

Diseño y validación de una guía de apoyo para que los emprendedores en Bogotá superen
los 5 años de funcionamiento de la empresa

Elaborado por:

Claudia Jazmín León Bermúdez

Iván Felipe Reyes Hernández

Joaquín Andrés Pérez Arévalo

John Steven Suarez Ibague

Luis Miguel Rossi Rivera

Universidad EAN

Escuela de Formación en Investigación

Seminario de Investigación de Postgrado

Bogotá

29/05/2022

Tabla de Contenido

1. Título del proyecto	4
2. Datos de los autores	4
3. Planteamiento del Problema	6
3.1. Antecedentes del problema.	6
3.2. Descripción del problema.....	7
3.3. Pregunta de investigación.....	9
4. Objetivos	9
4.1. Objetivo general.	9
4.2. Objetivos específicos.	9
5. Justificación	9
6. Marco Teórico	11
7. Metodología	20
7.1. Enfoque de la investigación	20
7.2. Alcance de la investigación.....	20
7.3. Enfoque de la investigación	22
7.4. Alcance de la investigación.....	22
7.5. Diseño de la investigación	22
7.6. Definición de Variables	22
7.7. Población y Muestra.....	24
7.8. Selección de métodos o instrumentos para recolección de información.....	24
7.9. Técnicas de análisis de datos	24
8. Análisis y discusión de resultados	26
8.1. Factores de éxito y fracaso de emprendimientos desarrollados en Bogotá	26
Análisis de los resultados	35
8.1.1. Factores de éxito.....	35
8.1.2. Factores de fracaso en emprendimientos.	37
8.1.3. Punto de encuentro.	38
8.2. Diagnostico educación formal para emprendedores en las principales universidades de Bogotá.....	39
8.3. Guía de emprendimiento.....	43
8.3.1. Análisis validación con expertos.	45
Conclusiones	50
Referencias	51

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 - Árbol de problemas	7
Ilustración 2 - Árbol de Objetivos	8
Ilustración 3 Caracterización de la encuesta	12
Ilustración 4 Años de inicio del negocio	13
Ilustración 5 - Nivel educativo TEA Colombia 2020	15
Ilustración 6 Metodología	21
Ilustración 7 - Tabla de variables	23
Ilustración 8 - Pregunta 1	26
Ilustración 9 - Pregunta 2	27
Ilustración 10 - Pregunta 3	27
Ilustración 11 - Pregunta 5	27
Ilustración 12 - Pregunta 6	28
Ilustración 13 - Pregunta 8	29
Ilustración 14 - Pregunta 9	29
Ilustración 15 - Pregunta 10	29
Ilustración 16 - Pregunta 12	30
Ilustración 17 - Pregunta 13	30
Ilustración 18 - Pregunta 15	31
Ilustración 19 - Pregunta 17	31
Ilustración 20 - Pregunta 18	32
Ilustración 21 - Pregunta 19	32
Ilustración 22 - Pregunta 20	33
Ilustración 23 - Pregunta 22	33
Ilustración 24 - Pregunta 24	34
Ilustración 25 - Pregunta 26	34
Ilustración 26 - Pregunta 28	34
Ilustración 27 - Pregunta 29	35
Ilustración 28 - Matriz universidades - 1	40
Ilustración 29 - Matriz universidades - 2	41
Ilustración 30 - Calificación matriz Expertos	47

1. Título del proyecto

Diseño y validación de una guía de apoyo para que los emprendedores superen los 5 años de funcionamiento de la empresa en Bogotá.

2. Datos de los autores

Autor / programa	Correo electrónico
Iván Felipe Reyes Hernández Especialización Inteligencia comercial y de mercados	ireyesh74837@universidadean.edu.co
John Steven Suarez Ibague Especialización Administración Financiera	jsuarez06788@universidaduniversidadean.edu.co
Joaquín Andrés Pérez Arévalo Especialización Administración Financiera	jpereza73656@universidadean.edu.co
Luis Miguel Rossi Rivera Especialización Administración Financiera	lrossir71162@universidadean.edu.co
Claudia Jazmín León Bermúdez Especialización en Gestión Humana	cleonbe72520@universidadean.edu.co

Resumen

En este trabajo se busca dar respuesta a la pregunta ¿Cómo mitigar las altas tasas de fracaso en los emprendimientos desarrollados en Bogotá durante los primeros 5 años de puesta en marcha? Y para ello en la investigación se identificarán en casos reales, los factores de éxito y otros de fracaso, evidenciar aspectos de la educación formal que influyen en la cultura de emprendimiento y diseñar una guía de fácil entendimiento y uso que apoye la gestión emprendedora y logren superar el margen de los 5 años de funcionamiento que no suele cumplirse por muchos emprendedores en Colombia. El enfoque de esta investigación será cuantitativo con la aplicación de encuestas y cualitativo como el “focus group” mediante cuestionarios de validación.

Palabras clave: Emprendimiento, educación, éxito, fracaso, informal.

3. Planteamiento del Problema

3.1. Antecedentes del problema.

De acuerdo a un estudio realizado por Ipsos a finales del 2020 donde se realizó encuestas a más de 20.000 mujeres y hombres de 28 países para estudiar el índice emprendedor de las personas se logró mostrar que la mayoría de emprendedores cuentan con ciertas características como la pasión, la recursividad y la automotivación que les permite cumplir con esa meta de emprender, sin embargo, un resultado curioso de esta encuesta es que los colombianos eran los que resaltaban sobre los demás países (ipsos, 2021) pero también hay otro estudio realizado en Colombia muestra que pesar de que los colombianos son los que más tienen las características de un emprendedor, tienden 8 de cada 10 emprendedores a no continuar con sus negocios antes de alcanzar los 5 primeros años de funcionamiento (CCB, 2021). En el caso de Bogotá, tres de cada 10 emprendedores logran superar ese tiempo de 5 años de funcionamiento y continúan creciendo con sus empresas.

De igual forma según la Cámara de Comercio de Bogotá,

“la región Bogotá/Cundinamarca es la más dinámica en creación de empresa con un 28%, seguido de Antioquia con un 12 %, Valle del Cauca con el 9%, Cundinamarca el 7%, Santander con un 6%, Atlántico con el 5%, Norte de Santander y Meta con el 4% respectivamente, Boyacá y Tolima cada una con el 3% y el resto del país con el 27%” (PORTAFOLIO, 2021).

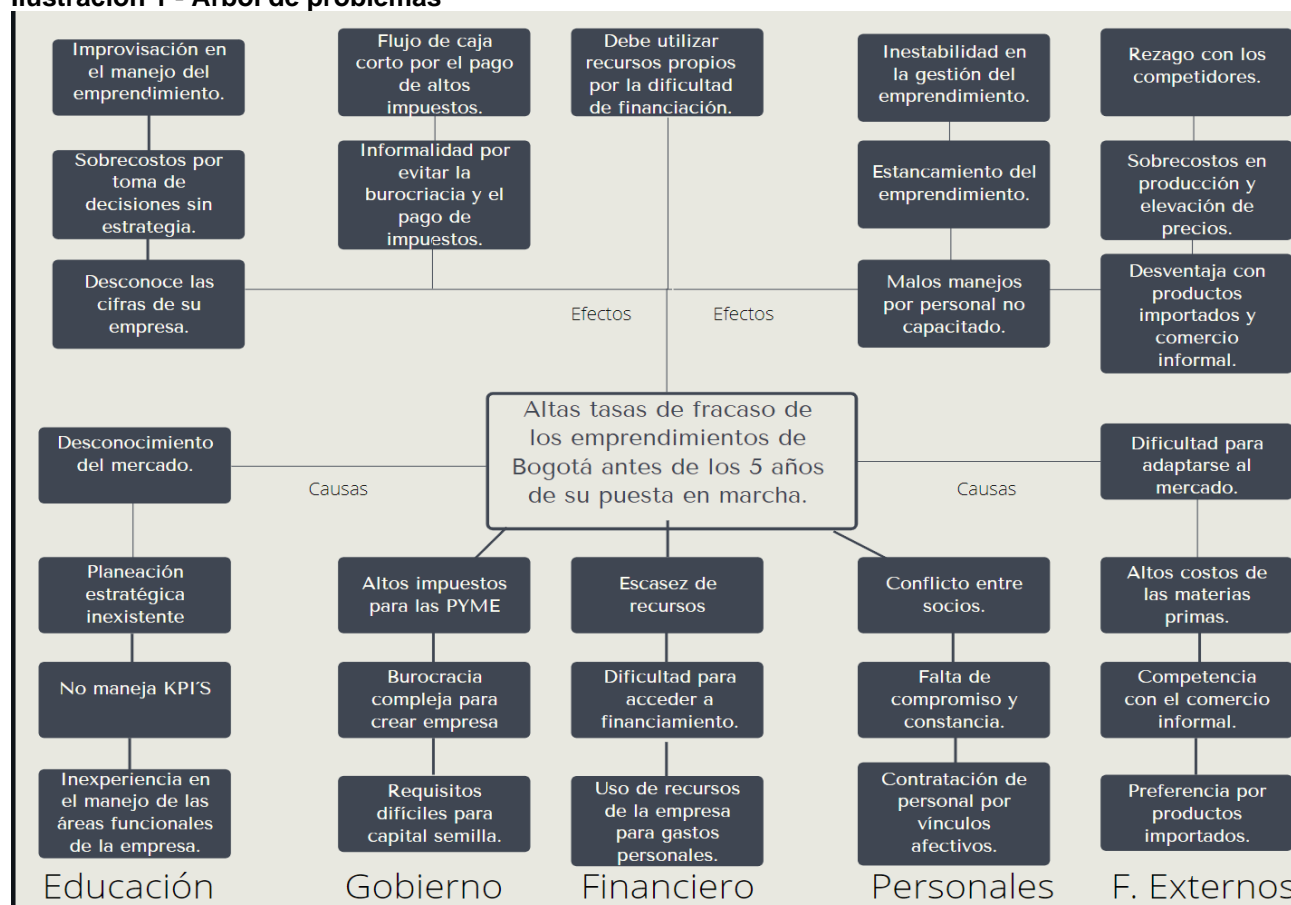
Es decir que es notorio como en la capital es en donde las personas más deciden arriesgarse a emprender a pesar de las dificultades y faltas de conocimientos que en ocasiones representan ser clave al momento de crear un negocio; y es que entre las razones por las que más fracasan los emprendedores se encuentra: la falta de un plan de negocio, la falta del conocimiento del mercado, conocer las características de la empresa y así mismo sus oportunidades y desventajas, la competitividad (Valls et al., 2012)

En el mundo de los negocios se suelen contar las historias de éxito de los grandes empresarios del mundo. No se rindieron y siguieron luchando por sus emprendimientos.

3.2. Descripción del problema.

Teniendo en cuenta lo revisado en los antecedentes, se empezó a describir la problemática de acuerdo con unas líneas estructurales identificadas, donde se desglosó una serie de causas relacionadas a cada estructura. Esas líneas estructurales son: Educación (formar y no formal), gobierno, factores financieros, factores personales y factores externos. Las causas descritas en esas líneas fueron identificadas teniendo presente los aspectos que llevan al fracaso a los emprendedores en Bogotá antes de los 5 años de puesta en marcha.

Ilustración 1 - Árbol de problemas



Fuente: Creación propia de los autores

Para esta investigación se ha determinado como objetivo principal el generar una guía de apoyo para que los emprendedores logren superar el margen de los 5 años de funcionamiento de la empresa, esto debido a que una vez cruzado este margen se puede considerar que la empresa puede llegar a ser más resistente y durar mucho más tiempo en el mercado (Para Empresarios, 2017). También se determinaron algunos objetivos específicos que permitirán apoyar la investigación y determinar la funcionalidad que tendrá para los empresarios.

Ilustración 2 - Árbol de Objetivos



Fuente: Creación propia de los autores

Una vez determinados los objetivos también se observa que el generar la guía tendrá diferentes causas que permitirán al empresario mejorar en diferentes aspectos como lo son, el

de la educación, financieros, personales y en otros factores externos que también se ven afectados al momento de emprender.

3.3. Pregunta de investigación.

¿Cómo mitigar las altas tasas de fracaso en los emprendimientos desarrollados en Bogotá durante los primeros 5 años de puesta en marcha?

4. Objetivos

4.1. Objetivo general.

Diseñar y validar una guía de apoyo para que los emprendedores de Bogotá superen los 5 años de funcionamiento de la empresa.

4.2. Objetivos específicos.

- Identificar factores de fracaso y éxito en emprendimientos según su actividad económica, servicios, comercial e industrial.
- Identificar aspectos de la educación formal en la generación de la cultura de emprendimiento.
- Diseñar y validar una guía con expertos que apoye la gestión de los emprendedores y superen los 5 años de funcionamiento de la empresa.

