas (CE9).	4.12	1.009
Contagias seguridad para tener éxito en cualquier actividad que tu equipo se propone ejecutar (CE10).	4.14	1.017
Te resulta fácil convocar a colegas tuyos para apoyar una causa en bien de la sociedad (CE11).	3.92	1.048
Tienes autoconfianza e independencia para sostener tus decisiones (CE12).	4.18	.989
Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo (CE13).	4.23	.994
Cuentas con los conocimientos para iniciar y gestionar un negocio (CE14).	4.01	.995
Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo (CE15).	4.23	.973
Cuentas con el apoyo de tu familia para desarrollar una empresa (CE16).	4.04	1.202
CE Total	3.99	.832

Gestión de emprendedores

En la Tabla 10 se observa las medias aritméticas más altas que corresponden a las declaraciones del constructo gestión de emprendedores, son estas: “Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios (GE3)”, “Enriquecemos la mentalidad productiva en toda la organización (GE12)” y “Trabajamos en la mejora permanente de los procesos para lograr un nivel óptimo de las operaciones (GE10)”. Por el contrario, las más bajas son: “Nos enfocamos en nuestros competidores (GE6)”, “Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas (GE5)” y “Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones (GE11)”.

Pruebas de hipótesis nulas

En esta sección se presentan las pruebas estadísticas de la hipótesis nula principal para esta investigación. Las tablas con resultados de cada una de las pruebas de hipótesis se encuentran en el Apéndice F.

El segundo criterio que se probó fue la normalidad de los errores, utilizando el estadístico de Kolmogorov-Smirnov ($p > .05$); se eliminaron cinco datos atípicos y se probó que la distribución de los residuos es normal ($p = .200$) (ver Apéndice F). En el tercer criterio se probó la independencia de los errores, utilizando la prueba de Durbin-Watson, cuyo valor fue de $DW = 1.836$ el cual está muy próximo a dos; esto indica que los errores no están correlacionados y son independientes (ver Apéndice F). Por último, se analizó la homocedasticidad, utilizando el gráfico del valor predicho estandarizado y el valor del residuo estandarizado; se observó que no hay relación lineal en los residuos y, por lo tanto, los errores tienen varianzas iguales (ver Apéndice E).

Tabla 10

Medias y desviaciones estándar del constructo gestión de emprendedores

Items	M	DS
Regularmente analizamos y revisamos nuestra mezcla de productos en sus respectivos segmentos de mercado identificados (GE1).	3.62	1.150
Identificamos nuevos segmentos de mercados y sus requerimientos por medio de la investigación y el análisis (GE2).	3.64	.988
Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios (GE3).	4.13	.970
Formulamos estrategias de marketing para mejorar los ingresos por ventas (GE4).	3.62	1.113
Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas (GE5).	3.46	1.080
Nos enfocamos en nuestras competencias clave y practicamos el mejor abastecimiento (GE6).	3.00	1.149
Nuestra política de compra apunta a obtener la mejor calidad con el menor costo (GE7).	3.61	1.249
Colaboramos con nuestros socios y proveedores clave para asegurar las entregas a tiempo (GE8).	3.78	1.002
Optimizamos los costos de los materiales y servicios a través de la gestión de inventarios y optimización de la cadena de suministro (GE9).	3.71	1.020
Trabajamos en la mejora permanente de los procesos (GE10).	3.93	1.034
Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones (GE11).	3.51	1.071
Enriquecemos la mentalidad productiva en toda la organización (GE12).	3.96	.956
Entrenamos y mejoramos las competencias de nuestros empleados para lograr un desempeño efectivo (GE13).	3.89	.973
Adecuamos la mano de obra para satisfacer las fluctuaciones de la demanda (GE14).	3.87	.902
Implementamos buenas prácticas de gestión y comunicamos las metas de productividad a los empleados (GE15).	3.85	.934
Evaluamos el nivel de satisfacción de la fuerza laboral y de las actitudes en el trabajo (GE16).	3.76	.964
Utilizamos tecnología apropiada para mejorar nuestros sistemas y procesos de trabajo (GE17).	3.67	1.036
Revisamos la efectividad de la maquinaria y el equipo en nuestros diferentes procesos (GE18).	3.65	1.060
Nos fijamos objetivos para el uso de maquinaria y equipos, y rastreamos los resultados (GE19).	3.52	1.090
Revisamos el uso óptimo de espacio y usamos instalaciones compartidas (GE20).	3.56	1.127
Adoptamos alguna estrategia para alcanzar el uso óptimo de capital e inversión en investigación y desarrollo (GE21).	3.56	1.137
GEtotal	3.68	.772

Hipótesis nula principal

La hipótesis nula principal (H_0) declara que las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras no son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia.

Para el análisis de esta hipótesis, se utilizó la técnica estadística de regresión lineal múltiple por el método de pasos sucesivos; se consideraron como variables independientes las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras y, como variable dependiente, la gestión emprendedora.

El modelo se expresa de la siguiente manera:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon_1$$

$$GE = \beta_0 + \beta_1 (PG) + \beta_2 (FE) + \beta_3 (CE)$$

y = Gestión emprendedora (GE)

x₁ = Políticas gubernamentales (PG)

x₂ = Financiamiento empresarial (FE)

x₃ = Competencias emprendedoras (CE)

Al realizar el análisis de regresión se obtuvo el valor de R^2 corregida igual a .790, lo cual indica que las variables predictoras (competencias emprendedoras y financiamiento empresarial) explican un 79% a la variable criterio gestión empresarial. La F igual a 178.130 y el valor p igual a .000. Como el nivel de significación es menor a .05, se indica que R es diferente que 0. Con base en lo anterior, se rechaza la hipótesis nula.

Los valores del coeficiente no estandarizado B_k , obtenidos mediante la técnica estadística de regresión para el modelo fueron los siguientes: B_0 igual a -.169 no significativo, B_1 igual a .322, B_2 igual .715 y B_3 igual a .142. Con dichos valores se pudo construir la siguiente ecuación de regresión, utilizando el método de mínimos cuadrados: $GE = .322 + .715 (CE) + .142 (FE)$. En la Figura 2 se muestran los coeficientes estandarizados para competencias emprendedoras B igual .771 y financiamiento empresarial B igual a .158. Los coeficientes estandarizados mostraron cual es el mejor

predicador de la gestión emprendedora. En este caso la variable de políticas gubernamentales no influyó en el resultado. También se analizó la colinealidad de los constructos y se observó que el factor de la inflación de la varianza de competencias emprendedoras ($FIV = 2.089$) y financiamiento empresarial ($FIV = 2.089$). Estos valores de FIV son menores de 10; por lo cual, se concluye que los constructos no presentan una colinealidad.

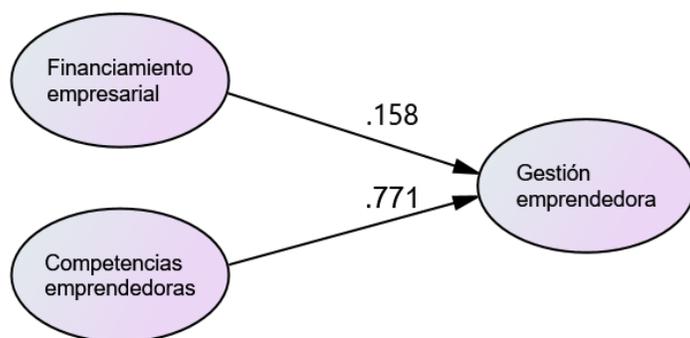


Figura 2. Modelo final con resultados.

Resumen del capítulo

En este capítulo se abordó la clasificación del diseño de este estudio, se presentó información pertinente respecto a la descripción demográfica, se examinaron las medias aritméticas de las variables y se analizaron las variables por medio de tablas de contingencia.

En cuanto a las pruebas de hipótesis nulas, se utilizó la técnica estadística regresión lineal múltiple para comprobar el modelo propuesto. Por último, se presentaron los resultados obtenidos de someter las hipótesis complementarias del estudio a la técnica estadística denominada mínimos cuadrados.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Discusión

Este estudio tuvo, entre sus objetivos, determinar si las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras son predictores significativos de la gestión emprendedora de los nacientes emprendedores, estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria en Medellín, Colombia.

Este trabajo de investigación fue considerado de tipo cuantitativo, transversal, explicativo y descriptivo.

Las variables independientes utilizadas en esta investigación fueron las siguientes: las políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras, y la variable dependiente fue gestión emprendedora. Las variables demográficas fueron las siguientes: edad, género, estudios, sector económico, motivo principal para emprender, experiencia laboral y comportamiento de las ventas.

La población que se utilizó en este proyecto de investigación fue el censo de los emprendedores nacientes, es decir, un total de 100 estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia, institución universitaria de Medellín, Colombia. Los resultados encontrados en esta investigación muestran que las competencias emprendedoras es el factor que más predice la gestión emprendedora. De igual manera, se encontró que

el financiamiento empresarial fue el segundo mejor predictor y las políticas gubernamentales resultó no ser un factor predictor de la gestión emprendedora.

