UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Influencia de las redes sociales informales en los proyectos empresariales de la Unidad de Emprendimiento e Innovación (UEI) de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.

Iván Darío Poveda Gaviria

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Bogotá, Colombia

2020

Influencia de las redes sociales informales en los proyectos empresariales de la Unidad de Emprendimiento e Innovación (UEI) de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.

Iván Darío Poveda Gaviria

Trabajo de investigación presentado como requisito parcial para optar al título de:

Magister en Administración de Empresas

Director:

Camilo Andrés Santana Trujillo

Codirector:

Luis Alejandro Rodríguez Ramírez

Línea de Investigación:

Emprendimiento

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Bogotá, Colombia

2020

A mis padres por su amor e incondicional apoyo, a mis hermanos por sus consejos y su amistad, a mis sobrinas por traer alegría a mi vida y en general a toda mi familia y amigos por ser la fuerza que me motiva a alcanzar nuevas metas.

Agradecimientos.

En primer lugar, agradezco al profesor Camilo Andrés Santana Trujillo por sus aportes académicos a este trabajo de grado, por ofrecerme su amistad y por demostrarme que los límites están en la mente.

De igual manera, mi más sincera gratitud con el profesor Luis Alejandro Rodríguez Ramírez por abrirme las puertas de la UEI y por su constante apoyo.

Por último, mi agradecimiento al profesor Jorge Hernando Molano Velandia (Q.E.P.D), quien lastimosamente no pudo ver este trabajo concluido, por ser la primera persona que me brindó su confianza para la realización de este proyecto y por permitirme participar de su grupo de investigación.

Resumen

El presente trabajo mediante el estudio de casos de emprendedores adscritos a la Unidad de Emprendimiento e Innovación de la Universidad Nacional de Colombia (UEI), sede Bogotá, describe cualitativamente para los casos analizados, la influencia de las redes sociales informales en factores de emprendimiento tales como apoyo moral, generación de la idea de negocio, consejo, financiación, consecución de clientes, proveedores, recursos humanos y físicos.

Se analizan particularmente la fortaleza, el tipo de vínculo, la diversidad y los aspectos negativos de tales redes y su asociación con los factores mencionados.

Así mismo, se proponen estrategias para el máximo aprovechamiento de las redes sociales informales en los procesos de emprendimiento de la UEI y se hacen recomendaciones para estudios posteriores.

Palabras clave: Emprendimiento, Redes Sociales Informales, Unidad de Emprendimiento e Innovación, UEI.

Abstract

This research through the study of cases of entrepreneurs attached to the *Unidad de Emprendimiento e Innovación de la Universidad Nacional de Colombia (UEI)*, Bogotá campus, describes qualitatively, for the selected cases, the influence of informal social networks on entrepreneurship factors such as moral support, business idea, advice, financing, clients, suppliers, human and physical resources.

The strength and the different type of ties as well as the diversity and some negative aspects of such networks and their association with the factors previously mentioned are particularly analyzed

Likewise, strategies for the maximum use of informal social networks in the entrepreneurship processes of the UEI are proposed and recommendations for subsequent investigations are made

Key words: Entrepreneurship, informal social networks, Unidad de Emprendimiento e Innovación, UEI.

Contenido

Pág.

Resumen ..... **IX**

Lista de figuras ..... **XIII**

Lista de tablas ..... **XIV**

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN 3
OBJETIVO GENERAL 3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS 3

1. Marco Teórico **5**
1.1 Antecedentes 5
1.2 El emprendedor como un ser social 6
1.3 Las redes sociales como capital social 7
1.4 Aspectos negativos del capital social 10
1.5 Tipología de redes sociales – las redes informales 11
1.6 La importancia de la diversidad en las redes sociales informales 12
1.7 La importancia de la fortaleza de los lazos en las redes sociales informales 13
1.8 Factores de emprendimiento a ser analizados 15
1.9 Ecosistema emprendedor en Bogotá 18

2. Enfoque metodológico **21**
2.1 Selección de casos 23

3. Resultados **25**
3.1 Carmen Rodríguez 26
3.2 Juan Gómez 30
3.3 Esteban López 33
3.4 Daniel Martínez 38

4. Discusión **43**

5. Conclusiones **47**
5.1 Conclusiones generales 47
5.2 Alcance 48

6. Recomendaciones **49**
6.1 Recomendaciones para la UEI 49
6.2 Recomendaciones para futuras investigaciones 50

A. Anexo: Redes conceptuales 51

B. Anexo: Protocolo de entrevista 55

C. Anexo: Transcripción de entrevistas 61

Bibliografía 109

Lista de figuras

Pág.

Figura 3-1: Códigos Atlas Ti 25

Lista de tablas

Pág.

Tabla 3-1. Carmen Rodríguez: Co-Ocurrencias Aspectos negativos vs Tipo de Red 27
Tabla 3-2: Carmen Rodríguez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red 29
Tabla 3-3: Juan Gómez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red. 31
Tabla 3-4: Juan Gómez. Co-Ocurrencias Aspectos negativos vs Tipo de Red 33
Tabla 3-5: Esteban López. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red 35
Tabla 3-6: Esteban López. Co-Ocurrencias Aspectos negativos vs Tipo de Red..... 38
Tabla 3-7: Daniel Martínez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red 40
Tabla 3-8: Daniel Martínez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red 41

Introducción

El Índice Global de Emprendimiento 2018 (GEI) realizado por el GEDI (*Global Entrepreneurship and Development Institute*) provee una mirada detallada a la salud de los ecosistemas de emprendimiento de 137 naciones. La metodología se basa en la medición de 14 pilares enmarcados en las actitudes, las habilidades y las aspiraciones del emprendedor y provee una herramienta de gran utilidad para el entendimiento de las fortalezas y debilidades de cada uno de los países analizados con el objetivo de que se implementen medidas que impulsen el emprendimiento productivo (Ács, Szerb, & Lloyd, 2017). En el primer puesto del GEI 2018 aparece Estados Unidos, seguido por Suiza y Canadá. Colombia se ubica la posición 47 entre los 137 países que hicieron parte del ranking y en el contexto latinoamericano el país se ubica en la tercera posición por debajo de Chile (posición 19 a nivel global) y Puerto Rico (41), pero por encima de países como Uruguay (51), Costa Rica (56), Perú (67), Argentina (85), Ecuador (96) y Brasil (98) (Rodríguez Romero & Jiménez Moriones, 2005).

Entre los 14 pilares evaluados sobresalen con el mejor desempeño la innovación de productos, el potencial de crecimiento, la percepción de oportunidad y las habilidades del emprendedor; en contraste, la innovación de procesos, la competencia, la cultura emprendedora y especialmente el *networking* destacan entre los pilares con el menor desempeño. El GEI define el *networking* como la combinación del conocimiento personal del emprendedor con la habilidad de usar sus relaciones con propósitos de negocios. De acuerdo al estudio, los emprendedores que tienen mejores redes son más exitosos, pueden identificar más fácilmente oportunidades viables y pueden acceder a más y mejores recursos, el potencial de *networking* de un emprendedor se mide a través de dos variables, el conocimiento de emprendedores y la conectividad: el conocimiento de emprendedores se mide como el porcentaje de la población que personalmente conoce un emprendedor que comenzó un negocio dentro de un lapso de dos años a partir de la fecha

del estudio. Por su parte la variable de conectividad se mide por medio de dos componentes: uno que mide la urbanización del país y la otra que mide la calidad de la infraestructura de transporte. (Ács et al., 2017).

Diversos autores han señalado la relevancia de las redes sociales (*networking*) en el proceso emprendedor, lo que ha dado paso a un amplio campo de estudio toda vez que el emprendimiento ha sido resaltado como un fenómeno social y como tal, está inmerso en estructuras y redes sociales (Kantis, Federico, & Ibarra, 2015).

Los emprendedores no realizan sus actividades de manera aislada, se encuentran embebidos en redes que les proveen acceso a múltiples recursos. Un emprendedor que participa de una red más desarrollada (en términos de número y calidad de vínculos creados) tendrá mayor posibilidad de acceder a recursos escasos, incrementando la probabilidad de éxito del emprendimiento (Herrera, 2009, p.20).

Las empresas pueden ser vistas como un conjunto de actores interdependientes conectados que transmiten conocimientos y recursos (Simzek & Heavey, 2011), tales interconexiones serán entendidas a lo largo del presente trabajo como “redes sociales”, es importante resaltar que este concepto no se circunscribe exclusivamente al concepto de red social o red social virtual, el cual puede ser definido como una estructura social de relaciones entre usuarios a través de internet que permiten a los usuarios compartir contenido, interactuar y crear comunidades sobre intereses similares (Tenzer, 2009).

Las redes posibilitan el desarrollo de un capital social (Adler & Kwon, 2002) debido a que hacen posible la interacción repetida mediante encuentros de carácter formal o informal. Esta reiteración del contacto permite consolidar y estrechar lazos de confianza que permiten a un emprendedor obtener numerosos beneficios, al exponerse a diferentes ideas, descubrir nuevas oportunidades, recibir consejo, identificar, localizar y recolectar recursos y acceder a información valiosa (Herrera, 2009), ampliar su campo de acción, ahorrar tiempo y movilizar recursos. Esta movilización de implica recurrir a otros para la consecución de capital, de mano de obra y de los esfuerzos necesarios para consolidar una empresa con incierto futuro, por tal motivo el emprendimiento es inherentemente una actividad de relacionamiento a través de redes sociales (Dubini & Aldrich, 2000). Vale la pena resaltar que también existe la posibilidad de que el capital social como resultado de su intrínseca dinámica de constitución derive en resultados negativos tales como la exclusión de personas que no forman parte de la red, las presiones grupales excesivas, la

restricción de las libertades individuales y la nivelación de normas por lo bajo (Pillai & Hodgkinson, 2015).