5. Justificación

El espíritu emprendedor juega un papel importante en la idea de un negocio o proyecto que requiere de características y competencias innatas y aprendidas para desarrollarlos con éxito. Actualmente a nivel mundial los gobiernos han puesto en marcha diferentes iniciativas, programas e instituciones públicas y privadas dirigidas a fomentar el emprendimiento, sin

embargo, los estudios arrojan que, en Bogotá, 8 de cada 10 emprendedores no continúan con sus negocios antes de alcanzar los 5 primeros años de funcionamiento teniendo en cuenta que algunas dificultades que enfrentan es elaborar el plan de negocio, conocimiento del mercado, acceso a la educación, régimen tributario y fondos de inversión.

Por esta razón en el desarrollo de esta investigación se busca identificar factores de fracaso y éxito en emprendimientos según su actividad económica, aspectos de la educación formal en la generación de la cultura de emprendimiento y diseñar una guía que apoye la gestión de los emprendedores y logren superar los 5 años de puesta en marcha. La continuidad de las nuevas empresas es su impacto en la generación de empleo, aumento de la competencia y activación económica del país.

Si bien se sabe hay muchos estudios que demuestran que durante los primeros 5 años de puesta en marcha las empresas tienden a fracasar. Las guías que apoyen a mitigar esta situación a los emprendedores de forma clara y concisa no son tan frecuentes y de acuerdo con Aicad Business School (2015) el generar un plan es de suma importancia para ayudar a focalizar los objetivos de las empresas y superar las metas propuestas. Es decir, que la guía para emprendedores permitirá que haya mayor probabilidad de los emprendimientos de superar ese margen de los 5 años y sentirse apoyados en los diferentes factores mencionados, para que puedan tomar iniciativas apropiadas y no se lancen al vacío.

La investigación está enmarcada dentro los lineamientos institucionales de la universidad establecidos en el siguiente grupo de investigación:

Campo de1 investigación:	Emprendimiento
Grupo de investigación:	Emprendimiento y gerencia
Línea de investigación:	Entrepreneurship Group
Título tentativo del proyecto:	Emprendimientos que logren superar los 5 años de operación.

6. Marco Teórico

El emprendimiento es fundamental por sus efectos positivos en el desarrollo y crecimiento económico del país, surge como una respuesta al desempleo y alternativa de independencia laboral. Para el desarrollo de esta investigación se abordan teorías, estudios y conceptos como ¿el emprendimiento nace o se hace?, influencia de la educación formal y no formal, causas de fracaso y guías de emprendimiento:

La actividad económica de un país no sólo lo hacen las grandes empresas, los análisis entorno al crecimiento económico y diferentes literaturas han mostrado "que las pequeñas empresas y las empresas de nueva creación generan una significativa cantidad de innovaciones, rellenan nichos de mercado y aumentan la competencia, promoviendo de tal modo la eficiencia económica". Minniti, M. (2012).

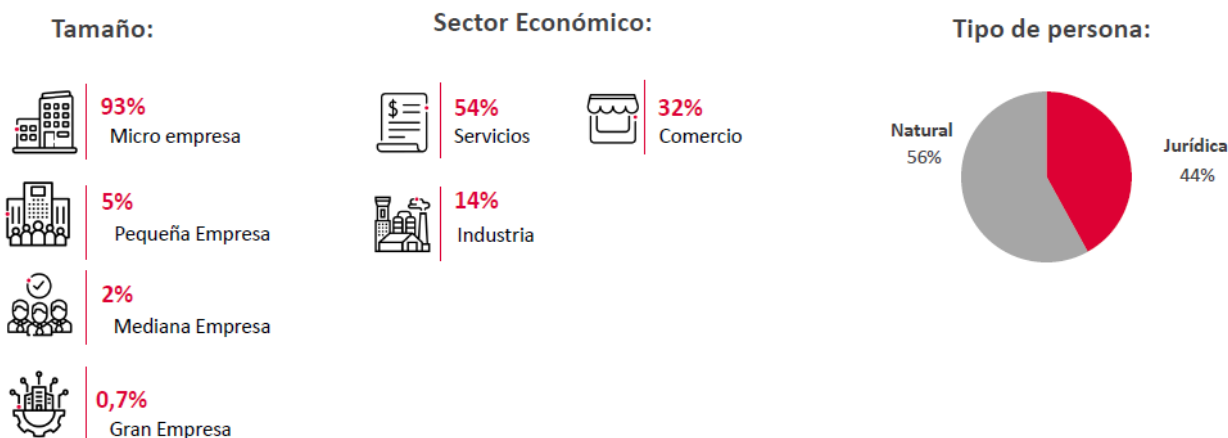
Para PATIÑO, J. D. et al (2018), a nivel global, el emprendimiento ha sido analizado y estudiado porque es innegable el impacto de este en la sociedad y su desarrollo. Orientar de forma adecuada esta dinámica productiva, no solo beneficia aspectos como la formación

académica y la generación de empleo, adicionalmente, beneficia todos los aspectos asociados a las dinámicas dispuestas para impulsar el desarrollo global en tiempos de competitividad.

Adicionalmente y para tener en cuenta los resultados de la gran encuesta realizada por la Cámara de Comercio de Bogotá, en el distrito capital y 59 municipios de la jurisdicción, se define el concepto de registro mercantil, documento que acredita a todos los empresarios del país la calidad de comerciante y ejercer su actividad comercial, es expedido por la Cámara de Comercio de la ciudad donde se desarrolle la actividad de la empresa. Los resultados de esta encuesta, de Bogotá, C. D. C. (2022), entre otros, arrojan que el 95% de las empresas con registro mercantil y el 96% de fábricas, viviendas y locales sin registro mercantil se autodefinen y consideran emprendedores, lo que nos da un buen margen en la creación de emprendimientos en los últimos 5 años.

Ilustración 3 Caracterización de la encuesta

Caracterización

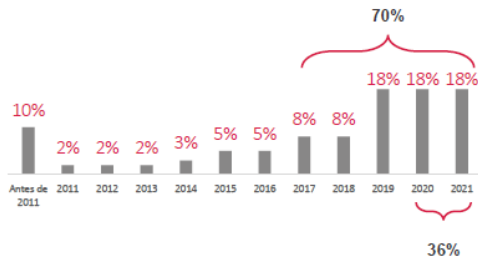


Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, Gran Encuesta sobre el Empresariado de Bogotá y la Región -2021

Ilustración 4 Años de inicio del negocio

Año de inicio del negocio

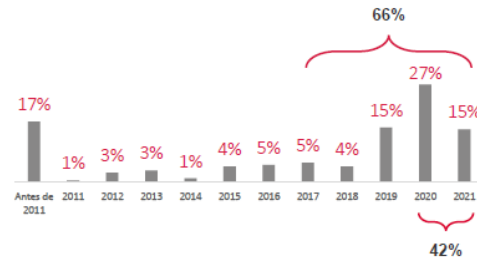
Empresas con Registro Mercantil



70% De las empresas fueron creadas en los últimos **5 años**

36% De las empresas fueron creadas en los últimos **2 años**

Fábricas, locales y viviendas sin RM



66% De las empresas fueron creadas en los últimos **5 años**

42% De las empresas fueron creadas en los últimos **2 años**

Para los empresarios que están en espacio público sin RM esta proporción es de 56% en los últimos 5 años y el 25% en los últimos 2

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, Gran Encuesta sobre el Empresariado de Bogotá y la Región -2021

- ¿El emprendedor nace o se hace?

Todos tenemos algunas características y habilidades, considerando que esto varía de un individuo a otro, sin embargo, se requiere desarrollar competencias en calidad de emprendedores para estructurar la idea de negocio, ponerla en marcha, enfrentar adversidades y alcanzar el éxito.

Para Fernández, J. (2018), si bien hay personas que nacen con cualidades idóneas para ser unos grandes emprendedores, gran parte de las cualidades es adquirida. Es por ello por lo que poner en práctica el emprendimiento en la educación es la clave para que los futuros emprendedores sean capaces de innovar, crear y adaptarse a los cambios. Entre algunas de las actitudes que debe tener un emprendedor son iniciativa, creatividad, confianza, responsabilidad y pasión por alcanzar los objetivos marcados.

- ¿Como influye la educación en el desarrollo de un emprendimiento?

En el común denominador, se piensa que, para ser un emprendedor exitoso, hay que tener un alto nivel educativo. Pero la misma historia nos ha demostrado que muchas personas, sin mayor estudio, han sido aguerridos emprendedores que llegan a construir grandes empresas con reconocimiento nacional de internacional. Con base en lo mencionado anteriormente, surge una importante incógnita, ¿Qué tan importante es la educación en la formación y desarrollo de un emprendedor y sus ideas? Buscando resolver esa incógnita en la literatura, encontramos que hay 3 tipos de educación de la que un emprendedor se puede servir para desarrollarse, a continuación, mencionaremos en que consiste esos tipos de educación:

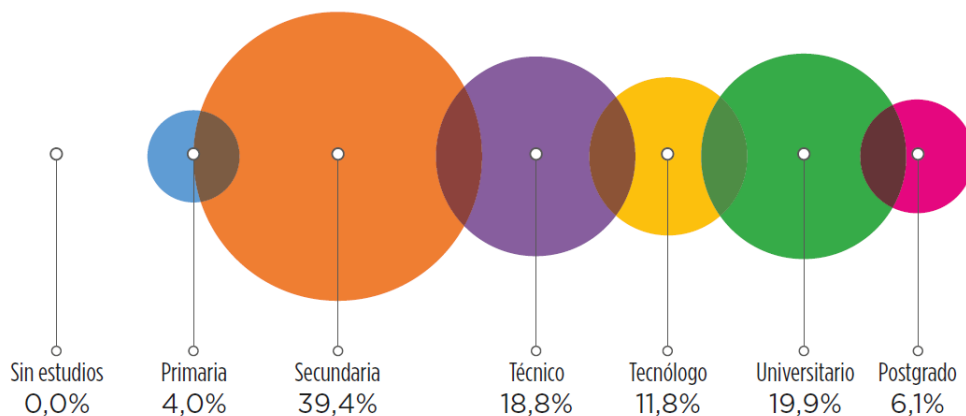
- Educación formal.

Según Coombs y Ahmed (1974), la educación formal es aquella que tiene su lugar en una estructura institucionalizada, jerarquizada y cronológicamente calificada. En este tipo de educación, que también conocemos como escolar, es regulada por el gobierno (ministerio de educación) y obtenemos un certificado de los niveles que se cumplan (primaria, secundaria, universitaria, etc.).

Según un estudio realizado por GEM COLOMBIA (2020), los emprendedores tienen siempre un grado de educación formal, donde la mayoría tienen estudios formales hasta el nivel secundaria (de grado 9 a 11), seguido de personas que llegan hasta el nivel universitario.

Nivel educativo TEA Colombia 2020

Ilustración 5 - Nivel educativo TEA Colombia 2020



Fuente: GEM COLOMBIA 2020

- Educación no formal

La educación formal, según lo plantea Foresto en su revisión teórica (2020), la educación no formal es muy similar a la formal, ya también son estructuradas (en menor medida) y manejan horarios; lo que las hace diferente es que, en la educación no formal, dependiendo del establecimiento, no genera certificaciones y son más flexibles.

Melnick y Botez (2014) nos dicen que la educación no formal, a diferencia de la formal, se toma por iniciativa o voluntad propia del individuo, y hablan de que la no formal se ve como un complemento a la educación formal en cualquier nivel. Algunos ejemplos de la educación no formal son: capacitaciones y asesorías brindadas por bibliotecas, cámaras de comercio, fundaciones o academias de arte.

- Educación informal

Foresto, en su revisión teórica (2020), nos muestra que la educación informal es básicamente ese aprendizaje que se logra de las actividades diarias, ligadas a las experiencias individuales y sociales.

Este proceso de aprendizaje lo vivimos de por vida, la cual se desarrolla con la relación del entorno, no esta mediada por una actividad de enseñanza y es transversal en todos los aspectos de la vida y formación del individuo (Trilla, 1988).

- Causas del fracaso de los emprendedores

Según Fuentelsaz y González (2015), “El fracaso del emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento”, solo el 50% de los emprendimientos sobreviven durante los primeros 3 años y el 95% de estas nuevas iniciativas fracasan antes de los 5 años.

Por otro lado, Cajigas, Haro y Ramírez (2017), en su trabajo, valoran el nivel de éxito o fracaso del Estado colombiano en materia del fomento del emprendimiento empresarial a través del Fondo Emprender, analizando 2.119 iniciativas las cuales fueron financiadas entre el 2006 y el 2013 utilizando las variables propias del programa como instrumento de medición. Las variables de medición fueron gestión de empleo, gestión presupuestal y gestión eficiente de ventas.

Para Valls et al (2012), las principales causas de fracaso de un emprendimiento se deben a problemas de producto y mercado, problemas de gestión, problemas de recursos humanos, problemas financieros y al papel del gobierno y del entorno empresarial.