Según el estudio de oferta de recursos técnicos y tecnológicos para favorecer los procesos de emprendimiento juvenil (Montes Vásquez, 2016), concibe que con la sanción de la Ley 1014 publicada en el Diario Oficial de Colombia el 26 de enero de 2006, se obligó a las instituciones educativas (IE) a desarrollar acciones pedagógicas articuladas e intencionadas, para que desarrollaran competencias básicas y ciudadanas que promovieran las actitudes emprendedoras entre los jóvenes estudiantes de las IE del preescolar, la escuela media y superior, diseñando microcurrículos con temáticas y metodologías que facilitaran la generación de ideas y de estructuración de planes de negocio.

Como resultados académicos de esta investigación, se encontraron instituciones de educación que ofrecen programas de emprendimiento para la investigación, preincubación, incubación y/o posincubación empresarial, como: la Universidad Nacional de Colombia, la Universidad de la Sabana, los emprendedores EAFIT, la Universidad del Norte, la Escuela de Ingeniería de Antioquia, la Universidad Autónoma de Occidente, la Institución Universitaria CEIPA, la Universidad EAN (Universidad de los emprendedores), la Universidad de Caldas y la Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia.

Por otro lado, Gutiérrez, Romero, Díaz y Sulbarán (2017) desarrollaron un proyecto de investigación sobre *Los emprendedores en el contexto de las instituciones promotoras del emprendimiento en Medellín-Colombia*, en donde se determinó la influencia que tienen algunas instituciones, públicas o privadas, de Medellín sobre el

apoyo con el que cuentan los emprendedores al momento de incubar sus proyectos de emprendimiento, con aporte monetario a manera de capital semilla, condonable, por parte de las instituciones fomentadoras del emprendimiento en Colombia. Se pretende que los proyectos incubados tengan sostenibilidad en el tiempo, evitando la desaparición temprana de estos en corto y mediano plazo. Se reconoce que algunas instituciones públicas, como Fondo Emprender en Colombia, este condonando el capital ofrecido a los emprendedores si estos cumplen con el plan de trabajo de ejecución, control y evaluación durante el proceso de implementación, seguimiento y fortalecimiento.

Buitrago Nova (2014) menciona que la implementación de programas como laboratorios de emprendimiento, rutas de innovación, vehículos de financiación, capital semilla, entre otros; no son de mucho conocimiento por la población, lo cual hace que sean limitadas las oportunidades de emprender, siendo estas desiguales. Además, recomienda concentrar esfuerzos en la divulgación y canales de comunicación que ayuden a tener información suficiente para hacer emprendimientos en Colombia.

En la presente investigación realizada entre los años 2018 y 2020, se deduce que las políticas gubernamentales que existen para fomentar y apoyar el emprendimiento en Colombia no son conocidas por gran parte de los emprendedores, motivo por el cual posiblemente los emprendedores tienen una baja percepción acerca del beneficio que pueden lograr éstas. De esto también se deduce que el aparato estatal no hace hincapié en promocionar adecuadamente toda la estructura de normas que existen para fomentar la generación de empresas que a la postre ayudarán en el crecimiento económico de sus ciudades, por ende, del país.

Conclusiones

Medias aritméticas

En esta sección se presentan las conclusiones de las medias aritméticas.

Financiamiento empresarial

Las medias aritméticas más altas corresponden a las declaraciones del constructo financiamiento empresarial que están relacionadas con la gestión del emprendedor, éstas son: “Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio (F11)”, “Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido (F12)” y “Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio (F14)”; mientras que las más bajas son: “La información que me brindan es confusa (F9)”, “Las entidades me solicitan estados financieros proyectados (F4)” y “Las entidades me solicitan estados financieros auditados (F3)”. La media aritmética total para la variable de financiamiento empresarial fue de 3.54, esto indica que este aspecto tiene relativa relevancia ante los emprendedores que participaron en este trabajo.

Competencias emprendedoras

Las medias aritméticas más altas corresponden a las declaraciones del constructo competencias emprendedoras y son las siguientes: “Escucha atentamente cuando alguien habla contigo (CE13)”, “Valora la disposición de los compañeros de trabajo” (CE15)” y “Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo (CE5)”. Entre tanto, las más bajas son: “Te interesa más la

satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello (CE4)”, “Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad (CE3)” y “Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen (CE1)”. La media aritmética total de esta variable fue de 3.99, lo cual significa que las competencias emprendedoras son fundamentales para sacar adelante un emprendimiento, según la percepción de los participantes en este estudio.

Gestión de los emprendedores

Las medias aritméticas más altas que corresponden a las declaraciones del constructo gestión de emprendedores son estas: “Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios (GE3)”, “Enriquecemos la mentalidad productiva en toda la organización (GE12)” y “Trabajamos en la mejora permanente de los procesos para lograr un nivel óptimo de las operaciones (GE10)”. Por el contrario, las más bajas son: “Nos enfocamos en nuestros competidores (GE6)”, “Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas (GE5)” y “Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones (GE11)”. Los resultados del total de la media aritmética de gestión emprendedora fueron de 3.68; esto implica que la percepción que tienen los emprendedores participantes en esta investigación son conscientes que están en un proceso de crecimiento y que para ello van mejorando en los resultados de su gestión.

Hipótesis nula

La declaración de la hipótesis nula fue expresada de la siguiente manera: Las

políticas gubernamentales, el financiamiento empresarial y las competencias emprendedoras no son predictores de la gestión empresarial desarrollada por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia.

Se utilizó el método de regresión lineal múltiple mediante el método de pasos sucesivos. Las competencias emprendedoras y el financiamiento empresarial resultaron ser predictores en un 79% de la gestión empresarial de los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia.

Por consiguiente, se concluye que la variable de las competencias emprendedoras es el factor que mejor predice la gestión emprendedora y el financiamiento empresarial es el segundo mejor predictor de la misma. No obstante, las políticas gubernamentales no necesariamente son predictoras de una gestión emprendedora exitosa.

Recomendaciones

Los resultados de esta investigación motivan a dar algunas recomendaciones.

Al gobierno municipal, departamental y nacional

Se recomienda a los estamentos gubernamentales ofrecer información a los nacientes emprendedores para que indaguen y conozcan la Ley 1014 publicada en el Diario Oficial de Colombia el 26 de enero de 2006 y los demás decretos reglamentarios donde se establecen incentivos económicos para cubrir parte de la carga laboral, relacionados con el pago de parafiscales que, en forma gradual y durante un tiempo determinado, el gobierno ofrece; así también podrán conocer las asesorías que establecen a través de diferentes organismos públicos de carácter municipal, departamental y nacional.

A las instituciones universitarias

A las diferentes instituciones de educación media y superior se recomienda que establezcan temas relacionados con el apoyo que ofrece el ecosistema por medio de temas microcurriculares, considerando las diferentes políticas que el gobierno ofrece para incentivar la formación de empresas pioneras creadas por los jóvenes emprendedores. Informar sobre los diferentes concursos que periódicamente realiza el gobierno municipal, departamental y nacional, dando acceso a capital semilla y de acompañamiento al emprendedor naciente.

Al ecosistema de emprendimiento

Las instituciones públicas y privadas que apoyan el emprendimiento deberán establecer convenios con las instituciones universitarias, buscando que los nacientes emprendedores que están en formación, sean partícipes de las políticas establecidas por las administraciones municipales, a través de las secretarías de desarrollo económico para fomentar el emprendimiento, con asesoría y apoyo económico para la consolidación de los proyectos de emprendimiento que se gestan desde la academia.

A futuras investigaciones

En esta sección se presentan algunas recomendaciones para futuras investigaciones.

1. Replicar la investigación en otras instituciones educativas, ya sean públicas o privadas, que fomentan el emprendimiento para extraer conclusiones de emprendedores nacientes cuando pertenecen a estratos socioeconómicos altos.

2. Probar un modelo de investigación para determinar la forma cómo las instituciones gubernamentales fomentan y apoyan el emprendimiento en Colombia y la incidencia que se tiene en los futuros emprendedores.

APÉNDICE A

INSTRUMENTO

CUESTIONARIO PARA EL ANALISIS DE LOS FACTORES DE ÉXITO O DE DIFICULTAD DE LOS EMPRENDEDORES NACIENTES DEL TECNOLÓGICO DE ANTIOQUIA, INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA, DE MEDELLÍN –COLOMBIA-

Objetivo: Con el propósito de conocer la situación actual de los nuevos emprendimientos y con fines académicos, se está realizando una investigación, para la cual se requiere elaborar un instrumento de investigación que mida los factores predictores, de éxito o fracaso, de los emprendedores nacientes. Le agradecemos su apoyo en la elaboración de esta encuesta, que con los resultados obtenidos nos permitirá diseñar herramientas (guías) para que los emprendedores nacientes puedan potencializar sus proyectos de vida. Favor de leer cada uno de los ítems y evaluar, marcando con una “X”, de acuerdo con las escalas que se presentan a continuación.