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la influencia de las redes sociales informales en los proyectos empresariales de la Unidad de Emprendimiento (UEI) de la Universidad Nacional, sede Bogotá?

OBJETIVO GENERAL

Describir la influencia de las redes sociales informales en el proceso de emprendimiento mediante el estudio de casos en la Unidad Emprendimiento e Innovación (UEI) de la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Recopilar información a partir de la literatura existente sobre redes sociales informales y comprender su relación con procesos emprendedores desarrollados por la UEI
2. Identificar la relación de la fortaleza, el tipo de vínculos y la diversidad de las redes sociales en los factores de emprendimiento a ser analizados
3. Proponer estrategias que permitan el máximo aprovechamiento de las redes sociales informales en los procesos emprendedores desarrollados en la UEI

1. Marco Teórico

1.1 Antecedentes

La historia del desarrollo teórico de las redes sociales se remonta a la primera mitad del siglo XIX con el pensamiento de August Comte quien realizó la primera aproximación explícita hacia una perspectiva estructural de la vida social. A pesar de que Comte no es normalmente mencionado en las reseñas históricas del análisis de redes sociales, es innegable su influencia en el desarrollo del pensamiento de autores de finales del siglo XIX como Ferdinand Tönnies (1855/1936) y Emile Durkheim (1893/1964) (Freeman, 2004). Tönnies argumentó que los grupos sociales pueden existir bien como lazos sociales personales y directos que vinculan a los individuos con aquellos con quienes comparte valores y creencias (*gemeinschaft*), o bien como vínculos sociales formales, impersonales e instrumentales (*gesellschaft*). Durkheim por su parte hizo distinción entre una sociedad tradicional con "solidaridad mecánica" que prevalece si se minimizan las diferencias individuales; y una sociedad moderna con "solidaridad orgánica" que desarrolla cooperación entre individuos diferenciados con roles independientes.

Durante el siglo XX fue George Simmel el primer exponente del concepto de red social, para Simmel la sociedad existe en la medida en que un número de individuos interactúan entre sí. Posterior a esto, hacia 1930, Jacob Moreno hizo los primeros aportes al registro sistemático y el análisis de la interacción social de grupos pequeños por lo que es considerado el padre de la sociometría, entre 1950 y 1960 se destacan los estudios de urbanización de la Universidad de Manchester liderados por Elizabeth Bott, investigando redes comunitarias en el sur de África, India y el Reino Unido. Entre 1960 y 1970 un número creciente de académicos, (principalmente de la Universidad de Harvard y Stanford) profundizaron en el desarrollo de las redes sociales como campo teórico, entre los nombres más sobresalientes se destacan Mark Granovetter con su trabajo “La fortaleza de los lazos débiles”, en él explica la importancia que tienen los lazos débiles como puentes de unión

con otras redes constituyendo potentes mecanismos integradores que maximizan la cobertura de las relaciones y promueven el flujo de información. En la consecución de recursos, los lazos débiles son siempre más importantes que los lazos fuertes, ya que éstos son en la mayoría de los casos redundantes y con solapamientos que no aportan información nueva. Por el contrario, los lazos débiles ocupan, por definición, un mundo diferente al nuestro y por eso es más fácil que puedan saber cosas que nosotros no conocemos. Además, la ausencia de lazos débiles en las redes sociales supondría sociedades fuertemente estratificadas formadas por clases sociales o clanes endógenos impermeables a influencias externas. Esta característica de vivir en un mundo inabarcable pero muy próximo al mismo tiempo, no sólo es propia de las redes sociales, sino que es un fenómeno ampliamente difundido (Molina, 2004).

Posterior a esto se destacan diversos autores entre los que vale la pena mencionar el aporte de diferentes teóricos de las universidades de California, Chicago, Michigan y Toronto entre los que sobresalen Nan Lin y Everett Rogers. En relación con el emprendimiento se destacan especialmente los trabajos de Howard Aldrich y Ronald Burt, el primero de ellos con su perspectiva evolucionaria del emprendimiento en el que las redes sociales juegan un papel fundamental y el segundo con énfasis en análisis de redes, específicamente en hoyos estructurales, es decir en contactos no redundantes que generan beneficios a los miembros de la red.

1.2 El emprendedor como un ser social

La caracterización del emprendedor como un ser social se debe en gran medida a los aportes de Schumpeter quien planteó que, para poder introducir sus innovaciones, el emprendedor tiene que romper las inercias del entorno y vencer su oposición, pues, normalmente, el entorno es hostil a comportamientos novedosos: toda desviación del comportamiento de un miembro de la comunidad será desaprobado por los restantes miembros. También tendrá que gastar energías físicas y psíquicas en abandonar la senda de la familia, pero para Schumpeter en esta oposición, el emprendedor encuentra deleite. El emprendedor es un “creativo inconformista”, y a su vez es el elemento dinámico del capitalismo. La principal motivación del emprendedor no es tanto el beneficio como el placer de crear y la posibilidad de mejorar su posición social. El entorno social es, por tanto, fundamental para el emprendedor: por un lado, supone un freno al tener que romper las

inercias establecidas, pero por otro es una motivación, pues la posibilidad de la mejora social es lo que impulsa su actividad (el beneficio económico no es sino la expresión del éxito). La motivación y el deseo de emprender son elementos esenciales, junto con la interacción social. La teoría schumpeteriana tiene, por tanto, un componente sociológico considerable (Carrasco & Castaño, 2008).

La escuela Austriaca por su parte defiende el equilibrio que genera el emprendedor en el mercado al lograr mejorar y hacer más eficiente la red comercial, anular las turbulencias y crear nuevas riquezas, caracterizándose por su estado de alerta a las oportunidades (Herrera & Montoya, 2013). Cabe destacar que los economistas y otros profesionales pertenecientes a las ciencias sociales, que en las últimas décadas se han ocupado del estudio de la creación de empresas de una u otra manera han aprendido de Schumpeter. Esto es precisamente lo que ha ocurrido con los economistas pertenecientes a la Escuela Austríaca (Hayek, Mises y Kirzner, entre otros) a quienes las críticas realizadas a la teoría de la "destrucción creativa" les ha servido de apoyo para formular sus propias teorías (Valencia & Patlán, 2005). Para Kirzner (uno de los autores más representativos de esta escuela) el tipo de conocimiento necesario para el emprendimiento es el hecho de saber dónde buscar la información, más que el hecho de disponer de informaciones substanciales sobre el mercado. En ese sentido el reconocimiento de oportunidades de mercado constituye la razón de ser del "emprendedor puro", al lado del individuo aparece otra dimensión, la de su inscripción social en las redes que le permitirán obtener información y/o recursos, discutir, probar o corregir y enmendar su proyecto, de forma tal que esta dinámica de intercambios conduzca al emprendedor y sus redes a la validación de la oportunidad de emprendimiento (Burt, 1992).

Bajo la concepción del emprendedor como organizador y coordinador de recursos, la pertenencia a redes sociales está directamente conectada con la idea de emprendedor. La organización y coordinación de recursos requieren de actividad social e interacciones sociales. La creación de nuevos negocios significa que las relaciones sociales tienen que ser activadas y nuevas tienen que ser creadas (De Klerk, 2008, p.29).

1.3 Las redes sociales como capital social

El emprendedor requiere de manera generalizada de tres tipos de capital: En primer lugar, capital financiero necesario para comprar materias primas y medios de producción: dinero

en efectivo, en cuentas bancarias, inversiones o activos fijos. En segundo lugar, el emprendedor cuenta con un capital humano: habilidades naturales, que combinadas con habilidades adquiridas en la educación formal y con la experiencia laboral le permiten destacarse en determinadas tareas, este tipo de capital es usado para convertir las materias primas y los medios de producción en un producto competitivo. El tercer tipo de capital corresponde a las relaciones que el emprendedor posee con otros agentes y son capital social (Burt, 2000). El capital social consiste en un conjunto de recursos insertos en las redes sociales en los que se puede invertir cuando los actores desean aumentar la probabilidad de éxito en sus acciones (Lin, 2005). En tales recursos se invierte para obtener beneficios; pero a diferencia del capital humano que representa una inversión en conocimientos y habilidades, el capital social implica una inversión en redes sociales. Al respecto conviene aclarar dos cuestiones importantes: el capital social en sí mismo no son redes sociales, pero sin redes sociales no hay capital social y, en segundo lugar, el capital social no siempre produce beneficios, sino que también puede crear perjuicios. (García, 2011).