Adicionalmente, Maiza et al (2019) en su artículo “El fracaso de la actividad emprendedora en el contexto latinoamericano”, identificaron seis factores de fracaso en Latinoamérica basados en datos de la GEM (Global Entrepreneurship Monitor) los cuales son: educación y capacitación, apoyo financiero, políticas gubernamentales, transferencia de investigación y desarrollo, apertura de mercado y la infraestructura comercial y profesional.

La Cámara de Comercio de Bogotá en su informe “Causas de liquidación de empresas 2018” indica que cada año cerca de 18.752 empresas cierran, lo que genera una disminución en la capacidad productiva de la ciudad. La mayor parte de estas empresas están ubicadas en el sector terciario, en comercio de productos o servicios, siendo las microempresas el tipo más

común de las empresas liquidadas y la figura jurídica preferida es la Persona Natural. Con base en este informe Willes (2019), estableció siete factores de fracaso de emprendedores en Bogotá, los cuales abordan factores propios de la empresa, síntomas generales, aspectos financieros, laborales, logísticos, entorno de la empresa y factores relacionados directamente a los productos o servicios.

- Guías de Emprendimiento

Según INNpalsa Colombia, formula la creación de esta guía para el sueño de los emprendedores para tenga las pautas adecuadas en su proyecto, el gobierno le apuesta a impulsar el emprendimiento como el eje del desarrollo para el logro de la equidad y como el camino para la búsqueda construir un país emprendedor, el cual sea el punto de partida para la creación de empleos y el desarrollo económico del país.

La universidad santo tomas de Colombia, en la guía del emprendedor describe la importancia que se requieren para el crecimiento de su negocio, donde describe un modelo como Bussiness model CANVAS, que ayuda a descubrir cómo está estructurado el negocio, de una manera global, gracias a este modelo se puede tener una visión más amplia y lograr ver en qué punto podemos innovar.

Con base a las guías de manual de Emprendimiento de la Universidad Nacional de Asunción (Paraguay) del año (2015) para la implementación del programa de emprendedores y creación de empresas innovadoras, el contenido fue elaborado por el equipo técnico de la consultora productiva Servicio de desarrollo empresarial describe de una manera muy didáctica la maduración de las ideas, el proceso de creación de nuevas empresas y, en definitiva, de cómo ayudar a tomar una serie de decisiones a aquellas personas que se estén planteando su futuro personal y profesional entorno a una nueva iniciativa empresarial.

En la guía didáctica de emprendimientos creados en pandemia propuesta por la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador nos ayuda a reflexionar que “las empresas están

afrontando la emergencia sanitaria a través de la aplicación de protocolos de seguridad y sanidad laboral, el despliegue del teletrabajo y el cambio tan revolucionario que esto implica en el mundo empresarial” (Bonilla, 2020).

En esta guía realizada en la ciudad de Elche – España en el año (2017) por un grupo de asesores llamados Galán asociados, se hace una descripción breve sobre los aspectos de los emprendedores a tener en cuenta, y una serie de elementos como una reflexión para llevar a cabo un buen emprendimiento, un buen estudio de marketing estratégico, análisis de viabilidad, aspectos jurídicos, aspectos fiscales y laborales que se deben tener en cuenta a la hora de empezar a emprender.

La cámara de comercio de Bogotá en su guía práctica para emprender expone que la búsqueda de financiamiento. "Para empezar, no es necesaria una suma grande de dinero, pues esos fondos tan sólo deben ser usados para desarrollar el producto mínimo viable, para las actividades en las que se recibirá retroalimentación de los clientes y para el lanzamiento del producto” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

- Herramientas o guías de emprendimiento

Ciertamente existen algunas guías para emprender en general, o en otros países, sin embargo son escasas las guías que orienten al Colombiano hacia ese objetivo de lograr emprender exitosamente en el país, aunque también existen diferentes herramientas como Eido, un videojuego creado en el 2019 cuya iniciativa es servir de orientación a los emprendedores de forma didáctica (García, 2019) o la guía dada por “EnColombia” la cual muestra las diferentes fuentes de financiación a las que puede acceder una persona en Colombia y sus respectivos trámites (EnColombia, s.f.).

Otra herramienta muy útil para los emprendedores sería el Mapa de Capital de Endeavor que al igual que la guía de EnColombia ayuda a buscar financiación, sin embargo esta

herramienta es un poco más útil ya que conecta directamente al emprendedor en una red en donde puede atraer inversores y diversificar así su obtención de capital (Silvia, 2021).

En Colombia los emprendedores tienen muchas oportunidades de acceder a formas de apoyo y herramientas útiles, pero a pesar de eso el margen mínimo de 5 años de emprender sigue siendo cruzado por muy pocos y otra de las herramientas útiles para los emprendedores sería la página de Asobancaria que brinda herramientas y consultas para que las personas puedan ir orientándose en sus proyectos (Asobancaria, s.f.). Sin embargo estas y otras herramientas muchas veces se desconocen o resultan complejas para muchas personas en Colombia y por ende no hacen uso de ellas.

Otro punto muy importante es tener en cuenta que hoy en día también se hace indispensable acceder a herramientas virtuales para poder emprender, ya que estas también logran ayudar a facilitar todo el proceso, como lo son el llevar cuentas, el llevar la información y el proceso de como va avanzando el emprendimiento Castedo Sánchez et al, (2020)

Para el caso de los emprendimientos se hace vital el hacer uso de cursos, asistir a conferencias y eventos que incentiven el espíritu emprendedor ya que esto permite que aflore más las posibilidades de emprender (Amofah, K. & Saladríguez, R., 2022) relacionando así la importancia de educación tanto formal como no formal como lo son los eventos de emprendimiento.

En algunos casos de acuerdo con Campo-Ternera et al. (2022) se puede observar la importancia que tienen los factores de la educación informal, como lo son las relaciones con sus familiares, las experiencias obtenidas al momento de realizar un emprendimiento o la interacción con los diferentes entornos económicos ya que gracias a estas interacciones o relaciones se desarrolla una mejora en la habilidad de hallazgo de oportunidades que se transforma finalmente en una mayor probabilidad de tener un emprendimiento exitoso.

7. Metodología

7.1. Enfoque de la investigación

El enfoque elegido para el estudio de esta investigación es mixta dado que se requiere aplicar un cuestionario de acuerdo a lo planteado en el diagnóstico, se aplicará una validación de expertos por medio de un focus group, los cuales evaluarán el contenido de la guía propuesta.

7.2. Alcance de la investigación

El alcance de este estudio es descriptivo, el cual nos permitirá identificar las diferentes causas por las cuales un emprendimiento no sobrevive durante los 5 primeros años.

Ilustración 6 Metodología

ETAPAS	OBJETIVO ESPECÍFICO	MÉTODOS	HERRAMIENTAS	ACCIONES	RESULTADOS ESPERADOS
Etapa 1	Identificar factores de fracaso y éxito en emprendimientos según su actividad económica.	Recolectar información.	Encuesta de preguntas cerradas	Aplicar el cuestionario a 37 personas.	Identificar los factores de éxito y fracaso en los emprendimientos, y hacer un análisis para encontrar puntos de partida para el diseño de la guía de emprendimiento.
		Comparación de fuentes bibliográficas	Matriz de diagnóstico.	Establecer la herramienta de diagnóstico y comparar los aspectos que llevan al fracaso de los emprendimientos antes de los primeros 5 años de puesta en marcha.	
		Análisis de resultados.	Gráficas estadísticas, análisis de los resultados cuantitativos.	Analizar los resultados teniendo como base las variables establecidas en la herramienta de diagnóstico.	
Etapa 2	Identificar aspectos de la educación formal en la generación de cultura de emprendimiento.	Revisión de resultados obtenidos en el diagnóstico, analizar lo propuesto por las universidades para brindar orientación al emprendedor.	Matriz de análisis comparativo entre las universidades mas representativas en temas de emprendimiento.	Análisis comparativo entre las áreas de emprendimiento de las universidades mas representativas de Bogotá.	El proceso que llevan las universidades analizadas en la orientación y apoyo en la construcción de emprendimientos.
Etapa 3	Diseñar y validar una guía de emprendimiento con expertos que apoye la gestión de los emprendedores y superen los primeros 5 años de puesta en marcha.	Focus group de validación.	Matriz de evaluación de instrumentos.	Validación con expertos por medio de la matriz de evaluación la claridad, aplicabilidad y pertinencia de la guía práctica de emprendimiento.	Calificación de la guía por parte de personas que son expertas en emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia de los autores

7.3. Enfoque de la investigación

Para el estudio de esta investigación se ha elegido un enfoque mixto, por una parte, la investigación cuantitativa mediante una encuesta que permite la recolección y análisis de los datos con el fin de identificar los factores de fracaso y éxito en emprendimientos de acuerdo con el sector económico (servicios, comercio e industria), y aspectos de la educación en la generación de la cultura de emprendimiento en la ciudad de Bogotá.

7.4. Alcance de la investigación

El alcance de este estudio es descriptivo, el cual nos permitirá identificar las diferentes causas por las cuales un emprendimiento no sobrevive durante los 5 primeros años de puesta en marcha.

7.5. Diseño de la investigación

Este estudio se realizará desde el diseño no experimental y de forma transversal, dado que no se ejercerá ningún proceso de manipulación, ni control de las variables contenidas dentro del problema de investigación.

7.6. Definición de Variables

Las variables que serán los ejes de esta investigación surgen de lo planteado en los objetivos específicos. La mejor forma de definir las es utilizando una técnica llamada operacionalización de variables, en donde se describe su definición conceptual, su dimensión y su definición operacional (tipo de variable, escala de la variable, unidad de medida y el instrumento en donde se trabajará esa variable).

En la siguiente tabla, se describe como se operacionaliza las variables de este estudio:

Ilustración 7 - Tabla de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional			
			Escala	Tipo De Variable	Unidad de Medida	Instrumento
Fracaso en emprendimientos	Circunstancias que llevaron a un emprendimiento a fracasar antes de los primeros 5 años de puesta en marcha.	Factores de fracaso en emprendimientos antes de los primeros 5 años de puesta en marcha.	Nominal	Cualitativa	Cantidad de factores identificados	Diagnostico por cuestionario
Éxito en emprendimientos	Circunstancias que llevaron a un emprendimiento a superar los primeros 5 años de puesta en marcha, alcanzado el punto de equilibrio.	Factores de éxito en emprendimientos antes de los primeros 5 años de puesta en marcha.	Nominal	Cualitativa	Cantidad de factores identificados	Diagnostico por cuestionario
Educación formal	Según Coombs y Ahmed (1974), la educación formal es aquella que tiene su lugar en una estructura institucionalizada, jerarquizada y cronológicamente calificada.	Grado de influencia de la educación formal en el desarrollo de cultura emprendedora.	Nominal	Cualitativa	Nivel de influencia identificada	Diagnostico por cuestionario
Educación no formal	La educación formal, según lo plantea Foresto en su revisión teórica (2020), la educación no formal es muy similar a la formal, ya también son estructuradas (en menor medida) y manejan horarios; lo que las hace diferente es que, en la educación no formal, dependiendo del establecimiento, no genera certificaciones y son más flexibles.	Grado de influencia de la educación no formal en el desarrollo de cultura emprendedora.	Nominal	Cualitativa	Nivel de influencia identificada	Diagnostico por cuestionario
Aprendizaje informal	Foresto, en su revisión teórica (2020), nos muestra que la educación informal es básicamente ese aprendizaje que se logra de las actividades diarias, ligadas a las experiencias individuales y sociales.	Grado de influencia del aprendizaje informal en el desarrollo de cultura emprendedora.	Nominal	Cualitativa	Nivel de influencia identificada	Diagnostico por cuestionario
Guía de emprendimiento	Según la universidad autónoma de México (2021), La guía de emprendimiento es un material práctico de consulta sobre aspectos relacionados con el inicio de un negocio y el arranque de su operación.	Calificación de la guía de emprendimiento diseñada por parte de expertos	Ordinal	Cualitativa	Nivel de calificación de la guía brindada por los expertos	Matriz de validación con expertos

Fuente: Creación propia de los autores.

7.7. Población y Muestra

Para el desarrollo de nuestra metodología de investigación, establecimos un focus group de emprendimientos, los cuales pertenecen a diferentes sectores de la economía y ofrecen varios tipos de bienes y servicios en la ciudad de Bogotá. Se definió esta metodología teniendo en cuenta la dificultad que existe de establecer una muestra que permita obtener datos válidos para el desarrollo de nuestra herramienta de investigación.

Este focus group está compuesto por un grupo de 30 dueños de emprendimientos de distintas edades, genero, nivel educativo, estrato socioeconómico, industria y tipo de emprendimiento. Adicionalmente se realizó una segmentación de nuestra población objetivo entre iniciativas exitosas y no exitosas, esto con el fin de poder diferenciar la información de nuestra herramienta de recolección de datos en dos grandes escenarios del emprendedor, el éxito o el fracaso.