ESCALA DE MEDICIÓN	
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Indiferente
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

Edad	<input type="checkbox"/> Menos de 25 <input type="checkbox"/> 26-35 <input type="checkbox"/> 36-45 <input type="checkbox"/> 46-55 <input type="checkbox"/> Más de 56
Género	<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino
Estudios	<input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Tecnólogo <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Especialista <input type="checkbox"/> Maestría <input type="checkbox"/> Doctorado <input type="checkbox"/> Sin estudios o bachillerato
Sector económico	<input type="checkbox"/> Manufacturero <input type="checkbox"/> Comercialización <input type="checkbox"/> TIC's <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Cultural <input type="checkbox"/> Otro _____
Motivo principal por el cual emprende	<input type="checkbox"/> Generar ingresos para sostenerme <input type="checkbox"/> Aplicar los conocimientos adquiridos <input type="checkbox"/> Desarrollar una propuesta innovadora <input type="checkbox"/> Por autorrealización
Indique su experiencia laboral	<input type="checkbox"/> Trabajo por cuenta propia <input type="checkbox"/> He tenido empleo de 1 a 5 años <input type="checkbox"/> He tenido empleo más de 5 años <input type="checkbox"/> Siempre he sido emprendedor <input type="checkbox"/> Nunca fui empleado
Comportamiento de las ventas	<input type="checkbox"/> Han crecido en el último año <input type="checkbox"/> Se mantienen <input type="checkbox"/> Han disminuido
Estrato socioeconómico	1 = Bajo, 2 = Medio Bajo, 3= Medio medio, 4 = medio alto, 5= alto, 6=Alto alto

Indique con cuáles de las siguientes entidades tiene registro

- Cámara de Comercio,
 DIAN,
 Pago de seguridad social de sus empleados,
 Cámara de comercio y DIAN,
 Cámara de comercio, DIAN y pago de seguridad social a los empleados

II Políticas gubernamentales

DECLARACIONES					
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO					
1. El gobierno desarrolla la cultura emprendedora en el país.	1	2	3	4	5
2. El gobierno fomenta el emprendimiento a través del vínculo entre la empresa, el estado y la universidad.	1	2	3	4	5
3. Existen incentivos para la legalización y renovación de la matrícula mercantil.	1	2	3	4	5
4. El gobierno está promoviendo la generación de empresas para que sean reconocidas en el mercado nacional e internacional.	1	2	3	4	5
PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA INNOVACIÓN Y LA CREATIVIDAD					
5. El gobierno realiza encuentros empresariales (p.ej. ruedas de negocios) para facilitar la consolidación de los nuevos emprendimientos.	1	2	3	4	5
6. Existen leyes que promueven la innovación y la creatividad.	1	2	3	4	5
7. Conozco algunas leyes que fortalecen el desarrollo de empresas nacientes.	1	2	3	4	5
8. Las entidades que fomentan el emprendimiento hacen acompañamiento continuo hasta consolidar la empresa.	1	2	3	4	5
ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS					
9. Existe acceso a recursos públicos monetarios para implementar mi proyecto empresarial.	1	2	3	4	5
10. Existe acceso a recursos monetarios privados para implementar mi proyecto empresarial.	1	2	3	4	5
11. Existen beneficios económicos y de financiamiento para el pago de los impuestos.	1	2	3	4	5
12. Existen incentivos para pagos parafiscales y demás prestaciones sociales de los colaboradores.	1	2	3	4	5

III Financiamiento empresarial

DECLARACIONES					
1. Las entidades que otorgan el crédito me solicitan garantía hipotecaria.	1	2	3	4	5
2. Las entidades solicitan un aval con solvencia financiera.	1	2	3	4	5
3. Las entidades me solicitan estados financieros auditados.	1	2	3	4	5
4. Las entidades me solicitan estados financieros proyectados.	1	2	3	4	5
5. Las entidades tienen tasas de interés altas.	1	2	3	4	5
6. Piden demasiados requisitos como garantía	1	2	3	4	5
7. Hay que tener una persona conocida que me referencie	1	2	3	4	5
8. Existe diferencia entre el dinero solicitado y el dinero recibido.	1	2	3	4	5
9. La información que me suministran es confusa					

10. La entidad tiene parámetros y políticas exigentes para los emprendedores	1	2	3	4	5
11. Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio.	1	2	3	4	5
12. Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido.	1	2	3	4	5
13. Mi emprendimiento cuenta con una estrategia y organización adecuada.	1	2	3	4	5
14. Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio.	1	2	3	4	5
15. Tengo educación financiera suficiente para entender los pros y los contras.	1	2	3	4	5

IV Competencias emprendedoras

LOGRO					
1. Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen.	1	2	3	4	5
2. Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos.	1	2	3	4	5
3. Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad.	1	2	3	4	5
4. Te interesa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello.	1	2	3	4	5

PLANIFICACIÓN					
5. Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo.	1	2	3	4	5
6. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.	1	2	3	4	5
7. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno.	1	2	3	4	5
8. Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos para la toma de decisiones.	1	2	3	4	5

PODER					
9. Eres capaz de dirigir con facilidad a las personas para llegar a lograr las metas propuestas.	1	2	3	4	5
10. Contagias seguridad para tener éxito en cualquier actividad que tu equipo se propone ejecutar.	1	2	3	4	5
11. Te resulta fácil convocar a colegas tuyos para apoyar una causa en bien de la sociedad.	1	2	3	4	5
12. Tienes autoconfianza e independencia para sostener tus decisiones.	1	2	3	4	5

CONOCIMIENTOS/COMUNICACIÓN					
13. Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.	1	2	3	4	5
14. Cuentas con los conocimientos para iniciar y gestionar un negocio.	1	2	3	4	5
15. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.	1	2	3	4	5
16. Cuentas con el apoyo de tu familia para desarrollar una empresa	1	2	3	4	5

V Gestión de Emprendedores

DECLARACIONES					
GANANCIAS POR VENTAS					
1. Regularmente analizamos y revisamos nuestra mezcla de productos en sus respectivos segmentos de mercado identificados.	1	2	3	4	5
2. Identificamos nuevos segmentos de mercados y sus requerimientos por medio de la investigación y el análisis.	1	2	3	4	5
3. Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios.	1	2	3	4	5
4. Formulamos estrategias de marketing para mejorar los ingresos por ventas.	1	2	3	4	5
5. Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas.	1	2	3	4	5

PRODUCCIÓN POR UNIDAD DE COSTO					
6. Nos enfocamos en nuestras competencias clave y practicamos el 'mejor abastecimiento'.	1	2	3	4	5
7. Nuestra política de compra apunta a obtener la mejor calidad con el menor costo					
8. Colaboramos con nuestros socios y proveedores clave para asegurar las entregas a tiempo.	1	2	3	4	5
9. Optimizamos los costos de los materiales y servicios a través de la gestión de inventarios y optimización de la cadena de suministro.					
10. Trabajamos en la mejora permanente de los procesos					
11. Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones.	1	2	3	4	5

MANO DE OBRA					
12. Enriquecemos la mentalidad productiva en toda la organización	1	2	3	4	5
13. Entrenamos y mejoramos las competencias de nuestros empleados para lograr un desempeño efectivo.	1	2	3	4	5
14. Adecuamos la mano de obra para satisfacer las fluctuaciones de la demanda.	1	2	3	4	5
15. Implementamos buenas prácticas de gestión y comunicamos las metas de productividad a los empleados.	1	2	3	4	5
16. Evaluamos el nivel de satisfacción de la fuerza laboral y de las actitudes en el trabajo	1	2	3	4	5

GESTIÓN DEL CAPITAL					
17. Utilizamos tecnología apropiada para mejorar nuestros sistemas y procesos de trabajo	1	2	3	4	5
18. Revisamos la efectividad de la maquinaria y el equipo en nuestros diferentes procesos.	1	2	3	4	5
19. Nos fijamos objetivos para el uso de maquinaria y equipos, y rastreamos los resultados.	1	2	3	4	5
20. Revisamos el uso óptimo de espacio y usamos instalaciones compartidas.	1	2	3	4	5
21. Adoptamos alguna estrategia para alcanzar el uso óptimo de capital e inversión en investigación y desarrollo.	1	2	3	4	5

APÉNDICE B

ANÁLISIS FACTORIAL

Políticas gubernamentales

KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.897
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	653.899
	gl	66
	Sig.	.000

Comunalidades

	Inicial	Extracción
EPG1	1.000	.716
EPG2	1.000	.774
EPG3	1.000	.813
EPG4	1.000	.718
EPG5	1.000	.773
EPG6	1.000	.653
EPG7	1.000	.569
EPG8	1.000	.595
EPG9	1.000	.624
EPG10	1.000	.726
EPG11	1.000	.712
EPG12	1.000	.799