Las redes sociales como incremento del capital social es un tema que ha sido tratado por numerosos autores, durante muchos años, en al ámbito de las ciencias sociales, principalmente en el área de la sociología (Bravo & Quijano, 2014), en los últimos años su aplicación ha proliferado en otras áreas, como las relaciones económicas (Granovetter, 1973) y la creación y gestión estratégica de las empresas (Adler & Kwon, 2002). Introducir la noción de capital social hace posible entender por qué dos personas con cantidades equivalentes de capital económico o cultural, obtenían diferentes beneficios. Dichas diferencias provenían de lo que el sentido común nombra con frecuencia como tener “influencias” o relaciones, lo cual no es otra cosa que la capacidad de los individuos para movilizar en su favor el capital de un grupo más o menos institucionalizado y rico en capital (Ramirez, 2005). El capital social no es meramente una red amplia de conocidos o vecinos, a los que las reglas de cortesía obliguen a cierto trato recíproco. Para que esta red tenga efectos de capital social debe ser capaz de movilizar recursos (Delgado, Delgado, & Hurtado, 2013). En un sentido más amplio, dichos recursos pueden emerger de las relaciones que el individuo establece en grupos a los que pertenece voluntariamente, por azar, por necesidad o por un proceso de adscripción social (una familia, una empresa, una comunidad étnica, un distrito, una ciudad, una nación, etcétera) (Worms, 2003).

Cabe destacar especialmente la importancia del papel que juega el capital social para los emprendedores nacientes exponiéndolos a ideas nuevas y diferentes, formas de ver el mundo y en general a un marco de referencia más amplio soportando y nutriendo el nuevo emprendimiento potencial (Aldrich & Ruef, 2006). Esto explica por qué los emprendedores frecuentemente toman decisiones como resultado de asociaciones basadas en la amistad o el consejo (De Klerk, 2008). En ese sentido el capital social basado en redes sociales juega un papel fundamental en muchas facetas de la creación de organizaciones, las redes personales del emprendedor naciente (el conjunto de personas con quienes está directamente relacionado) inciden en el acceso a apoyo social, emocional y material. Todos los emprendedores nacientes recurren a sus redes sociales existentes y crean nuevas en el proceso de obtener conocimiento y recursos para sus organizaciones, de esta forma la confianza en sus redes preexistentes se convierte en el primer medio de acceso al mar de recursos requeridos durante y después de la creación (Aldrich & Ruef, 2006).

Desde la perspectiva del emprendimiento, el capital social provee por un lado múltiples beneficios, redes que facilitan el descubrimiento de oportunidades, así como la identificación, consecución, información crítica y alocación de recursos escasos (Davidsson & Honig, 2003). La inversión en dicho capital social genera rendimientos económicos que mejoran las relaciones sociales, facilitan el acceso a información, estimulan la cooperación y generan confianza mutua.

En entornos con niveles elevados de capital social, donde proliferan las redes sociales que facilitan las relaciones entre los individuos, la probabilidad de interacciones repetidas entre agentes aumenta. Este ambiente constituye un ambiente fértil para consolidar valores compartidos, fortalecer normas sociales de confianza, reciprocidad y cooperación. La información disponible es de mayor calidad y se difunde con rapidez, lo que incrementa el coste de oportunidad de los comportamientos oportunistas (Gonzales & Solís, 2011, p.190).

De la misma forma que un incremento de stock de capital físico reduce el coste medio de producción, un aumento del capital social al mejorar las relaciones entre los individuos, reduce el coste medio de las transacciones económicas (Zak & Knack, 2001). Los entornos que cuentan con un stock elevado de capital social se caracterizan por haber desarrollado numerosas y densas redes de intercambio social. Los individuos que residen en estos entornos tienen mayores oportunidades para captar información y definir nuevos negocios

a través de los contactos que mantengan con otros miembros de la red, que puedan facilitar conocimientos y recursos complementarios (Simzek & Heavey, 2011).

1.4 Aspectos negativos del capital social

Como se mencionó anteriormente, la literatura de investigación en capital social hace fuerte énfasis en sus consecuencias positivas. De hecho, existe un sesgo a ver exclusivamente aspectos positivos, los aspectos negativos son comúnmente asociados al *homo economicus* (Portes, 1998).

Al respecto (Lunmark, Krzeminskka, & Dean, 2017) hacen una metáfora mencionando una inherente tensión entre la visión de las redes como una herramienta (red de pesca) o como una limitante (telaraña) y afirma que los efectos limitantes están muy poco investigados, adicionalmente hacen énfasis en la naturaleza dinámica de las redes, afirmando que es importante estudiar el deterioro y la disfuncionalidad que con el paso del tiempo pueden presentar las redes y el efecto que esto tiene en los diferentes tipos de lazos generados.

Portes (1998) ha argumentado que los resultados negativos que se derivan del capital social pueden ser intrínsecos a su propia dinámica de constitución y a los efectos sociales que lleva aparejados. Estos efectos pueden ser agrupados en las cuatro categorías que se detallan a continuación:

- **Exclusión de personas que no forman parte de la red:** Los mismos lazos fuertes que proveen beneficios a los miembros de un grupo, comúnmente los legitima para obstaculizar acceso a otros. Ejemplos de ello se evidencian en el control de ciertos negocios en la costa oeste americana por parte de coreanos, por parte de cubanos en el estado de Florida o el monopolio de mercantes de la comunidad judía sobre el negocio de los diamantes en New York. Las mismas relaciones que mejoran y facilitan la eficiencia de intercambios económicos entre miembros de una comunidad implican excluir a los forasteros.
- **Presiones grupales excesivas:** Los grupos o comunidades cerrados pueden bajo ciertas circunstancias impedir el éxito de las iniciativas de negocios de sus miembros. Geertz (1963) en su estudio de emprendimiento en Bali muestra cómo emprendedores

exitosos son constantemente acosados por miembros de la comunidad en busca de oportunidades de trabajo y préstamos.

- **Restricción de las libertades individuales:** La participación en un grupo o en una comunidad crea demandas hacia la conformidad. En un pequeño pueblo, todos los vecinos se conocen mutuamente, pueden obtener productos a crédito en la tienda de la esquina y los niños pueden jugar libremente en las calles bajo la vigilancia de otros adultos. El nivel de control social en estos ambientes es fuerte y también muy restrictivo de las libertades individuales, esta es la razón por la que los jóvenes y las personas con mentalidad independiente dejan este tipo de ambientes.
- **Nivelación de normas por lo bajo**: Hay situaciones en las cuales la solidaridad de un grupo es cimentada por una experiencia común de adversidad y oposición a lo establecido por la sociedad. En estas instancias, las historias de éxito socavan la cohesión del grupo porque esto es castigado dada la presunta imposibilidad de tales ocurrencias. El resultado es nivelar las normas operantes por lo bajo para mantener a los miembros sometidos y obligar a los más ambiciosos a escapar de esto.

1.5 Tipología de redes sociales – las redes informales

Las redes sociales pueden variar de acuerdo al nivel de formalidad entre formales e informales (Granovetter, 1973). Las redes formales de emprendimiento son redes estructuradas a través de organizaciones establecidas para tal fin. Las redes de este tipo existen exclusivamente para el propósito de facilitar la conectividad y el intercambio de información entre sus miembros y son parte de una organización expresamente conformada (Malewicki, 2005). En Colombia, ejemplo de este tipo de redes son programas tales como: La Semana del Empresario y el Exportador, El Plan Padrino, Jóvenes Emprendedores y los Consejos Regionales de Apoyo a las Pymes, entre otros. Así mismo, destacan las Cámaras de Comercio presentes en todo el país, que brindan asesoría y acompañamiento a los empresarios que requieren recursos para el crecimiento de su negocio por medio de alianzas estratégicas con bancos, entidades financieras, fondos de capital privado y ángeles inversionistas (Portafolio, 2016).

Las redes sociales informales (también conocidas como interpersonales) por su parte están caracterizadas por fuertes lazos personales de afinidad que pueden ser más útiles para los emprendedores en sus etapas de inicio. El nivel de fortaleza indica los grados de

cercanía emocional, reciprocidad, confianza y compromiso existentes en los vínculos creados (Aldrich & Ruef, 2006). Las redes sociales informales (RSI) cumplen un papel fundamental sobre los proyectos emprendedores en la identificación de oportunidades, acceso a información, apoyos económicos, conocimientos, recursos humanos, acceso a oportunidades y contactos. De acuerdo con lo expuesto en teorías del emprendimiento (Lundmark, Krzemiska, & Sepherd, 2017) es importante estudiar no solo cómo los emprendedores configuran sus redes sino también cómo las redes inciden en el emprendedor, tanto para facilitar como para restringir la acción emprendedora, así como los diversos tipos de intercambios (apoyo emocional, consejo y otros tipos de recursos). Conocer la multiplicidad de los vínculos ofrece avenidas para explorar tanto los beneficios de las redes como las restricciones y obligaciones que implican. Por ejemplo, los vínculos fuertes de amistad pueden proveer confianza y apoyo emocional, pero pueden impedir transacciones de negocio (Bravo & Quijano, 2014).

Las RSI a su vez pueden ser clasificadas de acuerdo a dos dimensiones complementarias que son la fortaleza y la diversidad (Aldrich & Ruef, 2006), de acuerdo a la fortaleza las redes pueden ser clasificadas entre de lazos fuertes y de lazos débiles y de acuerdo a la diversidad, las redes sociales pueden ser clasificadas entre homogéneas y heterogéneas.

1.6 La importancia de la diversidad en las redes sociales informales

Por diversidad se pueden entender todos aquellos vínculos con personas de diferentes ámbitos sociales y características en una diversidad de dimensiones como lo son: género, edad, ocupación, industria, etnia, ubicación geográfica, etc. La diversidad depende del rango de sectores en los cuales un emprendedor se mueva (Aldrich & Ruef, 2006).