7.8. Selección de métodos o instrumentos para recolección de información

Nuestro método de recolección de información se divide en dos partes. la primera parte esta enfocada en un diagnóstico, para la cual se aplicará una encuesta a un focus group de 30 personas, con preguntas cerradas. En la segunda parte se utilizará el focus group con expertos para validar la guía de emprendimiento propuesta en esta investigación. A continuación se encuentra el link del instrumento encuesta

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=WbVvwGgbhEuhT0fQ2DelqyFMHaTxIL1FtZxKcuhTypxUMzJFWTBCT1hROFJPVVBMNUpCR0xHRzVFTi4u>

7.9. Técnicas de análisis de datos

Para poder analizar los datos recolectados en la encuesta, es preciso utilizar especialmente técnicas de análisis de estadística descriptiva, en donde podamos observar la tendencia que

tienen los emprendedores respecto a sus niveles de estudio y el éxito de sus emprendimientos e igualmente encontrar hallazgos de la relación que tiene la educación, formal, no formal e informal con el éxito o fracaso de los emprendimientos que tiene el “focus group” a encuestar. Igualmente se busca que con el instrumento encuesta se puedan obtener resultados en donde se observe la importancia que los emprendedores consideran tiene la realización de una guía para poder emprender, teniendo presente que este es el objetivo que se busca alcanzar y así poder apoyar a los emprendedores.

Entre los análisis también se busca encontrar hallazgos que permitan definir otros puntos a considerar que puedan afectar el éxito o fracaso del emprendimiento, y así poder ir estructurando y organizando la información recolectada para ir ajustando la guía de apoyo al emprendedor. En esta es importante incluir las graficas ha realizar respecto a los resultados y así, de igual forma dar una muestra de los resultados obtenidos de forma resumida y comprensiva para quienes lleguen a leer esta información.

Igualmente resulta vital el hacer uso del análisis estadístico, teniendo en cuenta que este tipo de análisis permite sacar diferentes tipos de resultados de una misma pregunta, relacionar los conjuntos de variables con la realidad estudiada y comprenderla mejor, representar gráficamente la información para comparar los distintos conjuntos de datos y así poder simplificar el análisis dado el caso que sea necesario. Esto nos puede permitir identificar si es posible que existan subgrupos o variables dentro de la información analizada que quizás no se hayan considerado en un comienzo (Peña, 2002).

Finalmente los resultados de la encuesta y su correcto análisis servirán para poder llegar a conclusiones apropiadas respecto al estado de los emprendimientos en el focus group

seleccionado de emprendedores de Bogotá y validar si la información consultada tiene relación con los resultados obtenidos o si se llegan a otro tipo de hallazgos sobre los emprendedores.

Para el caso del método de análisis de expertos se busca formar una matriz que muestre resultados en escala de calificación para confirmar que lo establecido en la guía es adecuado y realmente sea de utilidad para que los emprendedores o futuros emprendedores puedan superar el tiempo de operación de 5 años y alcancen el margen de éxito de su emprendimiento.

8. Análisis y discusión de resultados

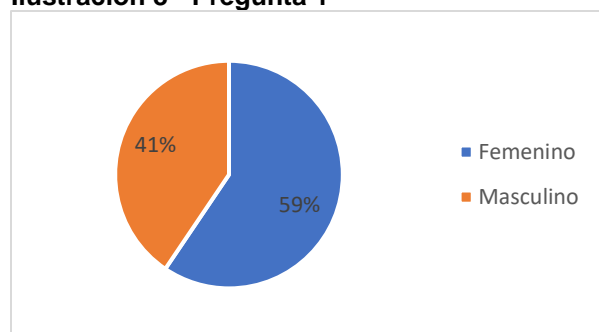
Para poder alcanzar los objetivos planteados se realizó un cuestionario que se aplicó en 37 personas emprendedoras, mezcladas entre los que están activos y los que, por alguna razón, ya no siguen con sus emprendimientos.

Al realizar la encuesta se obtuvieron resultados que permitieron entender el motivo por el cual los emprendedores fracasan o tienen éxito. Igualmente se obtuvieron resultados que permitieron analizar factores tales como educación, financiación y forma de operar de los negocios. A continuación se muestran los resultados obtenidos

8.1. Factores de éxito y fracaso de emprendimientos desarrollados en Bogotá

Pregunta 1. Género

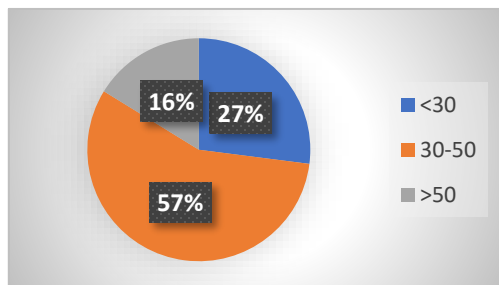
Ilustración 8 - Pregunta 1



De acuerdo con los resultados generados por la encuesta, vemos que el género femenino respondió la encuesta con un 59%, siendo el género más representativo y finalmente el masculino con un 41%.

Pregunta 2. Edades

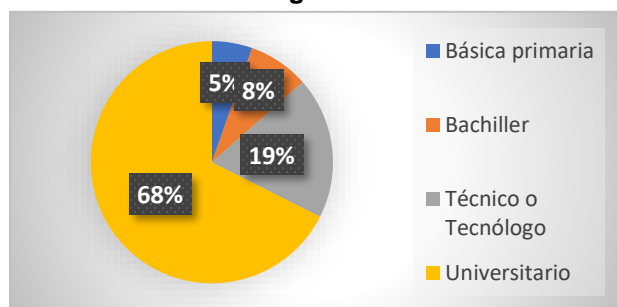
Ilustración 9 - Pregunta 2



Del total de los encuestados se puede observar que el 57% las personas tienen una edad que oscila entre los 30 a 50 años mientras que solo el 16% tienen menos de 30 años y el 27% restante más de 50 años.

Pregunta 3. Nivel educativo

Ilustración 10 - Pregunta 3



En esta gráfica se puede evidenciar el nivel educativo de los emprendedores, de acuerdo con los resultados el 68% de los encuestados tienen un nivel educativo universitario siendo este el porcentaje más alto, de igual forma encontramos

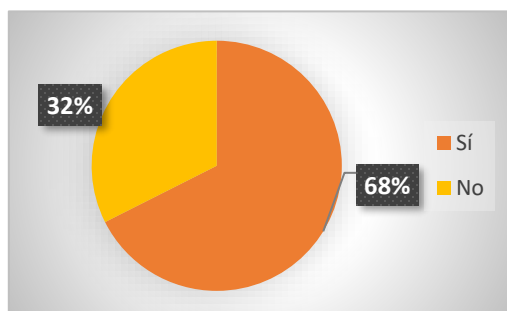
que el técnico o tecnólogo cuenta con un porcentaje del 19% y el bachiller con 8% finalmente solo el 5% de los encuestados cuentan solo con educación de básica primaria.

Pregunta 4. En caso de escoger otro en la pregunta anterior ¿Cuál?

De las 37 personas encuestadas ninguna escogió la opción otro en la encuesta realizada.

Pregunta 5. ¿Su emprendimiento aún está en funcionamiento?

Ilustración 11 - Pregunta 5

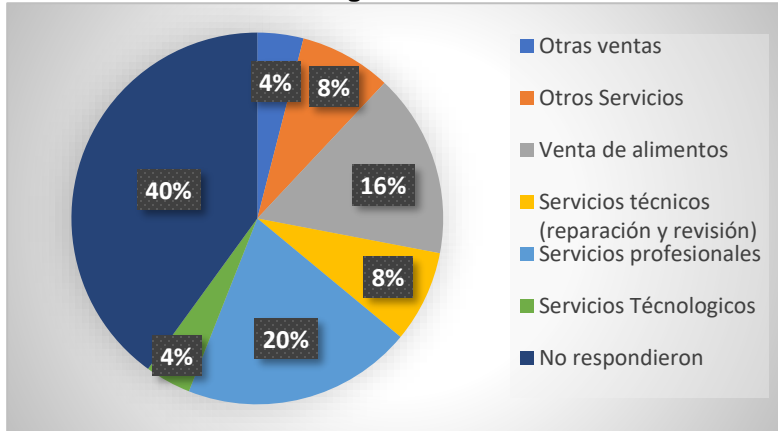


De los encuestados el 68% respondieron que su emprendimiento SÍ está en funcionamiento actualmente, mientras que el 32% respondieron que NO se encuentra en funcionamiento o no lograron superar esos primeros 5 años.

Pregunta 6. De las siguientes opciones, seleccione el tipo de emprendimiento que tiene

Es importante acalarar que para las preguntas 6 y 7 se tuvo en cuenta el 68% de los empresarios que respondieron sí en la pregunta anterior.

Ilustración 12 - Pregunta 6



En la grafica anterior se puede observar que el tipo de emprendimiento más representativo conforme al resultado arrojado son aquellas personas que no respondieron sobre que tipo de emprendimiento tenían siendo este el 40% del total de los emprendedores

mientras que otras ventas y servicios tecnológicos representan un 4% cada uno.

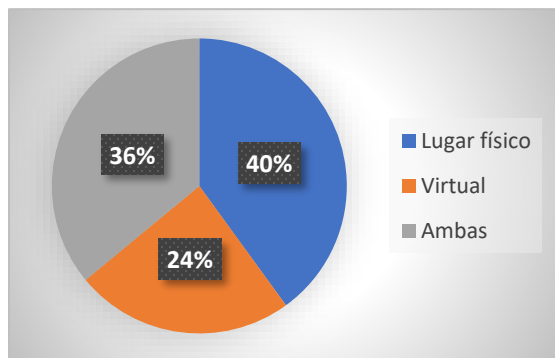
Pregunta 7. En caso de escoger otro en la pregunta anterior ¿Cuál?

Entre los resultados se encuentran los siguientes servicios

- Venta de suculentas
- Bienestar
- Salon de belleza
- Venta de materiales para la construcción

Pregunta 8. ¿Cómo funciona su emprendimiento?

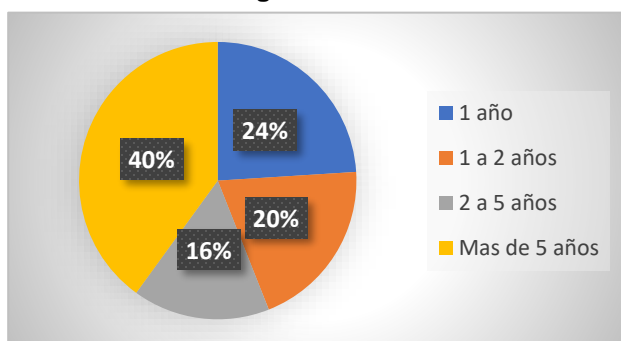
Ilustración 13 - Pregunta 8



De los 25 emprendimientos que funcionan en la actualidad, el 40% opera solamente de manera física, es decir en un local o tienda abierta al cliente; el 24% funciona solo de manera virtual por medio de redes sociales o páginas web y el 36% opera física y virtualmente.

Pregunta 9. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando su emprendimiento?

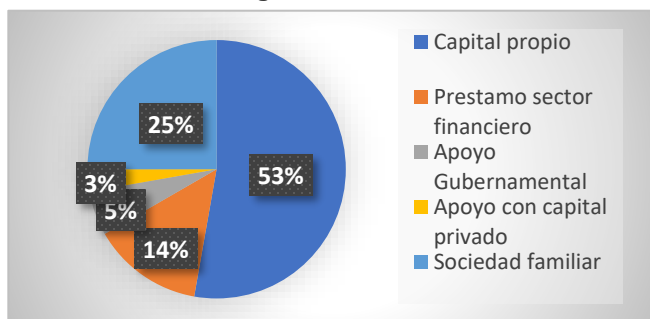
Ilustración 14 - Pregunta 9



El 24% de los emprendimientos se encuentran en su primer año de operación, el 20% entre 1 y 2 años, el 16% entre 2 a 5 años y finalmente el 40% lleva operando por más de 5 años.

Pregunta 10. ¿Cómo financió su emprendimiento?

Ilustración 15 - Pregunta 10



Se puede observar que el 53% de los emprendedores financió su iniciativa con capital propio, el 14% mediante créditos del sector financiero, el 6% por medio de apoyo gubernamental, el 3% por intermedio de

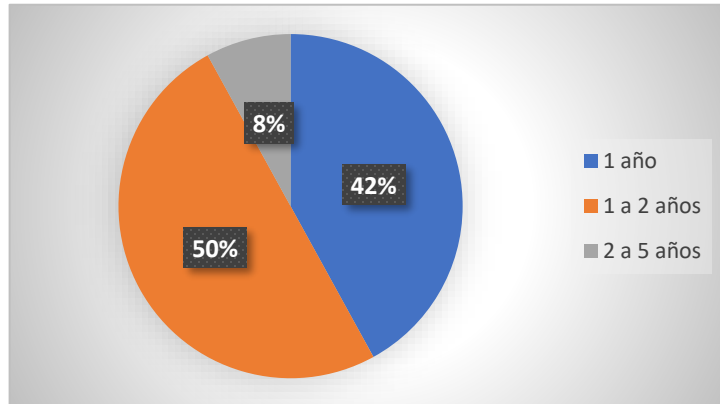
capital privado y el 25% por medio de creación de sociedades familiares.