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	6.339	52.825	52.825	6.339	52.825	52.825	3.532	29.431	29.431
2	1.397	11.644	64.469	1.397	11.644	64.469	2.900	24.165	53.596
3	.735	6.124	70.593	.735	6.124	70.593	2.040	16.997	70.593
4	.698	5.820	76.413						
5	.586	4.880	81.294						
6	.491	4.089	85.383						
7	.439	3.660	89.043						
8	.338	2.819	91.862						
9	.299	2.490	94.352						
10	.265	2.211	96.563						
11	.215	1.788	98.352						
12	.198	1.648	100.000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.897
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	1165.023
	gl	105
	Sig.	.000

Comunalidades

	Inicial	Extracción
F1	1.000	.868
F2	1.000	.846
F3	1.000	.858
F4	1.000	.873
F5	1.000	.787
F6	1.000	.814
F7	1.000	.694
F8	1.000	.648
F9	1.000	.631
F10	1.000	.670
F11	1.000	.796
F12	1.000	.753
F13	1.000	.752
F14	1.000	.771
F15	1.000	.544

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	7.591	50.605	50.605	7.591	50.605	50.605	4.176	27.843	27.843
2	2.471	16.470	67.075	2.471	16.470	67.075	3.724	24.826	52.668
3	1.244	8.295	75.371	1.244	8.295	75.371	3.405	22.702	75.371
4	.740	4.936	80.307						
5	.537	3.582	83.889						
6	.473	3.154	87.043						
7	.419	2.792	89.835						
8	.321	2.138	91.973						
9	.284	1.895	93.867						
10	.205	1.367	95.234						
11	.189	1.260	96.494						
12	.158	1.054	97.548						
13	.150	.999	98.547						
14	.113	.751	99.298						
15	.105	.702	100.000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Competencias emprendedoras

KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.938
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	1504.311
	gl	120
	Sig.	.000

Comunalidades

	Inicial	Extracción
CE1	1.000	.848
CE2	1.000	.698
CE3	1.000	.737
CE4	1.000	.752
CE5	1.000	.839
CE6	1.000	.667
CE7	1.000	.740
CE8	1.000	.684
CE9	1.000	.868
CE10	1.000	.891
CE11	1.000	.737
CE12	1.000	.901
CE13	1.000	.820
CE14	1.000	.737
CE15	1.000	.815
CE16	1.000	.489

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	10.462	65.390	65.390	10.462	65.390	65.390	6.525	40.783	40.783
2	.923	5.769	71.159	.923	5.769	71.159	3.086	19.287	60.070
3	.838	5.236	76.395	.838	5.236	76.395	2.612	16.325	76.395
4	.686	4.287	80.682						
5	.620	3.875	84.557						
6	.442	2.762	87.319						
7	.405	2.530	89.849						
8	.345	2.157	92.006						
9	.296	1.850	93.856						

10	.227	1.416	95.272						
11	.205	1.281	96.553						
12	.156	.973	97.526						
13	.134	.838	98.364						
14	.111	.691	99.055						
15	.093	.582	99.637						
16	.058	.363	100.000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Gestión de emprendedores

KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.924
Chi-cuadrado aproximado	1749.975	
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	210
	Sig.	.000

Comunalidades

	Inicial	Extracción
GE1	1.000	.777
GE2	1.000	.651
GE3	1.000	.684
GE4	1.000	.738
GE5	1.000	.672
GE6	1.000	.482
GE7	1.000	.680
GE8	1.000	.753
GE9	1.000	.855
GE10	1.000	.763
GE11	1.000	.724
GE12	1.000	.824
GE13	1.000	.845
GE14	1.000	.894
GE15	1.000	.720
GE16	1.000	.741
GE17	1.000	.807
GE18	1.000	.865
GE19	1.000	.852
GE20	1.000	.660
GE21	1.000	.607

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción	Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación
------------	-----------------------	--	---

	Total	% de la varianza	% acu- mulado	Total	% de la varianza	% acu- mulado	Total	% de la varianza	% acu- mulado
1	11.756	55.980	55.980	11.756	55.980	55.980	5.588	26.608	26.608
2	1.369	6.521	62.501	1.369	6.521	62.501	3.658	17.421	44.028
3	1.298	6.179	68.680	1.298	6.179	68.680	3.277	15.607	59.635
4	1.172	5.581	74.262	1.172	5.581	74.262	3.072	14.627	74.262
5	.864	4.114	78.375						
6	.742	3.533	81.908						
7	.561	2.671	84.579						
8	.497	2.366	86.944						
9	.421	2.006	88.951						
10	.339	1.616	90.566						
11	.306	1.458	92.024						
12	.268	1.279	93.303						
13	.248	1.181	94.484						
14	.231	1.099	95.582						
15	.192	.916	96.499						
16	.171	.816	97.315						
17	.149	.711	98.026						
18	.137	.651	98.677						
19	.111	.527	99.204						
20	.092	.439	99.644						
21	.075	.356	100.000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

APÉNDICE C

ALFA DE CRONBACH DE LOS INSTRUMENTOS

Alfa de Cronbach para políticas gubernamentales

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,917	12

Alfa de Cronbach para financiamiento empresarial

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,927	15

Alfa de Cronbach para competencias emprendedoras

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,961	16

Alfa de Cronbach para gestión emprendedora

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,957	21

APÉNDICE D

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Operacionalización de las variables

Variables demográficas

Variable	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
A1. Edad	Tiempo cumplido en el ciclo de vida de las personas	La variable edad se midió de la siguiente forma: <input type="checkbox"/> Menos de 25 <input type="checkbox"/> , 26-35 <input type="checkbox"/> , 36-45 <input type="checkbox"/> , 46-55 <input type="checkbox"/> , Más de 56	Esta variable se codificó de la siguiente manera: A11, () Menos de 25 A12, () 26-35 A13, () 36-45 A14, () 46-55 A15. () Más de 56
A2. Género	Agrupación de individuos que tienen una o varias características en común, para definir el sexo	La variable género se midió de la siguiente forma: <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino	Esta variable se codificó de la siguiente manera: A21, () Masculino A22, () Femenino
A3. Estudios	Grado de escolaridad que tienen académicamente las personas emprendedoras	La variable grado de escolaridad se midió de la siguiente forma: <input type="checkbox"/> Técnico, <input type="checkbox"/> Tecnólogo, <input type="checkbox"/> Profesional, <input type="checkbox"/>]Especialista, <input type="checkbox"/> Maestría, <input type="checkbox"/> Doctorado, <input type="checkbox"/> Sin estudios o bachillerato	Esta variable se codificó en las siguientes condiciones: A31, () Técnico A32, () Tecnólogo, A33, [] Profesional, A34, []]Especialista, A35, [] Maestría, A36, [] Doctorado, A37, [] Sin estudios o bachillerato
A4. Sector socioeconómico	Se identifica el sector social y económico en el que se sitúa la empresa del emprendedor	La variable de clasificación del sector socioeconómico en que se ubica el proyecto naciente se	Esta variable se codificó bajo la siguiente condición: A41. [] Manufacturero, A42. [] Comercialización,

		<p>midió de la siguiente forma:</p> <p><input type="checkbox"/> Manufacturero,</p> <p><input type="checkbox"/> Comercialización,</p> <p><input type="checkbox"/> TIC 's ,</p> <p><input type="checkbox"/> Servicios,</p> <p><input type="checkbox"/> Cultural,</p> <p><input type="checkbox"/> Otro _____</p>	<p>A43. <input type="checkbox"/> TIC 's,</p> <p>A45. <input type="checkbox"/> Servicios,</p> <p>A46.</p> <p>A47. <input type="checkbox"/> Cultural,</p> <p>A48. <input type="checkbox"/> Otro</p>
A5. Estrato socioeconómico al que pertenece la empresa naciente	Nivel de clasificación, según la estratificación de servicios públicos de la ciudad, donde se ubica la empresa	<p>Esta variable sobre nivel de clasificación donde se ubica la empresa se midió de la siguiente manera:</p> <p>() Estrato 1,</p> <p>() Estrato 2,</p> <p>() Estrato 3,</p> <p>() Estrato 4,</p> <p>() Estrato 5,</p> <p>() Estrato 6,</p>	<p>Esta variable se codificó de la siguiente manera: A51. Estrato 1, A52. Estrato 2, A53. Estrato 3, A54. Estrato 4, A55. Estrato 5, A56. Estrato 6,</p>
A6. Motivo principal por el cual emprende	Nivel de motivación por el cual emprende el nuevo empresario.	<p>La variable por el cual emprende el emprendedor naciente se midió de la siguiente forma:</p> <p><input type="checkbox"/> Generar ingresos para sostenerme,</p> <p><input type="checkbox"/> Aplicar los conocimientos adquiridos,</p> <p><input type="checkbox"/> Desarrollar una propuesta innovadora, <input type="checkbox"/> Por autorrealización</p>	<p>Esta variable de motivación al emprendimiento se codificó de la siguiente manera:</p> <p>A61. <input type="checkbox"/> Generar ingresos para sostenerme</p> <p>A62. <input type="checkbox"/> Aplicar los conocimientos adquiridos</p> <p>A63. <input type="checkbox"/> Desarrollar una propuesta innovadora</p> <p>A64. <input type="checkbox"/> Por autorrealización</p>