Estos vínculos pueden ser para el emprendedor naciente puente con sectores con los cuales no tenga relación directa. La diversidad también depende del número de hoyos estructurales en la red del emprendedor naciente. Los hoyos estructurales existen cuando personas con las que los emprendedores están conectados, están desconectados entre sí (Burt, 2000) en otras palabras son las desconexiones o no equivalencias entre los jugadores en el terreno competitivo que representan oportunidades de emprendimiento

para el acceso a la información, al cuándo, a las referencias y al control (Fernandez-Caceres, 2015).

Una red con vínculos homogéneos puede ser de limitado valor para el emprendedor naciente. En redes homogéneas la información conocida por las personas es rápidamente difundida a otros e interpretadas de la misma forma (Granovetter, 1973). Dos fuerzas impulsan la homogeneidad en redes, en primer lugar, la gente tiende a asociarse con otros de características similares (homofília), la segunda razón es que las personas tienden a balancear emocional y personalmente sus relaciones (Aldrich & Ruef, 2006). Así a medida que los vínculos con personas similares se acumulan, la utilidad marginal de cada vínculo sucesivo cae. Los lazos con más de una persona con características o en espacios físicos similares son redundantes y por lo tanto de cuestionable valor en la provisión de nuevos recursos (Burt, 1992).

A su vez una red diversa (heterogénea) es crucial para los emprendedores, en la medida en la que la diversidad aumenta, se incrementa a su vez el acceso a un círculo más amplio de información acerca de mercados potenciales, nuevas locaciones para el negocio, innovaciones, fuentes de capital e inversores potenciales (Aldrich & Ruef, 2006). En ese mismo sentido Greve & Salaff (2003) afirman que si bien el emprendedor puede tener por sí mismo acceso a información, capital, habilidades prácticas para el negocio y otros, puede complementar estos recursos accediendo a sus contactos, en la medida en que esos contactos sean más diversos tendrá mayor probabilidad de suplirse de una mejor manera esto coincide con Burt (2000) quien afirma que cada vez adquiere mayor relevancia el proverbio de que el éxito está menos determinado por qué sabes y más determinado por quién conoces.

1.7 La importancia de la fortaleza de los lazos en las redes sociales informales

La influencia de las redes sociales se analizará con base en dos grupos poblacionales determinados por la fortaleza de los vínculos, los lazos fuertes representados por la familia, los amigos y la pareja y lazos débiles representados por los contactos del emprendedor es decir conocidos o conocidos de conocidos, estas categorías se derivan del trabajo de Granovetter, 1973 para quien la fortaleza de los lazos dentro de una red se encuentra determinada por los vínculos, la calidad de las relaciones, la cantidad de tiempo, la

intensidad emocional, la intimidad y la reciprocidad de estas relaciones. De acuerdo a Granovetter en su trabajo *"la fortaleza de los lazos débiles",* los beneficios de los mismos radican principalmente en la provisión de recursos precisos, confiables y de bajo costo entre los que se incluyen la información, los contactos y el financiamiento, se caracterizan principalmente por ser confiables y de larga duración. Las personas confían en relaciones de vínculos fuertes por consejos, asistencia y apoyo en diversas áreas de su vida, tales como preguntar por ayuda o consejo lidiando con dilemas éticos en el trabajo, solicitando ayuda con el cuidado de los hijos sin previo aviso, etc. Estas relaciones por lo general son relaciones de dos vías, no gobernadas por cálculos de corto plazo e intereses particulares. Consecuentemente, los vínculos fuertes involucran altos grados de confianza y vinculación emocional. Por lo anterior los individuos tienden a hacer inversiones fuertes en este tipo de relaciones, requiriendo contacto frecuente con la otra persona (Granovetter, 1973).

En contraste la debilidad de estos lazos radica en la redundancia y en la poca capacidad que tienen para enlazar un nodo con capacidad para generar un hoyo estructural. Los lazos fuertes se caracterizan además por ser de doble vía, tienden a implicar fuertes inversiones requiriendo de contacto frecuente y no son gobernados por cálculos de corto plazo ni intereses egoístas (Aldrich & Ruef, 2006).

Los beneficios de lazos débiles están relacionados con su función como un elemento crítico de la estructura social haciendo posible el flujo de información hacia otros grupos sociales. Los lazos débiles proveen acceso a nueva y diferente información de aquella que el individuo recibe de parte de sus contactos directos, se caracterizan por ser superficiales, normalmente implican poca inversión emocional, son de corta duración y su frecuencia de contacto es poca (Granovetter, 1973).

> Los recursos disponibles en estas redes sociales pueden mejorar el resultado de la acción de los actores que pertenecen a tales redes de dos maneras: en primer lugar, proporcionando información muy útil sobre las necesidades del mercado y sobre diferentes oportunidades para tales actores (Garcia, 2011, p.136).

Cabe resaltar que los lazos fuertes son generalmente percibidos como menos beneficiosos que los lazos débiles principalmente a causa de la homogeneidad de atributos sociales (educación, ingresos, ocupación, edad, etc.) lo que hace que normalmente las personas

se muevan en los mismos círculos sociales. Dentro de la literatura en emprendimiento, a pesar de que hay muy poca bibliografía que lo respalde, muchos autores están empezando a enfatizar la importancia, utilidad y valor de los lazos fuertes en el proceso emprendedor, ejemplo de esta corriente teórica es el trabajo de (Jack, Drakopolou, & Anderson, 2004) denominado *"La fortaleza de los lazos fuertes"* en el que mediante una investigación cualitativa demuestra la importancia de los lazos fuertes (principalmente familia) que partiendo de la confianza proveen elementos cruciales para el negocio como lo son la promoción del emprendimiento, la identificación de oportunidades, apoyo financiero, asistencia práctica y consejo.

Para (Burt, 2000) una red social ideal está compuesta por una mezcla de lazos fuertes y lazos débiles porque la naturaleza de los mismos incide de manera relevante en la operación y la estructura de las redes. La robustez de las relaciones permitirá acceder a un mejor rango de recursos e información.

1.8 Factores de emprendimiento a ser analizados

Uno de los temas de mayor relevancia a la hora de estudiar el emprendimiento como fenómeno socioeconómico es la identificación de las principales problemáticas enfrentadas por los emprendedores a lo largo de su proceso empresarial (Matiz & Naranjo, 2017).
Con base en Aldrich & Ruef (2006) se determinaron tres factores de emprendimiento fundamentales en el proceso emprendedor para analizar la influencia de las redes sociales en el emprendimiento.

- **Apoyo Moral:** Como asevera Quintana (2001) la red de apoyo moral es un elemento fundamental pero habitualmente obviado en el estudio del surgimiento empresarial, normalmente este apoyo proviene de la familia y los amigos cercanos, Greve & Salaff (2003) demuestran en primar instancia que los emprendedores tienen mayor probabilidad de tener padres que hayan emprendido algún tipo de negocios que el promedio de la población, esto les permite apoyarse en la familia en búsqueda de consejo, experiencias y retroalimentación. Cabe resaltar, que la dependencia excesiva en los miembros de la familia puede restringir las redes del emprendedor en búsqueda de recursos complementarios.

En ese mismo sentido Jack, Dodd, & Alistair (2004) encontraron que el apoyo moral y la confianza de la familia son esenciales para los emprendedores toda vez que ante la incertidumbre propia de las etapas iniciales del emprendimiento, la familia y los amigos cercanos se convierten en un refugio que ofrece soporte emocional de manera desinteresada, Garcia (2011) por su parte afirma que la familia y los amigos constituyen un recurso importante al que recurrir en etapas de crisis y de los que además el emprendedor puede eventualmente servirse para conseguir ventajas materiales.

- **Información/Generación de la idea de negocio :** Partiendo del hecho de que un aspecto crítico para el emprendimiento es la consecución de información confiable dadas las condiciones y las oportunidades de mercado, se puede inferir que entre más grandes sean las redes personales, mayor será la estimulación del éxito empresarial (Bruderl & Preisendorfer, 1998).

  En comparación con la información recibida a través de fuentes formales, la información recibida por medio de las redes sociales informales se asume que es más útil, confiable, exclusiva y menos redundante. En particular los lazos débiles proveen información valiosa dado que la información procede de distintas partes del sistema social (Granovetter, 1973).

  Los beneficios de la información en una red permiten definir quién, cuándo y de qué manera se puede sacar provecho de esas oportunidades. Los agentes con una red óptimamente estructurada para percibir estos beneficios consiguen mayores tasas de retorno dado que saben y tienen a la mano las mejores oportunidades. Los contactos personales pueden convertir a los agentes en ser receptores tempranos de información (Burt, 1992).

- **Financiación :** Desde la concepción misma de la iniciativa, hasta la consolidación y crecimiento de esta, el acceso a recursos, entre ellos los financieros, es una necesidad constante y en evolución (Matiz & Naranjo, 2017). En Colombia el 14% de los créditos solicitados por las microempresas colombianas es rechazado principalmente por problemas tales como la incapacidad de pago de los solicitantes (20%), la no acreditación de ingresos permanentes (15%), así como problemas a la hora de presentar codeudores (28%), o por encontrase reportados en centrales de riesgo (5%), situaciones que en gran medida menoscaban las reales posibilidades de desarrollo económico del sector pyme y emprendedor en el tejido empresarial colombiano

(Arbelaez, Zuleta, & Velasco, 2003). Esto explica por qué la familia y los amigos son para los colombianos una opción importante en el momento de financiar sus proyectos empresariales, lo cual queda evidenciado en el estudio de (Matiz & Naranjo, 2017) enfocado en la financiación de nuevas empresas en Colombia, en el que se muestra que los préstamos de familia y amigos son la tercera opción de apoyo económico para los emprendedores después de la financiación bancaria y los recursos propios.