Pregunta 11. En caso de escoger otro en la pregunta anterior ¿Cuál?

De las 37 personas encuestadas ninguna escogió la opción otro en la pregunta realizada.

Pregunta 12 ¿Cuánto tiempo funcionó su emprendimiento?

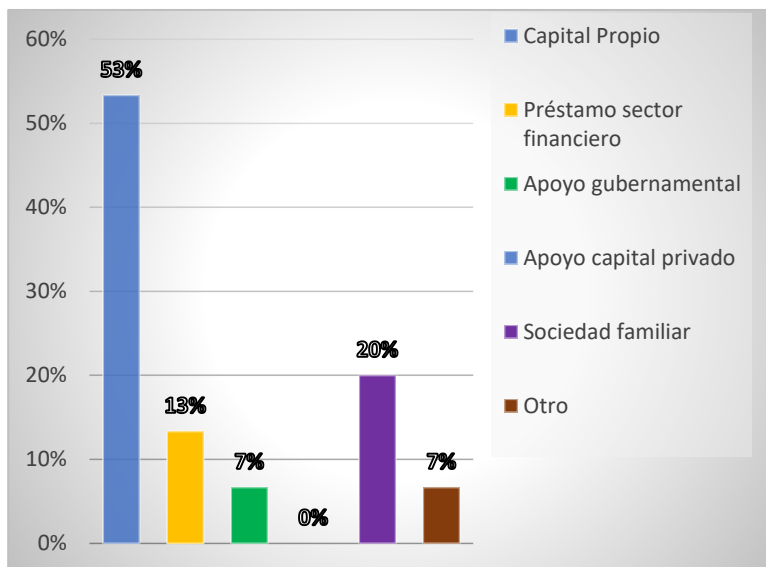
Ilustración 16 - Pregunta 12



De los emprendimientos no exitosos el 42% opero por lo menos durante 1 año, el 50% de 1 a 2 años y el 8% entre 2 y 5 años. Ningún emprendimiento fallido funciono por mas de 5 años.

Pregunta 13. ¿Cómo financió su emprendimiento?

Ilustración 17 - Pregunta 13

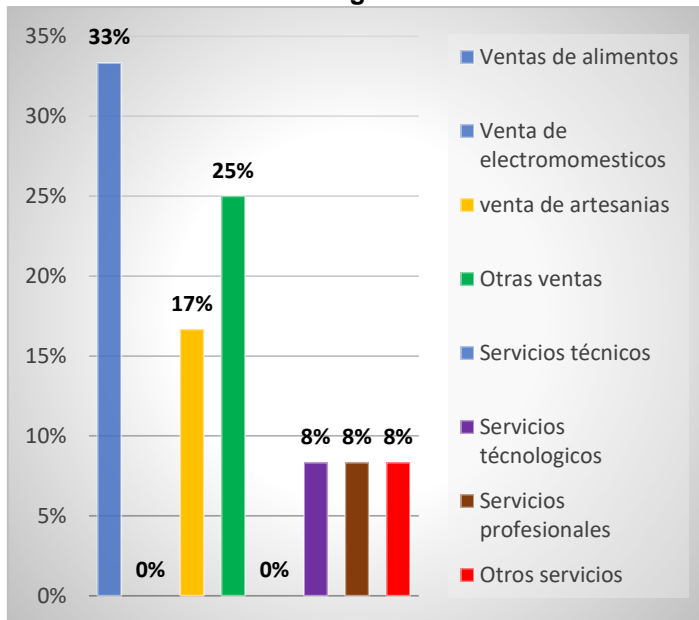


Entre los encuestados, vemos que la gran mayoría ha financiado su emprendimiento con capital propio, correspondiente al 53% del total de las respuestas. Por otro lado, vemos que, entre los encuestados, nadie ha financiado su emprendimiento con apoyos del sector privado o fundaciones que

trabajen con capital semilla. El 7% de estas respuestas corresponde a herencias.

Pregunta 15. De las siguientes opciones, seleccione el tipo de emprendimiento que tuvo.

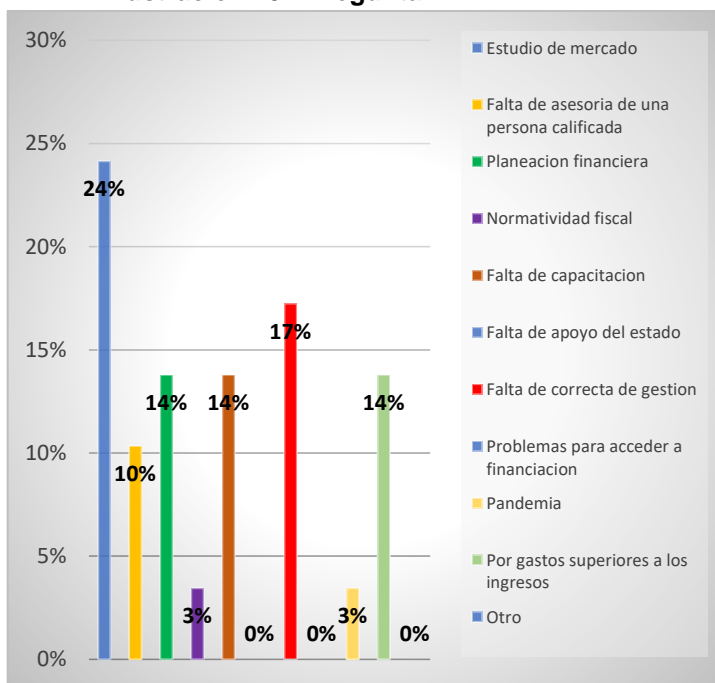
Ilustración 18 - Pregunta 15



En esta pregunta vemos como la mayoría de encuestados tuvo emprendimiento en ventas de alimentos, correspondiente al 33% del total de respuestas de emprendimientos que no están en funcionamiento, seguido de cerca por venta de artesanías con un 17% y otras ventas con el 25%.

Pregunta 17. De los siguientes factores, ¿Cuáles considera que fueron motivos para que su emprendimiento no siguiera en funcionamiento?

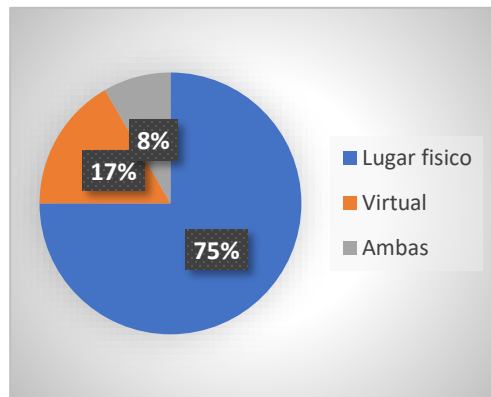
Ilustración 19 - Pregunta 17



Aquí encontramos un punto clave, ya que la mayoría de encuestados indica que el principal motivo por el cual su emprendimiento no siguiera en funcionamiento es por no haber tenido un apropiado estudio de mercado, representado en un 24% del total de estas respuestas. Le sigue de cerca la falta de correcta de gestión, con un 17% y falta de capacitación, con un 14%. En contraste, vemos que los encuestados no ven como problema la financiación.

Pregunta 18. ¿Cómo funcionó su emprendimiento?

Ilustración 20 - Pregunta 18

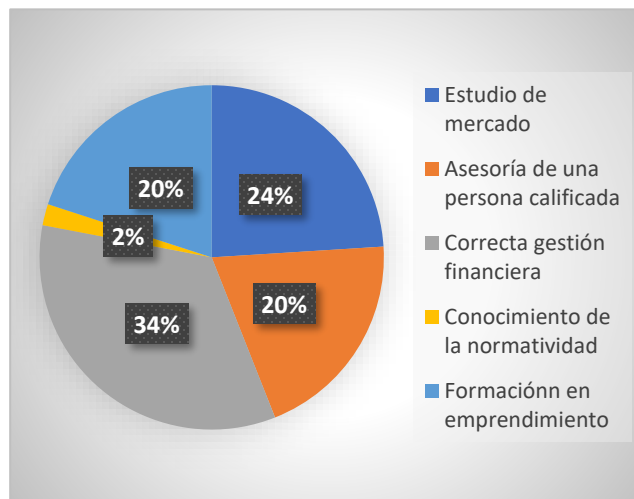


De los encuestados que respondieron que su emprendimiento no sigue en funcionamiento, la gran mayoría indicó que tuvieron presencia de forma física, con un 75% del total de estas respuestas. En contraste, vemos como una pequeña parte de los entrevistados, correspondiente al 17%, indicaron que usaron un sitio

virtual con su emprendimiento.

Pregunta 19. De los siguientes factores, ¿Cuáles considera que son los motivos para que su emprendimiento sea exitoso?

Ilustración 21 - Pregunta 19

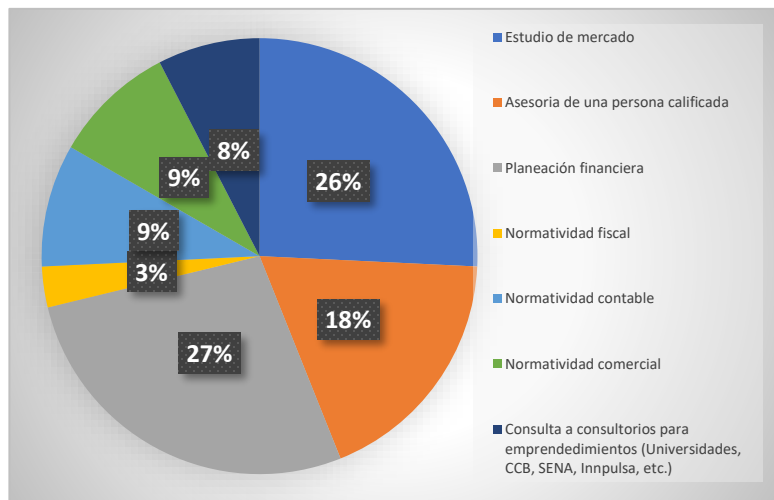


En estos resultados vemos respuestas muy parejas, encabezando la correcta gestión financiera con el 34% del total de estas respuestas, seguido por el estudio de mercado con un 24%, y empatando la formación en emprendimiento con una asesoría de una persona calificada, con el 20% cada una. Estas últimas 2 respuestas

están asociadas al tema educativo, pues nos hablan de formación y de tener las capacidades aptas para manejar un emprendimiento.

Pregunta 20. De los siguientes factores ¿Cuales consideró al momento de crear su emprendimiento?

Ilustración 22 - Pregunta 20



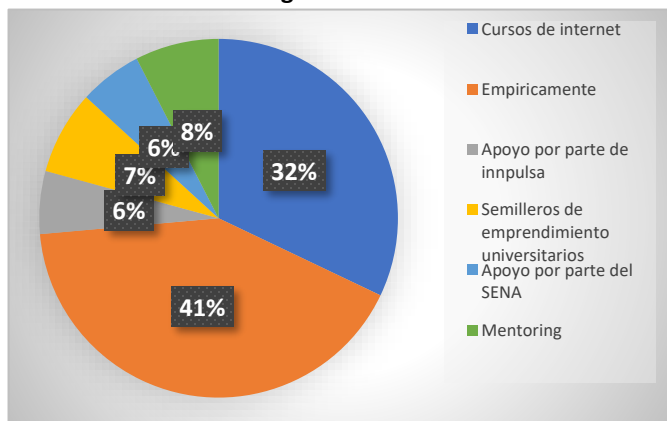
De los resultados obtenidos se puede observar como más del 25% de los empresarios tuvieron en cuenta la planeación financiera y el estudio de mercado como factores mientras que solo el 3% de los empresarios escogieron la normatividad fiscal como factor considerado para emprender.

Pregunta 21. En caso de la pregunta anterior haya otro Indicar cual de lo contrario N/A

De las 37 personas encuestadas ninguna escogio la opción otro en la encuesta realizada.

Pregunta 22. De los siguientes recursos ¿Cuales ha usado o tenido en cuenta para su emprendimiento?