A7. Experiencia laboral	Experiencia que ha desarrollado el emprendedor en el campo laboral	La variable experiencia laboral, se midió de la siguiente forma: <input type="checkbox"/> Trabajo por cuenta propia, <input type="checkbox"/> He tenido empleo de 1 a 5 años, <input type="checkbox"/> He tenido empleo más de 5 años, <input type="checkbox"/> Siempre he sido emprendedor, <input type="checkbox"/> Nunca fui empleado	Esta variable sobre experiencia laboral se codificó de la siguiente manera: A71. <input type="checkbox"/> Trabajo por cuenta propia A72 <input type="checkbox"/> He tenido empleo de 1 a 5 años A73. <input type="checkbox"/> He tenido empleo más de 5 años A74. <input type="checkbox"/> Siempre he sido emprendedor A75. <input type="checkbox"/> Nunca fui empleado
A8. Comportamiento de ventas	Nivel de ventas desarrollado por la nueva empresa	Esta variable sobre el nivel de ventas, desarrollado en un momento dado del tiempo, se midió de la siguiente manera: <input type="checkbox"/> Han crecido en el último año, <input type="checkbox"/> Se mantienen , <input type="checkbox"/> Han disminuido	Esta variable se codificó de la siguiente forma: A81. <input type="checkbox"/> Han crecido en el último año A82. <input type="checkbox"/> Se mantienen A83. <input type="checkbox"/> Han disminuido
A9. Entidades donde tiene registro	Legalización e inscripción en las entidades del gobierno donde se registra las empresas en Colombia	Esta variable sobre la legalización y registro se midió de la siguiente forma: Cámara de Comercio, DIAN, Pago de seguridad social a sus empleados.	Esta variable se codificó de la siguiente forma: A91. Cámara de Comercio. A92. DIAN A93. Pago de seguridad social a sus empleados.

Variables	Definición Conceptual	Definición Instrumental	Definición Operacional
Financiamiento	La disposición de recursos para la iniciación del proyecto que soportan la inversión inicial con recursos monetarios, físicos, humanos, comerciales, buscando sostenibilidad empresarial en el tiempo.	<p>Se determinó la percepción del grado de financiamiento percibida los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia, por medio de los siguientes 15 ítems, bajo la escala: totalmente en desacuerdo, en desacuerdo, indifferente, de acuerdo y totalmente de acuerdo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las entidades que otorgan el crédito me solicitan garantía hipotecaria. 2. Las entidades solicitan un aval con solvencia financiera. 3. Las entidades me solicitan estados financieros auditados. 4. Las entidades me solicitan estados financieros proyectados. 5. Las entidades tienen tasas de interés altas. 6. Piden demasiados requisitos como garantía 7. Hay que tener una persona conocida que me referencie 8. Existe diferencia entre el dinero solicitado y el dinero recibido. 9. La información que me suministran es confusa 10. La entidad tiene parámetros y políticas exigentes para los emprendedores 11. Percibo que tengo personalidad y experiencia para dirigir un negocio. 12. Mi producto o servicio tiene su mercado bien definido. 13. Mi emprendimiento cuenta con una estrategia y organización adecuada. 14. Mi emprendimiento tiene bien definida la propuesta de valor que busca el cliente en el producto o servicio. 15. Tengo educación financiera suficiente para entender los pros y los contras. 	<p>Para medir el grado de financiamiento percibida por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia se obtuvo la media de los 15 ítems.</p> <p>La variable se consideró como Métrica.</p> <p>Para hacer el planteamiento de las conclusiones de este estudio se determinó la siguiente equivalencia para la escala utilizada:</p> <p>1= Muy malo (a) 2= Malo (a) 3= Regular 4= Muy bueno(a) 5= Excelente</p>
Variables	Definición	Definición	Definición

	Conceptual	Instrumental	Operacional
Competencias emprendedoras	Son aquellos atributos como: motivaciones, actitudes, valores, conocimientos, habilidades y destrezas de una persona, que se manifiestan en comportamientos que son: panificables, ejecutables, controlables, medibles y retroalimentados, que finalmente tienen como propósito alcanzar una meta a partir de la aplicación de unas estrategias y acciones empresariales.	<p>Se determinó la percepción del grado de competencias emprendedoras de los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia, por medio de los siguientes 16 ítems, bajo la escala: totalmente en desacuerdo, en desacuerdo, indiferente, de acuerdo y totalmente de acuerdo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Actúas por ti mismo antes que las circunstancias te obliguen. 2. Cuando decides realizar una actividad o negocio, lo haces a pesar de los obstáculos. 3. Calculas los riesgos intencionalmente cuando inicias alguna actividad. 4. Te interesa más la satisfacción del trabajo bien hecho que el dinero que recibirás por ello. 5. Ante un reto u obstáculo haces todo lo necesario o cambias de estrategia para superarlo. 6. Planificas un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura. 7. Haces un seguimiento de tus planes para revisar tus resultados y valorar las nuevas condiciones del entorno. 8. Mantienes registros de tus actividades y te apoyas en ellos para la toma de decisiones. 9. Eres capaz de dirigir con facilidad a las personas para llegar a lograr las metas propuestas. 10. Contagias seguridad para tener 	<p>Para medir el grado de competencias emprendedoras percibida por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia se obtuvo la media de los 16 ítems.</p> <p>La variable se consideró como Métrica.</p> <p>Para hacer el planteamiento de las conclusiones de este estudio se determinó la siguiente equivalencia para la escala utilizada:</p> <p>1= Muy malo (a) 2= Malo (a) 3= Regular 4= Muy bueno(a) 5= Excelente</p>

- éxito en cualquier actividad que tu equipo se propone ejecutar.
11. Te resulta fácil convocar a colegas tuyos para apoyar una causa en bien de la sociedad.
12. Tienes autoconfianza e independencia para sostener tus decisiones.
13. Escuchas atentamente cuando alguien habla contigo.
14. Cuentas con los conocimientos para iniciar y gestionar un negocio.
15. Valoras la buena voluntad de los compañeros de trabajo a largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo.
16. Cuenta con el apoyo de su familia para desarrollar una empresa

VARIABLES	Definición Conceptual	Definición Instrumental	Definición Operacional
Gestión de emprendedores	La permanencia del proyecto incubado (Proyecto en marcha) y el posicionamiento de este en el mercado, implica la sostenibilidad con participación apropiada de ventas, de rentabilidad y utilidad, previamente una optimización de los recursos humanos, físicos (Infraestructura),	Se determinó la percepción del grado de gestión emprendedores de los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia, por medio de los siguientes 21 ítems, bajo la escala: totalmente en desacuerdo, en desacuerdo, indiferente, de acuerdo y totalmente de acuerdo. 1. Regularmente analizamos y revisamos nuestra mezcla de productos en sus respectivos segmentos de mercado identificados. 2. Identificamos nuevos segmentos de mercados y sus requerimientos por medio de la investigación y el análisis. 3. Constantemente mejoramos la calidad de nuestros productos y servicios.	Para medir el grado de gestión de emprendedores percibida por los estudiantes y egresados del Tecnológico de Antioquia en Medellín, Colombia se obtuvo la media de los 21 ítems. La variable se consideró como Métrica. Para hacer el planteamiento de

tecnológicos y financieros.	<p>4. Formulamos estrategias de marketing para mejorar los ingresos por ventas.</p> <p>5. Hacemos proyecciones de ventas y mercados meta para lograr crecimiento en las ventas.</p> <p>6. Nos enfocamos en nuestras competencias clave y practicamos el 'mejor abastecimiento'.</p> <p>7. Nuestra política de compra a punta a obtener la mejor calidad con el menor costo</p> <p>8. Colaboramos con nuestros socios y proveedores clave para asegurar las entregas a tiempo.</p> <p>9. Optimizamos los costos de los materiales y servicios a través de la gestión de inventarios y optimización de la cadena de suministro.</p> <p>10. Trabajamos en la mejora permanente de los procesos</p> <p>11. Continuamente reducimos el costo de improductividad en nuestras operaciones.</p> <p>12. Enriquecemos la mentalidad productiva en toda la organización</p> <p>13. Entrenamos y mejoramos las competencias de nuestros empleados para lograr un desempeño efectivo.</p> <p>14. Adecuamos la mano de obra para satisfacer las fluctuaciones de la demanda.</p> <p>15. Implementamos buenas prácticas de gestión y comunicamos las metas de productividad a los empleados.</p> <p>16. Evaluamos el nivel de satisfacción de la fuerza laboral y de las actitudes en el trabajo.</p> <p>17. Utilizamos tecnología apropiada para mejorar nuestros sistemas y procesos de trabajo</p>	<p>las conclusiones de este estudio se determinó la siguiente equivalencia para la escala utilizada:</p> <p>1= Muy malo (a)</p> <p>2= Malo (a)</p> <p>3= Regular</p> <p>4= Muy bueno(a)</p> <p>5= Excelente</p>
-----------------------------	--	---