Los contactos de redes pueden abrir la posibilidad a ampliar la base de sustento financiero para una nueva firma. Créditos informales recibidos de familiares y conocidos son especialmente útiles en las fases iniciales del emprendimiento. Dadas las restricciones financieras muchas firmas nuevas recurren de manera relevante a sus relaciones sociales (Kantis, 2004).

- **Acceso a mercados (Proveedores, Clientes, Mercado Laboral):**Kantis, Federico, & Ibarra (2015) buscaron identificar las principales problemáticas percibidas por los emprendedores, encontrando que sin importar los niveles de formación, los dos principales problemas a los que están enfrentados los nuevos empresarios, están ligados a la financiación de sus iniciativas empresariales y al acceso a los mercados (obtención de clientes y proveedores).

  Encontrar suficientes clientes y proveedores evidentemente es un factor determinante en el éxito del emprendimiento. Una red diversa puede ser de gran utilidad en este sentido, porque los amigos y conocidos son por lo general los primeros clientes y pueden difundir de manera efectiva información de la nueva firma a través de sus propias redes.

  No sólo la consecución de clientes y proveedores son fundamentales en el proceso emprendedor, el acceso al mercado laboral y la consecución de capital humano son aspectos claves para el emprendedor, esto queda demostrado en el estudio realizado por (Matiz & Naranjo, 2017) en donde se muestra que el contratar trabajadores calificados constituye para los emprendedores de base universitaria, la tercera problemática más importante en la creación de empresa (entre doce) sólo por detrás de la obtención de clientes y la financiación y manejo del flujo de caja.

1.9 Ecosistema emprendedor en Bogotá

Para caracterizar el ecosistema emprendedor en Bogotá se hace necesario empezar por el papel protagónico que desde lo institucional poseen la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE). La primera de ellas tiene como misión, promover el aumento de la prosperidad de los empresarios bogotanos, apoyando las capacidades empresariales y mejorando el entorno para los negocios con incidencia en política pública, la CCB cuenta con diversos espacios y actividades para estimular la creación y el fortalecimiento de empresas, para ello creó junto con la SDDE, en el año 2006 el programa "Bogotá Emprende" especializado en promover la competitividad de las empresas y fomentar la cultura del emprendimiento. El modelo está fundamentado en el programa "Barcelona Activa", que proyecta la autogestión del emprendedor, quien a partir de desarrollar un plan de negocios va orientando la ruta de trabajo para el éxito de la iniciativa.

También vale la pena mencionar la iniciativa denominada Connect Bogotá Región que surge en el 2011 como una corporación sin ánimo de lucro que articula a la academia, el sector empresarial y al gobierno, con el fin de transformar a Bogotá y a Cundinamarca en una de las tres regiones más innovadoras de América Latina, trabajando por acelerar la innovación y convirtiendo elementos como la ciencia y la tecnología en motores de desarrollo para la región. El programa parte del modelo San Diego Connect, en California, el cual ha ayudado a la formación y desarrollo de más de 1.000 empresas, y es considerado como uno de los programas más exitosos del mundo que articula a emprendedores y empresarios con los recursos que necesitan para tener éxito en el mercado. Hace parte de la red mundial Global Connect, compuesta por más de 40 organizaciones en todo el mundo que han replicado el modelo en busca del desarrollo a partir de la innovación (Connect Bogotá, 2020).

Otro actor fundamental del ecosistema emprendedor de Bogotá está representado en las universidades, instituciones universitarias e institutos técnicos y tecnológicos quienes mediante unidades o centros de emprendimiento apoyan diversas iniciativas empresariales. El nivel de complejidad, la capacidad y oferta de servicios se encuentra ligado al enfoque pedagógico, así como a los recursos con los que cuentan. De esta manera se encuentran instituciones que se dedican exclusivamente a actividades de

formación (cátedras de emprendimiento), hasta instituciones que han desarrollado todo un ecosistema de emprendimiento interno relacionado con el ejercicio misional que llevan a cabo (Innpulsa Colombia, 2020).

También se destaca el papel de la Asociación Colombiana de Universidades (ASCUN) organización no gubernamental, sin ánimo de lucro que cuenta con 86 instituciones afiliadas, ubicadas en todo el país y que congrega las universidades públicas y privadas del país que tiene entre sus objetivos, promover la educación por extensión, estimular la creación de redes de investigación y mantener relaciones institucionales e interinstitucionales (ASCUN, 2020).

Es de anotar que de acuerdo al GEM (Global Entrepreneurship Monitor) sólo el 7% de los colombianos con educación universitaria son empresarios establecidos, para la educación técnica y de postgrado los porcentajes de empresarios establecidos son de 8% y 12% respectivamente, porcentajes que para el caso de la educación técnica y universitaria se sitúan por debajo del de personas con educación primaria y secundaria con el 11% y el 10% respectivamente, lo anterior deja entrever la importancia que en el país juegan las instituciones de apoyo al emprendimiento y por supuesto las redes sociales informales del emprendedor para consolidar la iniciativa empresarial.

Entre las instituciones de apoyo financiero y de capital semilla se destaca especialmente el fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), el cual tiene como principal misión, apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. El fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas. Hasta el 27 de abril de 2020 el Fondo Emprender muestra cifras históricas de emprendimiento para la década 2011-2020 e informa que con recursos aprobados por más de $686.023 millones de pesos colombianos, ha creado 28.471 empresas en 762 municipios, habiendo generado más de 12.780 empleos (Fondo Emprender, 2020).

Además del Fondo Emprender, también tiene trascendencia la Red de Ángeles Inversionistas, que apoyada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), promueve el financiamiento a iniciativas empresariales que requieran un capital superior a $100 millones de pesos mediante una red amplia de iniciativas, que para el primer trimestre de 2020 cuenta con 2.515 compañías registradas y más de 12 mil millones de pesos de capital

movilizado para las diferentes iniciativas empresariales (Angeles Inversionistas, 2020). Otras iniciativas para destacar son la Corporación Ventures, ANDI del Futuro y Endeavor.

Aunque las instituciones públicas en cabeza de la SDDE son dinamizadoras importantes del ecosistema de emprendimiento de Bogotá, no ejercen un papel único dentro del mismo, porque precisamente dada la complejidad de las interrelaciones y demandas que se tejen en torno al emprendimiento de la ciudad, no es posible identificar un liderazgo determinante en una entidad, sino en la suma de estas y el trabajo mancomunado que desarrollan. Al respecto, vale la pena señalar las alianzas entre las instituciones mencionadas que se concretan en nuevas personerías jurídicas con actuaciones específicas y concretas, la oferta de eventos de talla internacional, así como la investigación adelantada para monitorear los efectos del ecosistema. Adicionalmente, se destaca el liderazgo que estas alianzas han configurado para pensar en el futuro y en la visión para orientar el emprendimiento, esquema que ha generado una serie de réplicas tomando las experiencias y aprendizajes de Bogotá como modelo para los otros ecosistemas del país.

El GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) en el análisis que realizó al ecosistema emprendedor del país señala entre las principales fortalezas, las políticas y programas que impulsan el desarrollo empresarial, la educación empresarial en las universidades y las nuevas entidades que apoyan el emprendimiento empresarial. Entre los factores que obstaculizan la iniciativa empresarial y que son mencionados en el GEM se encuentran la falta de cohesión entre objetivos, políticas y programas de gobierno para el apoyo a los empresarios, la desarticulación de los programas que desconocen el ciclo de vida de empresario y la falta de acompañamiento a los empresarios en etapas posteriores al nacimiento de la iniciativa empresarial. De lo anterior se desprenden las recomendaciones de generar políticas públicas de orden nacional, regional y municipal que incentiven la creación de empresa, mayor acompañamiento en los procesos de fortalecimiento empresarial, diseñar y ejecutar los programas de desarrollo empresarial con un plan de mediano y largo plazo y fortalecer una cultura de cooperación inter-empresarial.

2. Enfoque metodológico

La aproximación metodológica del presente trabajo antes que medir, busca entender de qué manera las redes sociales informales inciden en los procesos de emprendimiento. En ese sentido, para el objeto de estudio, las técnicas cualitativas son de mayor utilidad que las cuantitativas, dado que permiten un análisis más rico y detallado (Campendhaud, 2005), permitiendo así entender la relevancia que tienen las redes sociales para los emprendedores y obteniendo perspectivas, experiencias y opiniones detalladas de los participantes en su propio lenguaje, teniendo en consideración que el contexto social del emprendedor de la UEI es de fundamental importancia para este estudio.

La investigación de acuerdo a su propósito y a la aportación teórica, es descriptiva toda vez que pretende identificar las variables que inciden en un fenómeno (Martínez, 2006), particularmente en los proyectos emprendedores de la UEI. El diseño escogido para el desarrollo del presente trabajo es un estudio de caso múltiple, en primera instancia evaluando cada caso por sí mismo, holística e integralmente, para después establecer tendencias y comunalidades de acuerdo a lo sugerido por (Hernandéz, Fernandez, & Baptista, 2006).