Ilustración 23 - Pregunta 22



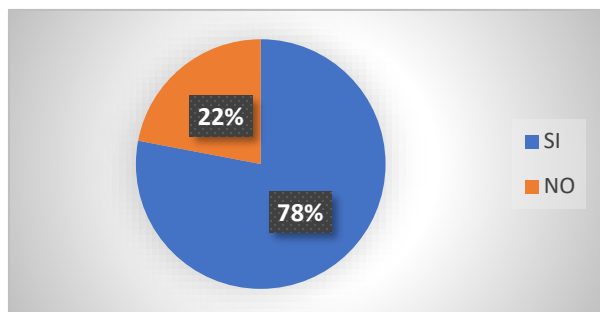
Se puede observar como el 41% de los emprendedores han usado su conocimiento propio o “empírico” y el 32% cursos que existen en internet mientras que solo 27% restante ha usado los demás apoyos o recursos que existen.

Pregunta 23. En caso de la pregunta anterior haya otro Indicar cual de lo contrario N/A

Para este caso se obtuvo como resultado el “apoyo por parte de la camara de comercio” apoyo no considerado en la pregunta anterior.

Pregunta 24. ¿Aparte de este emprendimiento ha realizado otros? (entiéndase emprendimiento como negocio, local, o iniciativa llevada a cabo)

Ilustración 24 - Pregunta 24



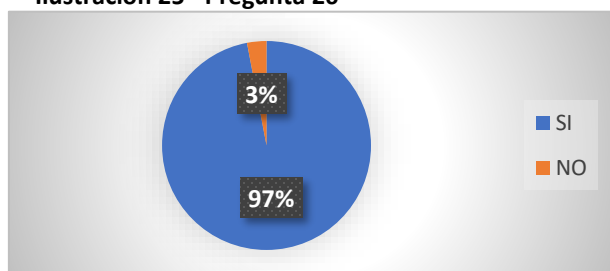
De los encuestados sólo el 22% respondieron que han realizado otros emprendimientos y el 78% no lo intentaron.

Pregunta 25. ¿Cuántos emprendimientos?

Teniendo en cuenta el numeral anterior de los encuestados para el 22% que respondieron SI en haber realizado otros emprendimientos, se obtiene un promedio 2 emprendimientos por cada persona.

Pregunta 26. ¿Considera importante la realización de cursos al momento de realizar un emprendimiento?

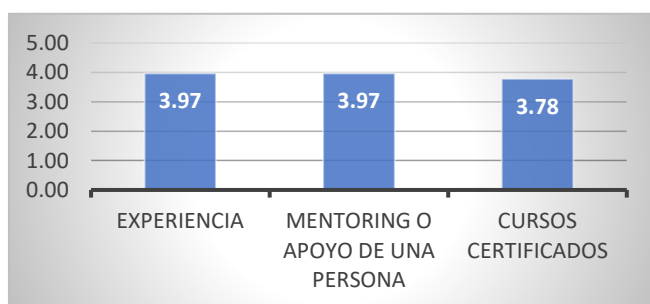
Ilustración 25 - Pregunta 26



El 97% de los encuestados considera importante realizar cursos antes de emprender y solo el 3% no lo considera necesario.

Pregunta 28. Califique de 1 a 5 siendo uno nada importante y 5 muy importante la importancia que considera tienen los siguientes conceptos al momento de emprender

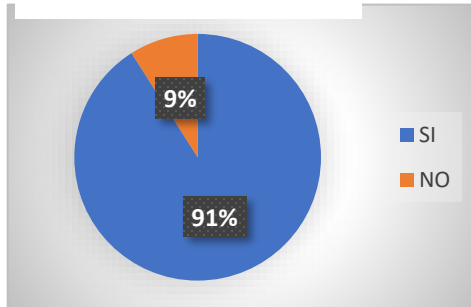
Ilustración 26 - Pregunta 28



3,97 es el puntaje más alto arrojado para los conceptos de experiencia y mentoring o apoyo de una persona, definidos por los encuestados como importantes al momento de emprender, en una escala de 1 a 5.

Pregunta 29. Al momento de emprender consideraría útil una guía que sirva como herramienta para que los emprendedores puedan superar los 5 años.

Ilustración 27 - Pregunta 29



En esta gráfica observamos que el 91% de los encuestados está de acuerdo con una guía como herramienta para validar su avance en el emprendimiento y continuar proyectándose a superar los 5 años y para el 9% no lo es.

Análisis de los resultados

Con el objetivo de detallar el análisis de los resultados obtenidos, vamos a tener en cuenta por separado los factores de éxito y de fracaso en los emprendimientos.

8.1.1. Factores de éxito.

Para el caso de los factores de éxito, es decir los emprendimientos que ya han superado los primeros 5 años de funcionamiento se muestra con los resultados la importancia de tener una correcta planeación financiera, un estudio de mercado detallado, un equipo capacitado y una formación adecuada para la correcta gestión del emprendimiento.

En contraste con lo anterior, el 53% de los emprendimientos exitosos encuestados se han desarrollado con recursos propios, mostrando que los emprendedores, o no conocen o no usan los programas públicos y privados para el financiamiento de sus ideas, cuestión que lleva a la siguiente reflexión: Si se hubieran apoyado en este tipo de ayudas ¿Sus emprendimientos hubieran crecido a un ritmo más acelerado? La respuesta sería sí, tomando como base lo analizado por Gonzalo, Federico y Kantis (2013), los cuales mencionan que uno de los factores de éxito de un emprendedor, es en definitiva el acceso a los recursos financieros con apoyo de

los centros de emprendimiento universitarios y los programas gubernamentales enfocados en este tema.

Otro resultado obtenido es respecto al sitio donde estos emprendimientos están funcionando, pues se observó que, aunque el sitio físico sigue siendo la primera opción para considerar, la opción virtual o mixta aumenta cada vez más, mostrando un resultado en el diagnóstico correspondiente al 60% (entre virtual y mixta). De acuerdo con lo anterior, se puede decir que los puntos físicos de estos emprendimientos están ligados a su actividad económica, ya que la ventas de alimentos tiene un 16% del total de respuestas y servicios profesionales un 20%. Pero a pesar de esto, cada día mas se puede observar como los emprendedores se la juegan con un modelo de negocio digital en alimentos y servicios profesionales, donde el punto físico es descartado por ahorro de costos y la venta se hace bajo un pedido personalizado, pudiendo mejorar así la propuesta de valor.

En el caso de la educación, se observa que juega un rol importante, ya que el 68% de los encuestados tienen título profesional, y el 97 % del total de los encuestados considera importante la formación en emprendimiento para desarrollar sus modelos de negocio. El diagnostico muestra que los encuestados tienen una preferencia por aprender de la experiencia (aprendizaje informal) y la guía de un experto en emprendimiento (educación no formal). Siendo así como se puede concluir que la educación formal, más que certificar una formación en emprendimiento, ha entendido la forma en que un emprendedor se potencializa y por eso en este tipo de educación se han construido centros de emprendimiento, donde los expertos pueden guiar a los emprendedores en como moldear su negocio y que contenido practico-académico les ayudaría a fortalecer sus ideas.

Finalmente, los emprendedores encuestados, en su gran mayoría considera útil la construcción de una guía práctica en emprendimiento, donde los temas centrales sean el cómo desarrollar un estudio de mercado, cómo elaborar una adecuada planeación financiera, donde puede conseguir los recursos financieros y cómo manejar todo el tema legal, para que pueda tener una hoja de ruta y puedan cubrir esos puntos vitales a la hora de emprender.

8.1.2. Factores de fracaso en emprendimientos.

Aquí se debe empezar mencionando que de los emprendimientos encuestados que no siguen en funcionamiento, el 50% no superaron los 2 primeros años, se financiaron en principal medida con recursos propios y en su mayoría se movieron en el sector de alimentos.

El diagnóstico arroja de forma concreta aquellos factores que los encuestados consideran que llevan al fracaso de los modelos de negocio, empezando con la falta de desarrollo de un estudio de mercado, el cual es fundamental para conocer quiénes serán los clientes y que propuesta de valor se ofrecerá de acuerdo con la necesidad identificada en este tipo de estudios. Después del estudio de mercado, los encuestados señalaron como segundo determinante de fracaso en el emprendimiento la inadecuada gestión organizacional, que incluye la labor administrativa y comercial.

Lo planteado anteriormente puede coincidir con el corto periodo de funcionamiento de este tipo de emprendimientos, pues es común ver que el emprendedor en la mayoría de ocasiones, está solo y no tiene el conocimiento o la experiencia de trabajar las áreas funcionales de un modelo de negocio, que precisamente es otra de las variables determinantes señaladas por los encuestados, que indican que por la falta de capacitación y la falta de un equipo interdisciplinario los emprendimientos dejaron de funcionar, siendo una causal pareja en el diagnóstico con la falta de planeación financiera.

La planeación financiera, junto con el estudio de mercado, se vuelven la columna vertebral del emprendimiento, pues nos indica de que forma puedo gestionar los recursos disponibles, a que estrategia debo darle prioridad y el cómo llevar un monitoreo financiero que evite el malgastar el capital y que se pueda alcanzar una TIR (tasa interna de retorno) deseada.

Para concluir, alineado con los emprendimientos exitosos, los modelos de negocio que dejaron de funcionar, en un 75% funcionaban de forma presencial; y en cuanto al sector económico, el 33% del total las respuestas de ese ítem, indicaron que se dedicaban a la venta de alimentos, nuevamente demostrando la sinergia que hay entre esas 2 variables.

8.1.3. Punto de encuentro.

De acuerdo a los 2 tipos de análisis realizado, vemos como el diagnostico muestra el punto de encuentro entre los factores de éxito y fracaso en emprendimientos, donde aparece la hoja de ruta a seguir para la construcción de la guía de emprendimiento. Definitivamente los puntos de encuentro mas importantes a resaltar que la guía debe mostrar como contenido, es la forma de hacer un estudio de mercado para conocer a los clientes, planear y proyectar el modelo de negocio financieramente para determinar el margen de maniobra, la forma de buscar y conseguir los recursos económicos, la forma en que se debe construir el equipo de trabajo interdisciplinario y como navegar en la complejidad de la burocracia de la formalización del emprendimiento, que sin duda se vuelve un dolor de cabeza para el emprendedor.

Ya teniendo los principales temas a desarrollar en la guía, se debe mostrar la información de tal forma que sea entendible para cualquier tipo de emprendedor y que esta iniciativa no se quede solo en un documento, sino que se vuelva un referente al momento de sumergirse en el mundo del emprendimiento.

8.2. Diagnóstico educación formal para emprendedores en las principales universidades de Bogotá

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada en el objetivo 1 se puede observar que aunque la educación no es el factor más importante al momento de emprender, si que lo es para poder hacer un correcto análisis y tener el acceso a conocimientos que permitan a los emprendedores superar el margen de los 5 primeros años. Es por esto que para el análisis del objetivo 2 de nuestra investigación, seleccionamos las universidades más representativas de la ciudad de Bogotá, con el fin de elaborar una matriz comparativa bajo los siguientes puntos:

1. ¿La universidad cuenta con un área central de emprendimiento?
2. ¿La universidad cuenta con una ruta de emprendimiento definida?
3. ¿La universidad cuenta con consultorio de emprendimiento?
4. ¿Qué servicios ofrece la universidad en su consultorio de emprendimiento?
5. ¿Qué espacios genera la universidad para que los estudiantes muestren sus emprendimientos

Ilustración 28 - Matriz universidades - 1

Item	Universidad Javeriana	Universidad Católica	Universidad Santo Tomás	Universidad EAN	Universidad Nacional
¿La universidad cuenta con una area central de emprendimiento?	Centro Javeriano de Emprendimiento.	Club de emprendedores.	Centro de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	Instituto para el emprendimiento sostenible.	Centro de desarrollo empresarial.
¿La universidad cuenta con una ruta de emprendimiento definida?	Unidades académicas y no académicas	Programa de Emprendimiento, Líderes de las Facultades.	Comprende una línea de acción que fomenta en los egresados, estudiantes, administrativos, docentes y comunidades, el desarrollo de capacidades e iniciativas para la generación de sus propias empresas. Ruta: 1. Detectar oportunidad/problema/deseo/necesidad. 2. Dar una respuesta (Solución). 3. Materializar la idea de negocio a través de un prototipo que a la larga pueda llegar a ser comerciable. 4. Validar con los clientes (Buscar los consumidores y/o clientes potenciales y darles a conocer el PMV de tal forma que se pueda generar retroalimentaciones y el producto/servicio pueda irse mejorando) 5. Formular plan de Negocios y opciones de financiación (Teniendo validada la idea se realiza el Plan de Negocios como documento de apoyo para la búsqueda de financiación y posterior montaje del proyecto)	Existe desde incubadora para personas que quieren emprender denominada "Descubre", Para aquellos que ya tienen una idea y no la han podido ejecutar "Construye" o para aquellos que ya tengan su emprendimiento en funcionamiento pero quieran crecer denominado "crecer"	Canaliza las materias de emprendimiento de la facultad de administración y enruta a los interesados en solicitar el acompañamiento en el centro de desarrollo empresarial.
¿La universidad cuenta con consultorio de emprendimiento?	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.
¿Que servicios ofrece la universidad en su consultorio de emprendimiento?	Programas: Javeriana territorio emprendedor Apoyo legal Javeriano Atrevete, aprende y emprende	Servicio para los emprendedores: Tutoría y/o Asesoría, Talleres.	Fomento de la Mentalidad y Cultura emprendedora. Formalización de planes de negocio frente al fondo Emprender. Consultoría y fortalecimiento empresarial. Mentorías y asesorías a emprendedores. Desarrollo comunitario	El consultorio de emprendimiento cuenta con servicios de acompañamiento y preparación para aquellos emprendimientos sostenibles o afectados por la COVID-19	Acompañamiento al emprendedor, fomenta charlas y conferencias con expertos, asesorías empresariales y consultorías profesionales. Adicionalmente maneja un ecosistema de emprendimiento, donde encausa convocatorias internacionales que estén desarrollando estos ecosistemas.
¿Qué espacios genera la universidad para que los estudiantes muestren sus emprendimientos?	Incubación Zumo + Demoday Pulso + Demoday Zumo +	-Wadhvani Foundation - Connect Bogotá Fundación Wayra, emprendimientos en telecomunicaciones Fundación Ashoka, emprendimientos sociales -Colombia Joven, programa presidencial para apoyar a la juventud	Foro "Fortalecimiento empresarial de los emprendimientos. Evento ideas muestras de negocio. Feria de Emprendimiento. Feria virtual del empresarismo y el emprendimiento innovador.	Materias específicas sobre emprendimiento - Conversatorios con especialistas - Pildoras con la información en las noticias semanales que envía la universidad al correo institucional	Ecosistemas de emprendimiento con convenios internacionales, consultorías en empresas, ferias de emprendimiento dentro y fuera de la universidad, estudiantes enrutados a fondo emprender.