18. Revisamos la efectividad de la maquinaria y el equipo en nuestros diferentes procesos.

19. Nos fijamos objetivos para el uso de maquinaria y equipos, y rastreamos los resultados.

20. Revisamos el uso óptimo de espacio y usamos instalaciones compartidas.

21. Adoptamos alguna estrategia para alcanzar el uso óptimo de capital e inversión en investigación y desarrollo.

APÉNDICE E

VARIABLES DEMOGRÁFICAS

Edad

Distribución de la muestra por rango de edad

Edad	n	%
Menor de 25 años	15	15.8
De 26 a 35 años	29	30.5
De 36 a 45 años	33	34.7
De 46 a 55 años	12	12.6
Más de 56 años	6	6.3

Nivel de Escolaridad

Distribución de la muestra por grado de escolaridad

Grado	n	%
Sin estudios o bachillerato	8	8.4
Técnico	23	24.2
Tecnólogo	46	48.4
Profesional	0	0
Magister	13	13.7
Doctorado	5	5.3

Sector económico

Distribución de la muestra por sector económico al que pertenece su empresa

Sector	n	%
Manufacturero	14	14.7
Comercial	27	28.4
TIC'S	4	4.2
Servicios	24	25.3
Cultural	8	8.4
Otro	18	18.9

Estrato económico

Distribución de la muestra por estrato socioeconómico que aparece en la cuenta de servicios públicos

Estrato socioeconómico	n	%
Estrato 1	1	1.1
Estrato 2	19	20.0
Estrato 3	39	41.1
Estrato 4	19	20.0
Estrato 5	16	16.8
Estrato 6	1	1.1

Motivación para emprender

Distribución de la muestra por motivación para emprender

Motivación	n	%
Generar ingresos para sostenerme	28	29.5
Aplicar los conocimientos adquiridos	9	9.5
Desarrollar una propuesta innovadora	28	29.5
Por autorrealización	30	31.6

Experiencia laboral

Distribución de la muestra por experiencia laboral

Experiencia laboral	n	%
Nunca fui empleado	10	10.5
He tenido empleo de 1 a 5 años	22	23.2
He tenido empleo por más de 5 años	49	51.6
Trabajo por cuenta propia	10	10.5
Siempre he sido emprendedor	4	4.2

Comportamiento de ventas de la empresa

Distribución de la muestra por comportamiento de las ventas de la empresa en el último año

Ventas	n	%
Han crecido	51	53.7
Se han mantenido	33	34.7
Han disminuido	11	11.6

Entidades donde tiene registro

Distribución de la muestra por entidades donde se tiene registro

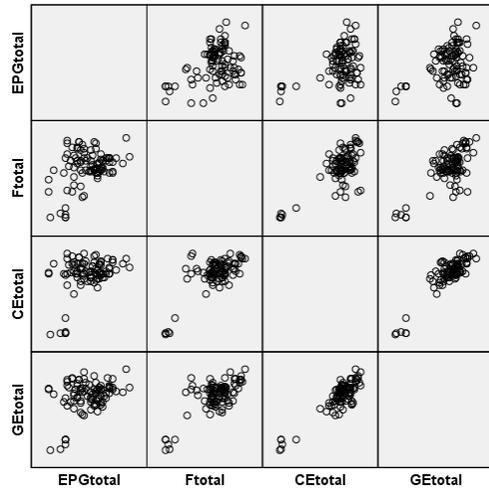
Entidad	n	%
Cámara de Comercio	22	23%
DIAN	19	20%
Pago seguridad social de los empleados	12	12.6%
Cámara de Comercio y DIAN	15	15.8%
Cámara de Comercio, DIAN y pago seguridad social	27	28.4%

APÉNDICE F

PRUEBAS DE HIPÓTESIS NULAS

Supuestos de regresión

Gráficos de dispersión de linealidad



Normalidad

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
ZRE_1	.075	95	.200 [*]	.960	95	.006

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Durbin Watson

Resumen del modelo^c

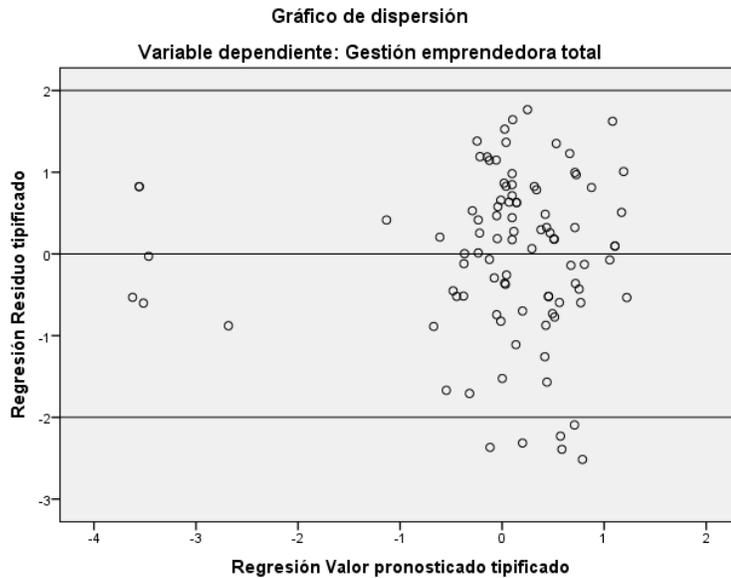
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	.885 ^a	.783	.780	.36182	
2	.891 ^b	.795	.790	.35362	1.836

a. Variables predictoras: (Constante), CETotal

b. Variables predictoras: (Constante), CETotal, Ftotal

c. Variable dependiente: GEtotal

Homocedasticidad



Hipótesis nula

Resumen del modelo^c

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	.885 ^a	.783	.780	.36182	
2	.891 ^b	.795	.790	.35362	1.836

a. Variables predictoras: (Constante), CEtotal

b. Variables predictoras: (Constante), CEtotal, Ftotal

c. Variable dependiente: GEtotal

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	43.879	1	43.879	335.185	.000 ^b
	Residual	12.175	93	.131		
	Total	56.054	94			
2	Regresión	44.549	2	22.275	178.130	.000 ^c
	Residual	11.504	92	.125		
	Total	56.054	94			

a. Variable dependiente: GEtotal

b. Variables predictoras: (Constante), CEtotal

c. Variables predictoras: (Constante), CEtotal, Ftotal

Coefficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
		B	Error típ.	Beta			Tolerancia	FIV
1	(Constante)	.402	.183		2.198	.030	1.000	1.000
	CEtotal	.821	.045	.885	18.308	.000		
2	(Constante)	.322	.182		1.766	.081	.479	2.089
	CEtotal	.715	.063	.771	11.289	.000		
	Ftotal	.142	.061	.158	2.315	.023		

a. Variable dependiente: GEtotal

Diagnósticos de colinealidad^a

Modelo	Dimensión	Autovalores	Índice de condición	Proporciones de la varianza		
				(Constante)	CEtotal	Ftotal
1	1	1.979	1.000	.01	.01	
	2	.021	9.751	.99	.99	
2	1	2.958	1.000	.00	.00	.00
	2	.029	10.106	.85	.03	.30
	3	.013	15.290	.14	.97	.69

a. Variable dependiente: GEtotal

REFERENCIAS

- Alda-Varas, R., Villardón-Gallego, L. y Elexpuru-Albizuri, I. (2012). Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 10(3), 1057-1080.
- Atienza, M., Romani, G. y Aroca, P. (2009). *La pyme de la región de Antofagasta. Perspectivas de desarrollo regional en torno a la minería*. Universidad Católica del Norte: Antofagasta.
- Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero: enfoque y proyecciones* (2a. ed.). Bogotá: Ecoediciones.
- Buitrago Nova, J. A. (2014). *Emprendimiento en Colombia. Administración y desarrollo*, 43(59), 7-21.
- Cabrera Ortiz, J. Y., Lozano Zabala, J. B. y Nobles Camacho, M. J. (2017). *Propuesta pedagógica sobre educación financiera para jóvenes emprendedores de último semestre de la facultad de administración de empresas (formulación de materia electiva) de la UCC sede Bogotá* (Tesis de licenciatura). Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá, Colombia.
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Colombia. (2017). *Estadísticas Cámara*. Recuperado de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Servicios-Empresariales/Informacion-e-inteligencia-de-negocios/Estadisticas-Camara.aspx>
- Campoy, D. M. (2006). *Gestión emprendedora: estrategias y habilidades para el emprendedor actual*. Vigo, Pontevedra: Ideas Propias Editorial.
- Cárdenas, M. (2013). *Introducción a la economía colombiana* (3ª ed.). Bogotá: Alfaomega.
- Congreso de la República de Colombia. (2006). *De fomento a la cultura del emprendimiento*. Ley 2014. Recuperado de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1672727>
- Congreso de la República de Colombia. (2010). *Ley de formalización y generación de empleo*. Ley 1429. Recuperado de www.nuevaleislacion.com/files/susc/cdj/conc/l_1429_10.doc