Los casos serán seleccionados en la Unidad de Emprendimiento e Innovación de la Universidad Nacional Sede Bogotá, en vista de que la misma configura un escenario de estudio típico de la población de emprendedores en la ciudad y adicionalmente por el apoyo brindado por la Universidad para realizar la aplicación de los respectivos instrumentos de investigación.

Se utilizaron múltiples métodos de recolección de información para garantizar el cumplimiento del principio de triangulación, garantizando la validez interna de la investigación. Puntualmente los métodos seleccionados fueron entrevistas semi-estructuradas ejecutadas de manera directa con los emprendedores de la UEI, entrevistas

semi-estructuradas y discusiones informales con el equipo consultor de la UEI y el respectivo contraste con la información recabada con la revisión de la literatura.

Este método de investigación ha sido exitosamente empleado en estudios previos para la investigación de redes sociales (Jack & Anderson, 2002). La principal referencia es la tesis de doctorado de Ramirez (2014) denominada "Redes sociales y actividad emprendedora de los universitarios de Antioquia" en la cual se aplicó exitosamente la metodología de estudio de casos mediante la aplicación de entrevistas semi-estructuradas y análisis documental para establecer de qué manera las redes sociales de amigos, familias y contactos personales se relacionan con la actividad emprendedora en Antioquia, también vale la pena mencionar el estudio de (Jack, Dodd, & Alistair, 2004) denominado *"Social structures and entrepreneurial networks-the strenght of strong ties"* en el cual se emplearon entrevistas semiestructuradas para analizar las redes sociales en emprendedores del norte de Escocia.

La entrevista fue escogida como técnica para recabar información dado que lo que se pretende es tener un contacto directo con los emprendedores y miembros de la UEI, de tal manera que se alcance un amplio grado de profundidad que permita recopilar los testimonios y las interpretaciones de los entrevistados, respetando sus propios marcos de referencia, su lenguaje y sus categorías mentales. Se llevará a cabo un análisis de contenido sistemático, destinado a responder a la pregunta de investigación y probar las proposiciones teóricas de trabajo que se detallan a continuación:

Proposición 1: La fortaleza de los vínculos influyen de manera particular en los factores de emprendimiento que serán analizados.

Proposición 2: Las redes sociales poseen inherentemente algunos factores negativos que afectan el emprendimiento.

Proposición 3: Una red social informal diversa influye de manera positiva en los factores de emprendimiento a ser analizados.

Para desarrollar el análisis de estas proposiciones, el estudio de caso se dividió en tres etapas, la primera de exploración y diseño, la cual comprende el desarrollo de la teoría, la selección de los casos y el diseño del protocolo de recolección de datos (ver anexo 2). La segunda etapa enfocada en el trabajo de campo, la recolección de datos dados los

instrumentos de recolección anteriormente mencionados, la transcripción de la información recabada y la redacción de los resultados. La última fase comprende el análisis, la conclusión y la propuesta para el aprovechamiento de las redes sociales informales en los procesos emprendedores desarrollados en la UEI.

La validación teórica de la investigación se realizó contrastando los conceptos teóricos recabados, con la información obtenida en la aplicación de los instrumentos de recolección de información para posteriormente comparar los resultados de la investigación con los estudios empíricos encontrados en la literatura.

Con el fin de realizar el análisis y depuración de la información se empleó el software Atlas Ti versión 8, estableciéndose inicialmente 22 códigos analíticos relacionados con la literatura recopilada (marco teórico) y posteriormente, se crearon 4 códigos con los resultados emergentes de la aplicación de los métodos de recolección de datos, lo que posibilitó enriquecer el análisis.

2.1 Selección de casos

De acuerdo con Martínez, (2006) el objetivo de la selección de los casos fue elegir los que permitieran replicar o extender la teoría emergente. Para la escogencia de los casos el punto de partida fue la base de datos de la UEI la cual consta de 1.137 emprendedores que han realizado sus procesos con el acompañamiento de la Unidad.

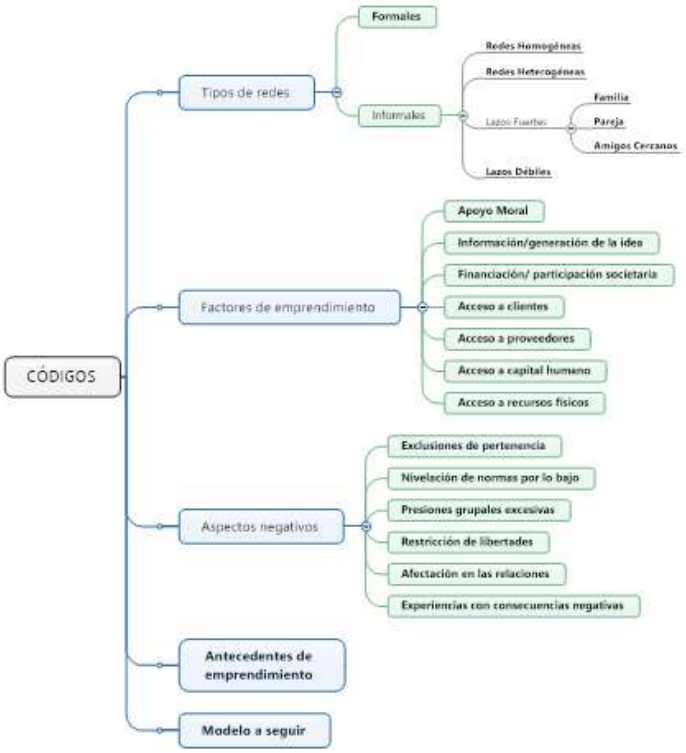
Con base en la pregunta y en los objetivos de investigación, se analizaron junto con los responsables de la UEI, los casos más significativos y que mayor aporte podrían dar a la investigación en términos de su particularidad, la consolidación del emprendimiento y la disponibilidad del emprendedor, posteriormente se les envió a los emprendedores de los 7 casos preseleccionados (vía correo) una invitación para hacer parte del estudio, de estos, 4 casos equivalentes a un (57%) se mostraron dispuestos a participar del estudio, telefónicamente los emprendedores fueron contactados, se les preguntó su disponibilidad y se concretaron las citas iniciales para llevar a cabo la aplicación de los métodos de recolección de datos, uno de los casos fue escogido como piloto, con el objetivo de hacer los ajustes necesarios a la obtención de evidencias, tanto en su contenido, como en los procedimientos a seguir.

Cabe precisar que a cada uno de los entrevistados se les presentó y se les solicitó un consentimiento informado especificando que la investigación posee fines netamente académicos y donde además aceptaron voluntariamente su participación en la misma, se especificó el alcance, la metodología de las entrevistas y se les garantizó el anonimato, de tal manera que sus nombres y los de sus emprendimientos fueron modificados intencionalmente.

3. Resultados

Inicialmente, con base en el marco teórico se plantearon de manera general 18 códigos, no obstante, una vez transcritas las entrevistas se agruparon y se desagruparon algunos, quedando los 22 códigos que se muestran en la figura 3-1 con los que se comenzó el proceso de codificación. Posteriormente se analizaron las cuatro entrevistas realizadas a la luz de los códigos de Atlas TI de manera separada.

Figura 3-1: Códigos Atlas Ti



Fuente: Autoría propia

3.1 Carmen Rodríguez

Edad: 53 años

Profesión: Agronomía

Estado Civil: Casada (3 hijos)

Emprendimiento: Tomates Orgánicos

Analizando en primera instancia la fortaleza de las redes se observa que la entrevistada se describe como una persona de pocos amigos lo que consecuentemente la lleva a poseer redes de lazos débiles prácticamente inexistentes, de las conversaciones sostenidas se deduce que esto se debe a su dedicación al rol de esposa y madre. Las redes de vínculos fuertes por su parte también son muy limitadas, haciendo parte de ellas exclusivamente su esposo, sus hijos y en un grado de intensidad mucho menor sus hermanos y su padre.

En términos de diversidad se observó que las redes de la entrevistada son homogéneas, restringiéndose exclusivamente a su familia, su pareja y a las redes formales, principalmente la UEI y la organización +Acumen. Como se puede observar en la tabla 3-1, la familia y la pareja influyeron de manera importante en los aspectos negativos del emprendimiento.

Cabe resaltar que este caso está marcado de manera importante por situaciones personales y empresariales con consecuencias negativas que se analizarán a profundidad más adelante. Adicionalmente en este caso sobresalen situaciones en las cuales, como consecuencia del intercambio propio del desarrollo del emprendimiento, se genera un daño en las relaciones personales del emprendedor, principalmente con sus familiares, su pareja y/o sus amigos cercanos, lo cual sucede mayoritariamente con este tipo de redes (de lazos fuertes) dado que son con las que existe un vínculo emocional, que eventualmente puede llegar a verse afectado.

Considerando el papel de la pareja, se observa que el antecedente de emprendimiento (empresa de suministros de oficina) tuvo efectos negativos en lo económico y en lo personal, ahondado por el hecho de haber sido ésta la única fuente de ingresos de la

familia, compuesta en ese entonces por tres hijos en etapa escolar. Además de las consecuencias económicas del fracaso del emprendimiento, la entrevistada comenta que se presentaron consecuencias graves en la salud de su esposo y en la relación de pareja.