Fuente: Elaboración propia de los autores

Ilustración 29 - Matriz universidades - 2

Item	Universidad de los Andes	Universidad del rosario	Universidad del externado	Universidad de la sabana	Universidad Distrital
¿La universidad cuenta con una area central de emprendimiento?	Conecta-TE, Innovandes, Centro de emprendimiento.	Centro de emprendimiento UR Emprende	Emprende+.	Centro de emprendimiento e innovación CEIS.	Unidad de emprendimiento.
¿La universidad cuenta con una ruta de emprendimiento definida?	Unidades academicas y no academicas	Es un programa integral de tres ciclos: Preincubación, incubación y aceleración empresarial en los que a través de formación, acompañamiento, asesorías, mentorías, software de emprendimiento e informes apoyan a las ideas, proyectos y empresas clasificándolos según su grado de madurez y desarrollo.	Cuenta con una ruta definida en la facultad de administración de empresas por medio del contenido academico del programa de pregrado y programas de educación continua (diplomados)	Contenido academico y no academico de la universidad	En causa de los servicios de una ruta, donde el emprendedor debe seguir ese proceso con la unidad de emprendimiento para construir su idea de negocio.
¿La universidad cuenta con consultorio de emprendimiento?	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.
¿Que servicios ofrece la universidad en su consultorio de emprendimiento?	Acompañamiento en innovaciones pedagógicas, gestion de semilleros de innovación, iniciativa y semana de la innovación, laboratorio de innovación academia empresa.	La incubadora UR hace parte de la hoja de ruta 2025 del Centro de Emprendimiento en la cuál se brinda acompañamiento, formación , apoyo y herramientas de la mano de un equipo experto de mentores que retroalimentan y mejoran las oportunidades de iniciar, estructurar y consolidar las ideas, proyectos o empresas. Así, apoyan iniciativas de tipo empresarial, social, intraemprendimientos y spin-offs universitarias que generen un valor: Socio-ambiental, cultural y económico. acompañamiento. Está dirigido a todos los miembros de la comunidad Rosarista estudiantes, profesores e investigadores, funcionarios, egresados de todos los programas y áreas de la Universidad.	Es una iniciativa sin costo y está disponible para estudiantes y egresados de la universidad. ofrece el acompañamiento de un laboratio de entrenamineto con mentores, asesores, ecosistemas y expertos.	Asesoría, formación, incuvación para emprededores, convocatoria de generación, fabrica de ideas sostenibles y asesoría profesional.	Senccibilización, formación, acompañamiento en la contrucción del emprendimiento, puesta en marcha y aceleración del emprendimiento.
¿Qué espacios genera la universidad para que los estudiantes muestren sus emprendimientos?	Es un espacio de la facultad de la administración para apoyar a la comunidad uniandina a contruir y transformar sus proyectos.	Laboratorios, team space, maker space, centro de Emprendimiento, lugares con aliados, red de empresarios rosaristas	Maraton de emprendimiento, Bootcamp 3DE, circulos de emprendimientos, día Emprede+ y muestras empresariales.	Centro de incuvación de emprendimientos, espacios en la universidad, ecosistemas de emprendimientos internacionales.	Espacios en la universidad, emprendimiento a nivel nacional y conveersatorios con especialistas.

Fuente: Elaboración propia de los autores

Podemos evidenciar que el total de las universidades seleccionadas cuentan con un centro de emprendimiento, el cual es el eje central de la matriz. De estos centros de emprendimientos, únicamente los ofrecidos por la Universidad Nacional y Universidad de la Sabana están dirigidos al público en general, el resto de Las universidades solo prestan estos servicios a estudiantes o egresados de la institución.

La matriz nos arroja un punto de encuentro de que todas las universidades estudiadas proponen una hoja de ruta clara para los emprendedores, cada una bajo sus parámetros y políticas institucionales, ya sea bajo lo propuesto en el pensum de pregrados y las electivas de los posgrados mediante la inclusión y oferta de materias en sus programas.

Todas las universidades ofrecen acompañamiento tanto desde el comienzo de la idea de negocio hasta el momento de la puesta en marcha y en algunos casos acompaña a las empresas que ya esten formadas para darles un apoyo en su aceleramiento.

Para poder mostrar los emprendimientos o ideas de negocio propuestas por los estudiantes o motivar a emprender aquellos que aún no la han llevado ha cabo, las universidades cuentan con espacios en donde comparten las herramientas a disposición que tienen para el desarrollo de su idea, igualmente cuentan con conversatorios y ferias para poder llenarse de un ambiente en donde el emprendimiento es el punto central.

Finalmente, es importante resaltar que en las universidades cualquier tema de emprendimiento o creación de empresa estaba enfocado en carreras administrativas y dado a que varias iniciativas también se daban en otras carreras, las universidades en los últimos años empezaron a incluir materias transversales en sus programas, crear estructuras para asesorar, apoyar e impulsar las ideas o proyectos propuestos no solo por estudiantes sino que también

algunas incluyen al personal de la institución y egresados, sin embargo, cabe mencionar que en algunos casos esto representa costos para personas no relacionadas a la universidad siendo de difícil acceso para emprendedores con menor nivel educativo.

8.3. Guía de emprendimiento

Teniendo en cuentas los objetivos 1 y 2 de esta investigación en donde se analizaron los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos en la ciudad de Bogotá, se hizo la construcción de una guía práctica para emprendedores, donde se estructuró de forma útil y sencilla diferentes puntos como lo son; la idea de negocio, el análisis de marketing, la correcta planeación financiera y la adecuada gestión del negocio o emprendimiento, para que así los emprendedores puedan usarla de apoyo y logren superar los primeros 5 años de puesta en marcha que como se menciona al comienzo de esta investigación es el tiempo mínimo para que una empresa llegue a ser exitosa al largo plazo.

El esquema planteado en la guía realizada le permite al emprendedor contar con conceptos claves de las áreas funcionales de la empresa, permitiendo así que la guía cumpla con una función de orientar al emprendedor a profundizar en cada aspecto de su empresa o idea de negocio a través de artículos, blogs y tutoriales consignados en la guía, brindando la información necesaria para que el emprendedor conozca como ir desarrollando su empresa.

La guía construida, se validó con empresarios y expertos en emprendimiento, los cuales, bajo una matriz de validación de instrumentos, calificaron la guía de acuerdo con una escala establecida en la matriz. La validación se realizó con 5 expertos, cuyos perfiles se detallan a continuación:

- **Carolina Torres Lopez:**

Carolina es licenciada en música del conservatorio del Tolima, magister en musicoterapia de la Universidad Nacional y docente de esta misma maestría en la misma universidad. Carolina

ha desarrollado un emprendimiento llamado VOCE, con el cual ofrece servicios profesionales de musicoterapia orientada al desarrollo y estimulación temprana de la primera infancia.

- **David Alexander Aponte Becerra:**

David es contador público y es especialista en innovación y desarrollo de negocios, que le da un criterio importante e interesante al momento de analizar temas de emprendimiento, estructura de negocios e innovación en pequeñas, medianas y grandes empresas.

- **John Alfonso Suarez Vargas:**

Alfonso es técnico en mantenimiento y refrigeración de línea blanca del SENA, y dueño de la empresa REFRIJAS, la cual lleva 13 años en el mercado. La experiencia que ha tenido Alfonso como emprendedor, desarrollando y manteniendo su empresa por más de 10 años, es vital para poder brindar un concepto sobre la guía propuesta.

- **Luis Felipe Jimenez:**

Luis Felipe es economista, magister en matemáticas aplicadas y magister en políticas públicas. La experiencia que tiene Luis Felipe como economista trae un punto de vista muy importante, teniendo en cuenta que analiza la sostenibilidad de un emprendimiento desde la perspectiva de un mercado abarcado y de la capacidad real que tiene cada empresa de explotar ese nicho.

- **Alba Marina Celemín Conde:**

Alba es Administradora de empresas, es propietaria y gerente comercial de INDICO SAS, empresa que ofrece soluciones tecnológicas en impresión. Alba también es docente en la institución educativa INPAHU, perfil que la vuelve fundamental en la validación de la guía, ya que cuenta con la experiencia académica y la experiencia empresarial para brindar una calificación valiosa a la guía práctica de emprendimiento.

Teniendo en cuenta los perfiles de cada experto y la validación que hizo cada uno en la matriz, se analizan los resultados de acuerdo con la calificación dada.

8.3.1. Análisis validación con expertos.

La matriz viene construida de acuerdo con 3 categorías centrales: claridad, pertinencia y aplicabilidad. Cada categoría trae variables para calificar bajo una escala, donde el experto debe escoger de acuerdo con su punto de vista.

A continuación, se muestran las categorías con sus variables y las escalas de calificación:

- **CLARIDAD.**

1. La forma en que se propone organizar la idea de negocio es de fácil comprensión para cualquier tipo de emprendedor.
2. Lo propuesto en el capítulo de mercadeo lleva a entender los conceptos de forma clara.
3. Se comprende lo propuesto en los puntos clave de la planeación financiera, en la forma en que se sugiere construirla, en su implementación y monitoreo.
4. La forma en que se comunica la gestión administrativa y la estructura del funcionamiento del emprendimiento es clara.
5. Es de fácil visualización los recuadros de tutoriales y artículos propuestos al emprendedor.

- **PERTINENCIA.**

1. Los temas propuestos aportan de forma positiva al desarrollo y formación del emprendedor. Los conceptos de marketing propuestos van alineados con lo que necesita el emprendedor en el desarrollo de su idea de negocio.

2. Es pertinente lo plasmado en el capítulo financiero teniendo en cuenta lo que el emprendedor necesita saber de esta área.

3. La gestión administrativa propuesta en la guía es pertinente para que el emprendedor se oriente en el manejo de la estructura de su empresa.

4. Lo propuesto en la guía lleva al emprendedor a profundizar más sobre estos temas y buscar asesoría.

5. La guía propuesta va alineada con lo que un emprendedor requiere conocer de manera inicial para empezar a construir su empresa.

- **APLICABILIDAD.**

1. La guía propuesta brinda información suficiente para orientar al emprendedor en la construcción de su idea de negocio..

2. La guía es de fácil lectura y entendimiento para cualquier tipo de emprendedor.

3. La guía propuesta proporciona al emprendedor información confiable para la materialización de una idea de negocio.

4. La propuesta genera valor agregado al emprendedor, logrando que se oriente y entienda lo que debe hacer para alcanzar el punto de equilibrio y superar los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa.