- Contreras Buitrago, M. E. (1999). *Formulación y evaluación de proyectos* (3ª ed.) . Bogotá: Editorial Unisur.
- Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2007). *Observatorio regional de planificación para el desarrollo*. Recuperado de <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es/instituciones/consejo-nacional-de-politica-economica-y-social-conpes-de-colombia>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (DANE, 2018). *Aspectos demográficos*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-item>
- Domínguez Fernández, I. C. (2009). *Estructura de financiamiento fundamentos teóricos y conceptuales*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/?s=Estructura+de+financiamiento+fundamentos+te%C3%B3ricos+y+conceptuales>
- Domínguez Rivera, J. (2016). *Determinantes de supervivencia empresarial en Colombia*. Recuperado de http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%D0%B0lisis_Economico_N_14 .pd
- Flores Andrade, J. (2005). *Como crear y dirigir la nueva empresa* (5ª ed.). Cartagena, Colombia: Ecoediciones.
- Flores Asenjo, M. P. y Palao Barbera, J. (2013). Evaluación del impacto de la educación superior en la iniciativa emprendedora. *Historia y Comunicación Social*, 18, 377-386. https://doi.org/10.5209/rev_HICS.2013.v18.44256
- García Serna, O. L. (2003). *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA*. Medellín: Prensa Moderna Impresores.
- Giha Tovar, Y. (2017). *Plan decenal de educación. camino hacia la calidad y la equidad*. Ministerio de Educación Nacional de Colombia. Recuperado de https://www.siteal.iiep.unesco.org/sites/default/files/sit_accion_files/siteal_colombia_0404.pdf
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *Informe GEM Ecuador*. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50078>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2018). *Informe GEM España*. Recuperado de <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2019/05/GEM2018-2019.pdf>
- Gutiérrez Londoño, J. M. (2013). *Herramientas mercadológicas para emprendedores*. Bogotá: Editorial Tecnológico de Antioquia.
- Gutiérrez, J. M., Romero, J., Díaz, M. G. y Sulbarán, N. (2017). Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar: algunas reflexiones sobre Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales*, 23(4), 98-107.

- Hernández, J. Y. (2017). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte* (Tesis de licenciatura). Universidad de Piura, Lima, Perú.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Jensen, M. C. y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kantis, H. Federico, J. e Ibarra García, S. (2016). *Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico 2016*. Recuperado de http://170.210.53.25/icsedprodem/wp-content/uploads/2015/07/informe-completo-FINAL_2016.pdf
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2014). *Principios de marketing* (12a ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Macías Cardona, H. (2013). Reseña del libro contabilidad gerencial y presupuestaria aplicada a las ciencias económicas, administrativas y contables de Abel Cano Morales. *Criterio Libre*, 11(19), 311-318.
- Malhotra, N. K. (2004). *Investigación de mercados* (5a ed.). México: Pearson.
- Martín Rodríguez, A., Guzmán Díaz de León, V. y Gutiérrez Jiménez, I. (2018). Las políticas gubernamentales y su relación con el financiamiento y el emprendimiento para las pymes en México. *Revista Colombiana de Contabilidad-ASFA-COP*, 6(12), 59-76.
- Marulanda Valencia, F. A. y Morales Gualdrón, S. T. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 81, 12-28.
- Mason, L. (1998). Fieldwork education: Collaborative group learning in community settings. *Australian Occupational Therapy Journal*, 45(4), 124-130. <https://doi.org/10.1111/j.1440-1630.1998.tb00793.x>
- Mesa Cano, J. H. (2015). *Emprendimientos innovadores latinoamericanos* (2ª ed.). Medellín, Colombia: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Messina, M. y Peña, J. (2013). *Alternativas de financiamiento para emprendedores*. Recuperado de http://fcea.edu.uy/Jornadas_Academicas/2013/file/ADMINISTRACION/Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20Emprendedores.pdf

- Montes Vásquez, J. (2016). *Estudio de la oferta de recursos técnicos y tecnológicos para favorecer los procesos de emprendimiento juvenil*. Recuperado de https://www.incae.edu/sites/default/files/reporte_nacional_final_-_colombia_final_corregido.pdf
- Mundo Pymes. (2017). *Los diversos tipos de financiamiento, conociendo las opciones*. Recuperado de <https://mundopymes.org/finanzas/financiamiento/los-diversos-tipos-de-financiamiento-conociendo-las-opciones.html>
- Muñoz, S. (2010). *Ley 1429 de 2010: ley de formalización y generación de empleo*. Recuperado de https://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Ley_1429_2010.pdf
- Orozco Triana, J. A., Arraut Camargo, L. C. y Amar Sepúlveda, P. A. (2013). *Entorno competitivo para el emprendimiento en la región caribe de Colombia: caso Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Sincelejo*. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 74, 86-105.
- Pérez Uribe, R. y Ramirez Salazar, M. P (2018, 20-22 de abril). *Modelo de innovación para la sostenibilidad de las pequeñas y medianas empresas-MISpymes: análisis preliminar*. Ponencia presentada en el II Congreso Iberoamericano de Investigación en pymes. San José de Costa Rica. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.12999.80800>
- Peters, T. (1993). *Reinventando la excelencia, el management liberador*. Madrid: Editorial B.
- Rodrigo, A. (2014). *Políticas públicas de promoción económica y tejido económico - empresarial: ¿Estrategias de adaptación o estrategias de cambio en las comunidades autónomas?* (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, España.
- Servicio Nacional de Aprendizaje. (2006). *Administración del fondo emprender*. Recuperado de <https://encolombia.com/economia/economicolombiana/emprendimiento/emprendersena/>
- Stam, E., Suddle, K., Hessel, J. y Stel, A. V. (2006). Los emprendedores con potencial de crecimiento y desarrollo económico. Políticas públicas de apoyo a los emprendedores. *Ekonomiaz*, 62(2), 124-149.
- Tamayo, C. (2007). *Cámara de comercio de Antioquia para Medellín*. Recuperado de <https://www.camaramedellin.com.co/site/>
- Tecnológico de Antioquia, Institución Universitaria. (2019). *Unidad de emprendimiento empresarial*. Recuperado de <https://www.tdea.edu.co/index.php/unidad-de-emprendimiento-empresarial>

- Valls, J., Cruz, C., Torruella, A., Juanes, E., Canessa, M. y Hormiga, E. (2012). *Causas de fracaso de los emprendedores*. La Coruña: Colección PocketRedEmprendia.
- Varela Villegas, R. y Moreno Barragán, J. A. (2017). *Financiación, desarrollo y educación empresarial*. Recuperado de https://www.icesi.edu.co/images/Centros/cdee/informes/coleccion_dice/DICE5.pdf
- Varela, R. (2006). *Desarrollo de empresarios basados en competencias empresariales: caso jóvenes con empresa*. Recuperado de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/4442/1/Desarrollo_empresarios_competencias.pdf
- Vera Calderón, J. A., Reinoso Lastra, J. F. y González Rubio, J. (2019). *La financiación como factor de desarrollo en un ecosistema emprendedor: un estudio del sector empresarial hotelero en la ciudad de Ibagué*. Sello Editorial Universidad del Tolima, Ibagué, Tolima, Colombia.
- White, E. (2016). *El camino a Cristo*. México: Gema Editores.
- Yepes, C. R. (2017). *Por otro camino: de regreso a lo humano*. Bogotá: Aguilar.
- Yepes, J. C. (2015). *Historia de negocios altamente inspiradoras*. Medellín: Editorial Litoempastar.
- Zabalsa Beraza, M. A. (2012). *Competencias docentes del profesor universitario. Calidad y desarrollo profesional*. Madrid: Narcea.

CURRICULUM VITAE

José María Gutiérrez Londoño
Calle 35 B No. 87 A -58 apartamento 401, Barrio Santa Teresita; Medellín – Colombia-

1. Datos personales:

Nombre(s) y Apellido(s): José María Gutiérrez Londoño

Identificación: 4.475.408.

Dirección: Calle 35 B No. 87 A- 58, Apto 401 (Barrio Santa Teresita), Medellín -Colombia-

Teléfonos No: 3876136 (Residencia)

Celular No. 310 438 53 43

E-mail: josemagutierrez@gmail.com, jgutierrez@tdea.edu.co

2. Estudios Universitarios:

Pregrado: Economista de la Universidad Cooperativa de Medellín -Colombia-.