Analizando la co-ocurrencia del grupo de códigos “aspectos negativos” con los “tipos de red” y en este último específicamente la pareja (Tabla 3-1) se evidenció que el aspecto negativo con más co-ocurrencias (5) fue el de “presiones grupales excesivas”, siendo claro durante las entrevistas realizadas, que Carmen sentía presión por demostrar a su familia que el emprendimiento le ofrecía perspectivas de crecimiento, aún más cuando el mismo era el único sustento de la familia, dada la situación económica del hogar y de salud de su esposo.

El otro aspecto negativo altamente co-ocurrente (4) fue el de “restricción de libertades”, por lo analizado se puede atribuir esto a una estructura familiar rígida, tanto en la relación con su padre/hermano como con su esposo y sus hijos. Así mismo la “nivelación de normas por lo bajo” fue el otro aspecto identificado en las entrevistas, esto quizás explicado por el hecho de pertenecer a una familia “tradicional”, lo que le ha impuesto normas que de alguna manera la relegan en su papel de esposa y de mujer, esto queda evidenciado cuando ante la pregunta de la distribución en la participación societaria de la empresa de suministros de oficina, Carmen afirma entre risas que a pesar de haber aportado lo mismo en términos económicos y de esfuerzo, la participación impuesta por su esposo fue de 60% para él y 40% para ella.

Tabla 3-1. Carmen Rodríguez: Co-Ocurrencias Aspectos negativos vs Tipo de Red

Aspectos negativos VS Tipo de red	● Experiencias con consecuencias negativas	● Nivelación de normas por lo bajo	● Presiones Grupales Excesivas	● Restricción de libertades
● Amigos	1	0	0	0
● Familia	2	3	11	3
● Lazos Debiles	3	0	0	0
● Pareja	3	2	5	4

En lo que respecta a los factores de emprendimiento se comprobó la relevancia que para la consecución de los mismos tuvieron las redes formales, en contraste con el papel de la familia y la pareja. Las mismas siendo representadas por la UEI y la organización +

Acumen, como se observa en la tabla 3-2 donde se muestra que la información/generación de la idea de negocio co-ocurre en 5 ocasiones con las redes formales.

Esto es especialmente evidente en la estructuración del proyecto y en consejos provenientes principalmente de la UEI, organización que la entrevistada considera ha sido fundamental en su proceso emprendedor, al respecto recuerda que cuando presentó su propuesta le dijeron que la misma tenía muchas falencias desde el punto de vista comercial, por lo que gracias a los contactos de la Unidad, se asesoró de una persona altamente especializada en temas agropecuarios quien le ayudó a mejorar su idea de negocio.

Otro factor de emprendimiento donde las redes formales fueron fundamentales es en el apoyo moral (4 co-ocurrencias), factor en el que según la literatura se esperaría una mayor preponderancia de las redes informales de lazos fuertes como lo son en este caso su esposo, sus tres hijos y en menor medida su padre y sus hermanos, un hecho contundente que confirma en cierta medida lo anterior es el hecho de que Carmen afirme que la única persona o entidad que ha creído en ella y de quien ha recibido apoyo es la UEI.

De igual manera se hace evidente un aporte nulo de parte de su pareja en lo que a financiación se refiere, esto se pudo inferir de su influencia en la consecución de otros recursos como proveedores, clientes y recursos humanos, que además de la financiación ni siquiera fueron citados durante la entrevista. Con respecto al papel de los hijos resalta principalmente el hecho de que a pesar que para la emprendedora son claramente una inspiración, han tenido una influencia dispar en los factores de emprendimiento que fueron analizados. El menor de ellos siendo clave en la consecución de clientes mediante el apoyo que le brindó a su madre durante ferias y eventos en los que participaba, mientras sus otros dos hijos, en contraste, se muestran mucho más reacios a brindar apoyo moral a su madre en momentos claves del emprendimiento, al respecto Carmen recuerda que le hacían siempre énfasis en los resultados y que incluso llegaban a decirle que debía abandonar su emprendimiento y dedicarse a otra cosa.

Con respecto al resto de la familia (fuera del núcleo familiar) se percibieron comportamientos contrastantes, por un lado, destaca el papel de la hermana que le ofreció soporte financiero representado en trabajo y en el otro extremo el papel de su hermano a quien considera un obstáculo en la consecución de recursos físicos, capital y apoyo moral,

como ella misma comenta, su hermano en lugar de ser un apoyo ha sido como ella lo denomina “un palo en la rueda”, interponiendo siempre sus intereses personales y económicos a los de su hermana.

También es relevante mostrar el rol modelo que para ella es su papá y el contraste que continuamente hace con respecto a su esposo: “yo comparo cómo mi papá surgió y cómo mi esposo se quebró, mi padre me mostró una herramienta para crecer desde el punto de vista financiero … el orden, la disciplina, pensar, no volverlo todo pasión” (C. Rodríguez, comunicación personal, 5 de octubre de 2019), no obstante, a pesar de la influencia de su padre, se observa la ausencia de apoyo moral por parte del mismo, al respecto comenta que su papá nunca confió en su capacidad emprendedora.

Tabla 3-2: Carmen Rodríguez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red

Factores de Emprendimiento VS Tipo de Red	• Acceso a Capital	• Acceso a Clientes	• Acceso a Proveedores	• Apoyo Moral	• Financiación/Sociedad	• Información/Generación de Idea
• Redes Formales	1	2	1	4	1	5
• Familia	0	2	0	4	4	0
• Lazos Debiles	1	3	1	0	1	3
• Amigos	0	0	0	0	1	0
• Pareja	0	0	0	1	0	0

En el análisis de los lazos débiles se evidenciaron dos experiencias particularmente traumáticas que están relacionadas con la consecución de socios, la primera específicamente hace referencia a una persona que Carmen conoció en una feria de emprendimiento quien, abusando de la información suministrada, robó su marca, su receta y en general la idea de negocio. Posterior a esto se presentó una situación en la cual le ofrecieron unas condiciones de alianza que eran muy desventajosas en términos de repartición de utilidades y en condiciones del negocio.

Las situaciones anteriormente descritas, la escasez y homogeneidad de sus lazos débiles y la preponderancia de aspectos negativos en los lazos fuertes han afectado su emprendimiento en la consecución de recursos y explican en gran medida la aversión que tiene la emprendedora a formar sociedades.

3.2 Juan Gómez

Edad: 20 años

Profesión: Economista (En curso)

Estado Civil: Soltero

Emprendimiento: Despulpadora de frutas

Para analizar este caso, es importante anotar que, en contraste con los otros emprendimientos analizados, que han alcanzado maduración, este se encuentra aún en etapa de estructuración y corresponde a una persona mucho más joven que las demás. Observando en primera instancia los tipos de lazos del emprendedor se identifica que sus redes de lazos fuertes están principalmente compuestas por su familia y en menor medida por sus amigos de quienes el emprendedor afirma, se limitan a un núcleo de cuatro amigos, de quienes ha recibido apoyo, principalmente moral.

La generación de la idea de negocio se vio altamente influenciada por los antecedentes de emprendimiento de su familia, los cuales siempre estuvieron relacionados con las frutas, de donde surgió una pasión por el campo, la agricultura y el emprendimiento.

También destaca a diferencia del resto de casos, el claro modelo de rol que representó su papá, su hermano y en general su familia en la idea de negocio, esto dado que como él mismo comenta casi la mitad de su familia, desde hace 30 años han estado vinculados con el negocio lo que le ha permitido ver de primera mano el progreso que han conseguido, incluso comenta que el sueño de su papá siempre fue tener una despulpadora de frutas y encuentra en esto un motivo de inspiración.

Al respecto la UEI manifiesta “tiene un antecedente y es que su familia es negociante en Corabastos y han estado toda su vida en el negocio de las frutas, casi que desde niño viene viendo cómo se negocia, ha visto a su papá y a su mamá progresar y esto le ha ayudado a fortalecer su oferta (C. Santana, comunicación personal, 6 de noviembre de 2019).

Además de esta marcada influencia del negocio familiar en la generación de la idea, también es pertinente mencionar el antecedente de emprendimiento relacionado con bolsas plásticas que le sirvió de inspiración, principalmente en lo relacionado con el aprovechamiento de desperdicios, tal emprendimiento fue un sociedad con su hermano de quien destaca un claro espíritu emprendedor, perseverancia y disciplina, lo que le ha permitido mantener en marcha una barbería y un bar simultaneamente. Es así claro el modelo que representa para el emprendedor su familia y específicamente su hermano.

Este antecedente de emprendimiento también marcó a Juan en lo relacionado con la financiación y la participación societaria, quien comenta que el proyecto acabó porque ante la falta de tiempo y de alguna infraestructura necesaria para ponerlo en marcha, decidieron asociarse con otras personas con las cuales tuvieron grandes diferencias, situación que lo llevó a pensar que lo mejor era enfocarse en su propio proyecto.

De lo anterior deriva un rasgo característico que se infirió de la entrevista y es la voluntad del emprendedor de querer realizar el emprendimiento de manera individual, también porque como afirma y como se mencionó anteriormente, encuentra en él un vínculo emocional que le impone el desafío de sacar el proyecto adelante de manera individual. Adicional a lo anterior el emprendedor menciona que no concibe como una opción, acceder a capital financiero a través de su familia ni de sus cuatro amigos cercanos y que por lo tanto sus opciones de financiación se circunscriben a préstamos bancarios y convocatorias como el “fondo emprender”.