- **Escala de calificación:**

1. Esta totalmente en desacuerdo.

2. Está en desacuerdo.

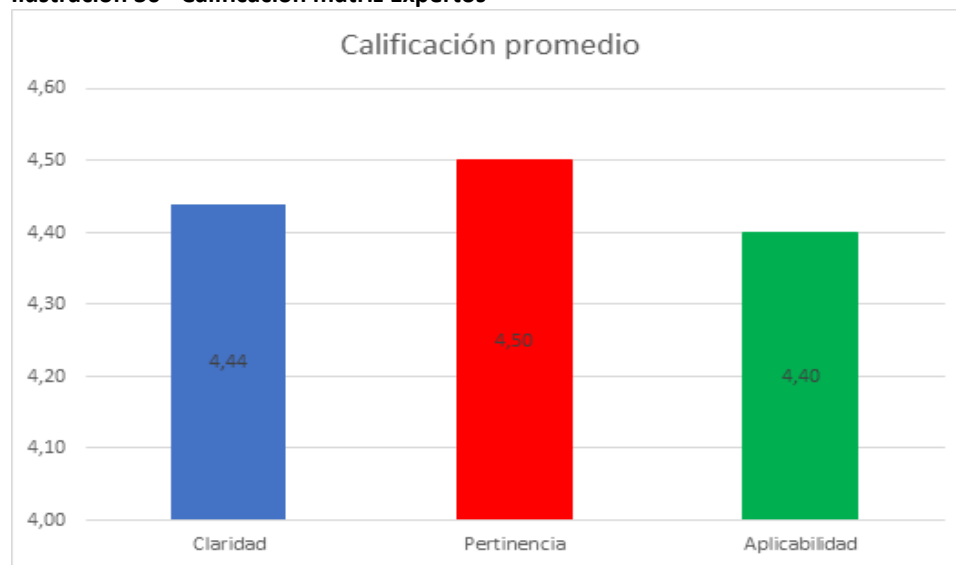
3. Esta de acuerdo, pero considera que se requiere ajustes.

4. Está de acuerdo.

5. Esta totalmente de acuerdo.

Teniendo claras las categorías, las variables de evaluación y la escala de calificación, se analizan los resultados de la validación por categorías (para poder validar la información más a detalle referirse al análisis de Matriz anexo 3 de esta guía).

Ilustración 30 - Calificación matriz Expertos



Fuente: Elaboración propia de los autores

CLARIDAD.

La calificación dada por los expertos respecto a este punto fue de 4.44 sobre 5, lo que significa que están de acuerdo con la claridad de nuestra propuesta conforme a los criterios de evaluación establecidos en nuestro instrumento; haciendo énfasis principalmente en mejorar el contenido de los capítulos relacionados con el desarrollo de la idea de negocio y la gestión administrativa.

Así mismo, nos proponen desarrollar la guía de manera más didáctica y dinámica con el fin de lograr un mayor alcance a todo tipo de público, sugiriendo como alternativa aprovechar los recursos audiovisuales como videos cortos, podcasts o animaciones tipo “Story Telling”.

Dado lo anterior, podemos evidenciar que el material expuesto en la “Guía práctica de emprendimiento” propuesta, es claro y brinda herramientas relevantes y suficientes, además de links de apoyo y recursos bibliográficos para que el emprendedor afronte este reto suficientemente informado y logre romper el estigma de superar los primeros cinco años de funcionamiento.

PERTINENCIA

Esta fue la categoría con mejor calificación, ya que en el promedio general obtuvo un puntaje de 4,50 sobre 5. Mirando al detalle esta categoría, los evaluadores dieron una opinión muy favorable sobre la pertinencia de los temas tratados en la guía, resaltando que aportan de manera positiva al desarrollo y formación del emprendedor y están alineados a lo que ellos necesitan al momento de comenzar a construir su empresa.

Otro punto que resaltan los evaluadores en esta categoría es la orientación que se le da al emprendedor a profundizar los temas propuestos a través de los artículos, tutoriales y blog insertados en el documento, enalteciendo el valor agregado de la guía, que realmente cumple con la función de ser una hoja de ruta para el emprendedor.

APLICABILIDAD

De acuerdo con el punto de vista de los expertos, la guía es aplicable a nuestros emprendedores en Bogotá en 4,4 sobre 5 puntos y teniendo en cuenta las variables evaluadas esta proporciona al emprendedor información confiable, suficiente y genera valor agregado para alcanzar el punto de equilibrio y superar los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa, así mismo, cumple con los temas fundamentales para iniciar el emprendimiento y material de apoyo que complementa los conceptos.

Por otra parte, según observaciones de un experto, la aplicabilidad se ve limitada en población con educación básica primaria y/o secundaria dado el lenguaje técnico que es de fácil interpretación para personas con educación superior.

Para concluir con este objetivo después de tener en cuenta los resultados analizados con anterioridad, se puede observar que la guía creada realmente puede llegar a ser de utilidad para los emprendedores que tengan acceso a ella.

Conclusiones

Para concluir en nuestra investigación se pudieron desarrollar diferentes aspectos que permitieron entender cómo funcionan algunos emprendimientos en Bogotá, y cómo pueden superar la barrera de los 5 años, teniendo en cuenta factores como la educación, la planificación financiera, el estudio de mercado y la gestión del negocio; dando así respuesta a la pregunta inicial con la guía desarrollada en donde se puede observar la necesidad que tienen los emprendedores de enfocarse, no solo en el desarrollo de la idea en si, sino de generar un plan de desarrollo y acción que permita al emprendedor evaluar los diferentes aspectos que afectan de forma negativa el éxito de su idea.

Igualmente se evidenció que para poder mitigar las tasas de fracaso de los emprendedores es importante que tengan una ruta o “guía de navegación”, como para emprendimientos nuevos como para los que estan en marcha, porque esto puede permitir que los emprendedores eviten tomar malas decisiones o decisiones apresuradas que lleven al fracaso.

Finalmente al desarrollar la guía se pudo encontrar que son muchos los recursos que hoy en día los emprendedores tienen acceso tanto para poder financiarse como para poder educarse sin necesidad de gastar mucho dinero, ya que son recursos que se encuentran muchas veces en internet y sirven de apoyo para que el emprendedor pueda ya sea hacer un analisis de marketing de su sector o un presupuesto funcional de su proyecto en marcha.

Referencias

- Aicad Business School. (30 de Dic de 2015). *Importancia de un plan de negocios para el éxito empresarial*. Obtenido de aicad: <https://www.aicad.es/plan-negocios-importancia>
- Amofah, K., & Saladrígues, R. (2022). *Impact of attitude towards entrepreneurship education and role models on entrepreneurial intention*. Obtenido de J Innov Entrep 11, 36: <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00197-5>
- Asobancaria. (s.f.). *Modelo Canvas: Una herramienta para emprendedores*. Obtenido de sabermassermas: <https://www.sabermassermas.com/modelo-canvas-una-herramienta-para-emprendedores/>
- Bogotá, C. D. C. (2022). *Gran Encuesta sobre el Empresariado de Bogotá y los 59 municipios de Cundinamarca 2021*.
- Boveda Q., J., Oviedo, A., & Yakusik S. Ana Luba. (2015). *Manual de Emprendedorismo Productiva*.
- Cajigas, M., Haro, M., & Ramirez, E. (2017). El estado colombiano y el emprendimiento empresarial: éxito o fracaso de su programa clave. *Criterio libre*, 15(26), 105-130.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (28 de Feb de 2019). *Guía práctica para realizar emprendimientos en el mundo digital y mejorar las posibilidades de éxito*. Obtenido de bibliotecadigital.ccb: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/23120>
- Campo-Ternera, L., Amar-Sepúlveda, P., & Olivero-Vega, E. (2022). *Interaction of potential and effective entrepreneurial capabilities in adolescents: modeling youth entrepreneurship structure using structural equation modeling*. Obtenido de J Innov Entrep 11, 13: <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00201-y>
- Carreño Paredes, M., Albornoz Arias, N., Mazuera Arias, R., Cuberos Quintero, M., & Vivas García, M. (2018). *Formación para el emprendimiento en el gobierno electrónico en Países de la Alianza del Pacífico*.
- Castedo Sánchez, F., Rodríguez Rivero, R., Patiño Arenas, V., & Robles Muñoz, O. (2020). *Herramientas para impulsar desde la eficacia el emprendimiento universitario en Colombia*.
- CCB. (16 de Abr de 2021). *Cinco de cada diez emprendedores vinculados a los programas CCB se mantienen en el mercado luego de sus primeros cinco años*. Obtenido de CCB: <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2021/Abril/Cinco-de-cada-diez-emprendedores-vinculados-a-los-programas-CCB-se-mantienen-en-el-mercado-luego-de-sus-primeros-cinco-anos>
- De Bogotá, C. D. C. (2019). Causas de liquidación de empresas.
- Encolombia. (s.f.). *GUÍA DE EMPRENDIMIENTO*. Obtenido de Encolombia: <https://encolombia.com/economia/economicolombiana/emprendimiento/>
- Eras, C., Badillo, P., & Urrutia, D. (2020). El fracaso de la actividad emprendedora en el contexto latinoamericano. *UNIANDÉS Episteme*, 7(2), 162-176.
- Fernández, J. (2018). *La importancia del emprendimiento en la educación*. Obtenido de Escuela de experiencias: <https://escueladeexperiencias.-com/la-importancia-del-emprendimiento-en-laeducacion>
- Foresto, E. (2020). *Aprendizajes Formales, No formales E informales: Una revista teórica Holística*.
- Fuentelsaz, L., & González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47), 64-81.
- Galan Asociados Consultores S.L. (2017). *Guía de Emprendimiento*. Elche.
- García, A. (2019). *Eido: la aventura de emprender*.

- iNNpuls Colombia. (2019). *Emprender es crecer: consejos jurídicos al alcance de todos*. Obtenido de Biblioteca Digital de Bogotá: <https://www.bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/3268502/>
- ipsos. (12 de Ene de 2021). *El espíritu empresarial vivo y coleando en la época de la pandemia*. Obtenido de ipsos: <https://www.ipsos.com/es-co/entrepreneurialism-time-pandemic#:~:text=El%20%C3%ADndice%20de%20esp%C3%ADritu%20empresarial,gusto%20por%20tomar%20riesgos%20calculados.>
- Jaume Valls, E. J., Claudio Cruz, M., & Albert Torruella, E. (2012). *Causas de fracaso de los emprendedores*. Obtenido de Redemprendia: http://emprenderioja.es/files/recurso/causas_de_fracaso_de_los_emprendedores.pdf
- Lopez Lambraño, M., Gomez Araujo, E., Muñoz Robles, J., Barraza Arcila, M., Galvis Maldonado, M., Varela Villegaz, R., & Martinez Rueda, G. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor: GEM Colombia: actividad emprendedora en Colombia en tiempos del coronavirus 2020-2021*.
- Martinez Alvila, J., & Castro Molano, G. (30 de Jul de 2020). *¿Cómo hacer crecer mi negocio?. Una guía para emprendedores*. Obtenido de repository.usta: <http://hdl.handle.net/11634/29749>
- Minniti, M. (2012). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. *Economía industrial*, 383, 23-30.
- Para Empresarios. (2017). *Cifras de Emprendimiento en las empresas Colombianas*. Obtenido de Revista Empresarial & Laboral: <https://revistaempresarial.com/empresas/pymes-empresas/emprendimiento-pymes/cifras-emprendimiento-empresas-colombianas/>
- Patiño, J., Ruiza, A., & Pitre-Redondo, R. (2018). El emprendimiento en Colombia, una respuesta a los retos de competitividad y desarrollo sostenible. *Espacios*, 39(14).
- Peña, D. (2002). *ANÁLISIS DE DATOS MULTIVARIANTES*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Daniel-Pena/publication/40944325_Analisis_de_Datos_Multivariantes/links/549154880cf214269f27ffae/Analisis-de-Datos-Multivariantes.pdf
- PORTAFOLIO. (03 de Mar de 2021). *El 2021, un año prometedor para los emprendedores del país*. Obtenido de PORTAFOLIO: <https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/el-2021-un-ano-prometedor-para-los-emprendedores-del-pais-549691>
- Reina Valles, V., Carrera Cuesta, P., & Moreira Reina, L. (2021). *Análisis de emprendimientos creados en tiempo de pandemia Covid-19 en el cantón Ibarra*. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(S1), 345-353.
- Rodríguez Illera, J. (2018). *Educación informal, vida cotidiana y aprendizaje tácito*. *Educación informal, vida cotidiana y aprendizaje tácito*, 259-272.
- Silvia, F. (25 de Oct de 2021). *La primera guía que ayuda a los emprendedores a atraer inversión a sus empresas*. Obtenido de elespectador: <https://www.elespectador.com/economia/emprendimiento-y-liderazgo/la-primera-guia-que-ayuda-a-los-emprendedores-a-atraer-inversion-a-sus-empresas/>
- Souto-Seijo, A., Estévez, I., Iglesias Fustes, V., & González-Sanmamed, M. (2020). *Entre lo formal y lo no formal: un análisis desde la formación permanente del profesorado*. *Educar*, 56(1), 91-107.
- Valls, J., Cruz, C., Torruella, A., Juanes, E., Canessa, M., & Hormiga, E. (2012). *Causa del fracaso de los emprendedores*. Redemprendia. *Gesbiblo, S. L. España*.
- Velez, C., Bustamante, M., Loor, B., & Afcha, S. (2020). *La educación para el emprendimiento como predictor de una intención emprendedora de estudiantes universitarios*. *Formación Universitaria*, 13(2), 63-72.
- Moreno, R. A. (2019). *¿Por qué fracasan los emprendedores de Bogotá D.C*