Posgrado: Maestría en administración con acentuación en mercadotecnia de la Universidad de Montemorelos (México).

Postgrado: Especialista en mercadeo de la Universidad EAFIT de Medellín -Colombia-

Postgrado: Especialista en Gerencia de las Organizaciones de la Corporación Adventista de Medellín - Colombia-

Diplomado en: Pedagogía para Profesionales no Licenciados del Tecnológico de Antioquia de Medellín –Colombia-

Diplomado en Gerencia de Unidades de Emprendimiento

Diplomado en Entrepreneurship advisor of the University of the San Francisco (USA)

Diplomado en Normas ISO 9000 de la Universidad EAFIT de Medellín -Colombia-

Registro: Cevlac (Colciencias) como docente investigador.

3. Experiencia laboral:

-Institución Educativa: Tecnológico de Antioquia

Cargo: Coordinador de la Unidad de Emprendimiento Empresarial, responsable por la renovación de registro calificado del programa Tecnología en Gestión Comercial y líder de apoyo para la creación del programa Administración Comercial y docente investigador.

-Docente de las siguientes asignaturas: Comerciales, Administrativas, Económicas, Financieras, Gestión Calidad y Servicio (ISO 9000).

Emprendedor: Empresa Colombiana de Bordados (ECOBORDADOS).

Funciones: Posicionamiento de la empresa en el mercado, manejo de recursos financieros, humanos, producción y mercadeo.

-Organización: PRODES Artes Gráficas

Cargo: Director Ejecutivo

Funciones: Desarrollo del Plan Estratégico 2006 – 2010, capacitación y asesoría.

-Organización: Línea Blanda Ingeort Ltda.

Cargo: Director Comercial.

Funciones: Organización de la fuerza de ventas, plan de mercadeo y ventas para el posicionamiento de los productos en el mercado.

-Organización: Metro de Medellín Ltda.

Cargo: Jefe de Negocios Asociados- Área Mercadeo-

Funciones: Responsable de los espacios publicitarios, alquiler de locales ubicados en las plazoletas de las estaciones, actividades de motivación y sensibilización al usuario.

-Organización: Mamipan de Colombia S.A.

Cargo: Gerente Regional para las Zonas: Antioquia y Costa Atlántica.

Funciones: Responsable de los procesos comerciales, financieros, recursos humanos, compras.

-Organización: BANCO DE COLOMBIA.

Cargo: Analista de Servicios Bancarios Banca Personal.

Funciones: Responsable de la administración y venta de los servicios bancarios electrónicos del banco
3

4. Experiencia académica:

- Profesor de posgrado ITM, en la especialización Gestión Comercial con la asignatura Canales de Distribución.
- Profesor responsable de la renovación de registro calificado programa académico Gestión Comercial y de la creación del programa Administración Comercial y de los programas de posgrado en mercadeo en el T. de A.
- Profesor de la Universidad Cooperativa de Colombia, en las materias de: Investigación de Mercados, Gerencia Financiera de Corto y Largo Plazo, Contabilidad y Moneda y Banca.
- Asesor de empresas para la planeación estratégica de corto, mediano y largo plazo en las áreas de mercadeo y ventas y del aseguramiento de la calidad ISO 9001.
- Profesor de cátedra de la Escuela Colombiana de Mercadotecnia en Medellín, en la materia “Comportamiento de Compra del Consumidor”, y en el Diplomado en Gestión Comercial con el módulo: Marcas e Imagen Corporativa.
- Actualmente profesor del Tecnológico de Antioquia, en las asignaturas de: Gerencia de Ventas, Comportamiento de Compra del Consumidor, Mercados Internacionales, Fundamentos de Mercadeo, Seminario de Investigación, Emprendimiento, Análisis Financiero, Gestión de la Calidad ISO 9001, Coordinador de Seminarios y prácticas empresariales de grado, Fundamentos de Economía, Economía II, Desarrollo Económico, Gerencia y Planeación Estratégica.
- Interventor proyectos de investigación de la Universidad de Envigado: Título de los proyectos: “Diseño de Modelo de Gestión para PYMES” Afinidades y Diferencias entre PYMES de Antofagasta (Chile) y el Aburra Sur (Colombia) y estudio de necesidades en capacitación para los trabajadores y sus familias de la mediana empresa del municipio de envigado.
- Docente en la Corporación Universitaria Luis Amigo, en pregrado y posgrado. Asignaturas de mercadeo.
- Par académico del Ministerio de Educación Nacional de Colombia, para el registro o renovación de las condiciones de calidad de los programas académicos en varias universidades de Colombia.
- Candidato a la rectoría del Tecnológico de Antioquia, para el período 2017 - 2020

5. Experiencia investigativa.

- “Proyecto diseño de modelos de gestión para PYMES, a partir de la contrastación de diferentes regiones de Latinoamérica”, Tecnológico de Antioquia (T de A), Institución Universitaria, finalizado 2012. Investigador principal
- Diseño de herramientas mercadológicas para emprendedores de las microempresas de Medellín – Colombia”. T de A finalizado 2013. Investigador Principal
- Marketing e Innovación en el mercado colombiano de alimentos funcionales. T de A finalizado 2015. Coinvestigador
- El sistema de emprendimiento regional del Valle de Aburra (SER): reflexiones para la evaluación de gestión colectiva y direccionamiento estratégico. T de A finalizado 2015. Coinvestigador
- Impacto de las políticas y programas de las instituciones que procuran por el desarrollo del emprendimiento de Medellín. Proyecto finalizado año 2015 en el T de A. Investigador principal
- Proyecto de Incubación Empresarial (INCUBAT). Proyecto finalizado del grupo Observatorio Público del T. de A., investigador principal

6. Ponencias y artículos.

- Ponencia internacional sobre “Tendencias en Educación para el Emprendimiento. Modelo de Colombia para Chile, Universidad de Los Lagos, Campus Osorno, Chile, 06 de diciembre del 2010.

- Ponencia internacional: Título “Alcance y Perspectivas de los Procesos de Privatización de las Empresas Públicas Municipales de Colombia. 07 de junio del 2013. Universidad CEMA Buenos Aires (Argentina)
- Ponencia nacional: sobre “Dimensión de la Gestión Tecnológica en las PyMEs. Perspectiva Colombiana”. Congreso de Administración 25° nacional y 1° internacional, Asociación de Administradores de Antioquia (ADAN), del 11 al 13 de octubre del 2012 en Medellín.
- Ponencia nacional. Evento Coloquio “Servicios Públicos Domiciliarios en Colombia, organizado por la Escuela Superior de Administración Pública, con la ponencia “Modelo de Privatización de las Empresas Públicas Municipales”, 12 de octubre del 2012, Medellín Colombia
- Ponencia nacional. Evento “3° Simposio Internacional de Investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Universidad Libre 8, 9 y 10 de agosto del 2013 en Cartagena de Indias.
- Ponencia Internacional: Evento “X Encuentro Internacional Multidisciplinario de Investigación, Universidad Nacional Autónoma de México 15 al 17 de octubre del 2013 en Nezahualcoyotl, Estado de México.
- Ponencia nacional. XIV Congreso Latinoamericano Espíritu Empresarial. ICESI Cali, 18 al 20 de marzo del 2015
- Ponencia Internacional: IV Congreso Internacional de Emprendimiento AFIDE 2016: Montevideo Uruguay, Universidad de la República, 12 al 14 de abril del 2016
- Ponencia Internacional: V Congreso Internacional de Emprendimiento AFIDE 2017: Ciudad de Panamá, Universidad Católica de Santa María la Antigua, 15 al 19 de mayo del 2017

7. Libros publicados

“Herramientas Mercadológicas para Emprendedores”, editorial Tecnológico de Antioquia, Institución Universitaria, primera versión, Medellín 2013.

8. Evaluador de textos y de artículos para publicar.

Evaluador de textos y artículos para publicar. Fondo Editorial de la Universidad EAFIT. Universidad de la Costa y del Tolima, Esumer (Medellín), Universidad de San Buenaventura en temas de emprendimiento, finanzas, mercadeo, entre otros

9. Par académico del ministerio de educación nacional de Colombia

- Evaluador de las condiciones de calidad del programa sobre Especialización de Mercados del SENA de Cauca (Antioquia), en octubre del 2015
- Evaluador de las condiciones de calidad del programa “Mercadeo” de la Universidad de Nariño en Ipiales, octubre del 2015
- Evaluador de las condiciones de calidad del programa Tecnología de Gestión de Mercados del SENA de Bogotá, del 08 al 10 de junio del 2017
- Evaluador de las condiciones de calidad del programa de Economía de la Universidad Católica de Bogotá, del 24 al 24 de noviembre del 2018
- Evaluador de las condiciones de calidad del programa “Especialización en Mercadeo Digital de la Universidad Manuela Beltrán de Bogotá, del 11 al 13 de junio del 2020