Tabla 3-3: Juan Gómez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red

Factores de Emprendimiento VS Tipo de Red	• Acceso a Capital	• Acceso a Clientes	• Acceso a Proveedores	• Apoyo Moral	• Financiación/Sociedad	• Información/Generación de Idea
• Redes Formales	0	0	0	0	2	2
• Familia	2	1	2	6	2	2
• Lazos Debiles	0	1	0	0	0	1
• Amigos	0	0	0	1	0	1

El acceso a clientes eventualmente provendría principalmente de la familia, dado que la misma sigue estrechamente vinculada con el sector, como también de los lazos débiles, específicamente de sus vecinos del barrio.

En lo concerniente al acceso a proveedores se observa que las redes que la familia del emprendedor han tejido con anterioridad son de gran utilidad para el proyecto de emprendimiento, al respecto comenta que esto le permitiría acceder a ventajas competitivas tales como descuentos por volúmen o al hecho de que incluso su propia familia se conviertan en sus proveedores, lo que le permitiría obtener condiciones de negociación extraordinarias. Con relación al acceso al recurso humano, Juan no descarta contar con su familia y sus amigos como colaboradores, ya que destaca como un factor fundamental la confianza que tiene en ellos.

De manera similar reconoce que el apoyo moral, proviene de su familia, principalmente de su madre, en relación con eso asegura que tal apoyo se representa en acciones muy puntuales en forma de favores, llama la atención el énfasis que hace en que tal apoyo, es de alguna manera débil, aclarando que si bien sabe que el apoyo siempre está, su madre no suele involucrarse de manera directa con el emprendimiento. Incluso cuando la entrevista fue conducida al plano de los aspectos negativos algunas afirmaciones denotan la importancia que tiene el apoyo moral de su familia, por ejemplo con respecto a las presiones grupales excesivas resalta que siente que ha habido una presión pero positiva que lo ha motivado a sacar a flote su proyecto de emprendimiento.

Como se observa en la tabla 3-3, sus redes formales suplen principalmente dos factores de emprendimiento, en primer lugar el acceso a información, factor en el cual el protagonista principal es la UEI, sobre esto recuerda que recién ingresó a la universidad , en semana de inducción, conoció de los beneficios que podría obtener de la Unidad y de ahí en adelante la misma se ha convertido en una fuente fundamental de información, al respecto Camilo Santana comenta:

> “Le mencioné el ICTA y él se fue habló con la directora, le recomendaron una profesora, ahora está de asistente en la clase de la profesora….le dije que había que mejorar el empaque del producto, se consiguió un amigo que le ayudara a rediseñar el producto, entonces está acostumbrado a buscar a partir de redes la solución a sus problemas, es una persona carismática y con facilidad para generar relaciones” (C. Santana, comunicación personal, 6 de noviembre de 2019).

Precisa mencionar que si bien Juan no posee redes significativamente heterogéneas, tiene entre sus cualidades la facilidad para establecer relaciones, el hecho de que sus redes

(sobre todo de lazos débiles) sean limitadas y homogéneas a pesar de su habilidad para entablar relaciones, puede ser explicado en gran parte por su edad (20 años) y la etapa de maduración de su proyecto, no obstante, de acuerdo a lo observado se puede inferir que en un futuro cercano y en la medida en que vaya necesitando proveer a su proyecto de recursos irá creando los lazos y redes necesarias que le permitirán conseguirlos.

El otro factor que destaca es la pasión que tiene el emprendedor por el negocio de las frutas, esto podría ser explicado por un vínculo emocional con las mismas, dado el antecedente familiar, especialmente el de su padre.

Tabla 3-4: Juan Gómez. Co-Ocurrencias Aspectos negativos vs Tipo de Red

Aspectos negativos VS Tipo de red	● Experiencias con consecuencias negativas	● Afectación en las relaciones	● Nivelación de normas por lo bajo
● Amigos	0	0	1
● Familia	2	2	0

Como se observa en la tabla 3-4, los aspectos negativos no son altamente preponderantes, pero los pocos mencionados están principalmente vinculadas a su familia y a experiencias con consecuencias negativas (2 co-ocurrencias), lo que generó afectación en las relaciones (2 co-ocurrencias), ello asociado principalmente al antecedente de emprendimiento (bolsas plásticas) y a una afectación en su deseo de formar sociedades con su familia. La nivelación de normas por lo bajo a su vez co-ocurre con sus amigos en una sola ocasión, comentanto que de parte de los mismos ha percibido en ocasiones reticencia e incredulidad hacia su proyecto.

3.3 Esteban López

Edad: 31 años

Profesión: Médico

Estado Civil: Casado (sin hijos)

Emprendimiento: Hogar Gerontológico

Para analizar este caso es necesario abordar inicialmente dos aspectos especialmente relevantes, el papel de la pareja y la importancia de los lazos débiles en la consecución de recursos. En primer lugar, es de resaltar que si bien la entrevista fue realizada a Esteban, las experiencias que se mencionan durante las entrevistas son de pareja, ejemplo claro de ello es el hecho de que el antecedente principal de emprendimiento que destaca el entrevistado sea el de su pareja (Natalia), el cuál consiste en una empresa de ingeniería civil que en la actualidad se mantiene.

Por lo anterior, el análisis no sólo se circunscribe a las experiencias particulares del entrevisado sino también a las de su pareja, se evidencia que a pesar de que en términos de profesiones y perfiles son ambos muy diferentes, se entienden y complementan, lo que termina generando réditos al emprendimiento, al respecto la UEI destaca esto como un apecto clave y resalta en Esteban sus aportes fundamentalmente técnicos y en Natalia sus habilidades para establecer relaciones y crear vínculos fundamentales para el negocio.

El otro aspecto considerado como fundamental por el entrevistado es la clara segregación y limitación de funciones (ella desde lo administrativo y él desde el aspecto médico), lo que a la postre les ha evitado conflictos en lo que se refiere a la conducción del hogar geriátrico.

La influencia de su pareja es tal, que Esteban considera que sin ella el emprendimiento no hubiese existido, no sólo por el aporte intelectual, el cuál como veremos más adelante ha sido fundamental, sino también por el apoyo moral:

> “Yo considero que sin Natalia no hubiera podido hacer el emprendimiento, yo sólo por mi cuenta no lo hubiera logrado, encuentro apoyo cuando estoy cansado, cuando las cosas no van bien, es alguien que no solo desde la perspectiva del trabajo sino también desde la perspectiva de ser mi esposa, me dice tranquilo, las cosas van a funcionar, entonces sí creo que ha sido absolutamente positivo” (E. López, comunicación personal, 21 de octubre de 2019).

Las cualidades de emprendedimiento de su pareja (que han sido demostradas además por el éxito de su empresa de ingeniería civil) han sido de gran valor para el emprendimiento en cuestión, destaca de ella especialmente sus conocimientos administrativos, su facilidad de relacionamiento y su dinamismo, a quien la UEI percibe como una persona inquieta,

enérgica y que además tiene facilidad para generar empatía y conexión con las personas que interactua.

Inclusive, destaca el hecho de que el emprendedor considere que la sociedad en el emprendimiento, más allá de ser un elemento independiente de la relación de pareja, sea un aspecto fundamental que incluso, en palabras del entrevistado ha sido un beneficio en dos vías: al matrimonio lo ha fortalecidoo el hecho de crear empresa juntos y a su vez la empresa se ha visto favorecida por el hecho de que los dos sean pareja.

Tabla 3-5: Esteban López. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red

Factores de Emprendimiento VS Tipo de Red	• Acceso a capital humano	• Acceso a clientes	• Acceso a proveedores	• Acceso a recursos físicos/infraestructura	• Apoyo moral	• Financiación/Participación societaria	• Información/Generación de la idea
• Amigos	0	0	0	0	1	0	0
• Familia	0	0	0	1	3	0	1
• Lazos Débiles	2	2	0	2	0	2	0
• Pareja	0	0	0	0	5	1	1
• Redes formales	1	1	1	0	0	0	2

Analizando la influencia de sus redes sociales en los factores de emprendimiento y de acuerdo a lo que se puede observar en la tabla 3-5, además de la pareja, los lazos débiles han sido de vital importancia para el emprendimiento, sobre todo en lo referente al acceso a capital humano (2 co-ocurrencias) y a clientes (2 co-ocurrencias). Con respecto al capital humano, se comprobó que la mayoría de los empleados que tienen en el hogar gerontológico provienen de conocidos del emprendedor en su etapa como docente y referenciados de amigos. En relación con esto, el entrevistado comenta que de las 10 personas que en la actualidad trabajan con ellos, al 60% (medicos especialistas) los conoció en el ámbito médico, trabajando y/o estudiando y el restante 40% (terapeutas) provienen de su experiencia como profesor y de conocidos de la familia.

De la generación de la idea, es pertinente mencionar que ésta surge de una circunstancia personal que debió enfrentar la pareja a raíz de una situación acaécida con un lazo fuerte, puntualmente la tía de Natalia, quien tenía dificultades económicas y no tenía un cuidador directo, ellos se hicieron cargo y después de cuatro meses la tía padeció un derrame cerebral que hizo sumamente difícil su cuidado, fue entonces cuando decidieron llevarla a un hogar pero en la búsqueda en la ciudad, no encontraron alguno que ofreciera cuidados enfocados en rehabilitación. Además, Esteban comenta que por su experiencia como médico sabía hacia dónde se debía direccionar el caso, pero la búsqueda fue infructuosa

por lo que decidieron internarla en un hogar que no tenía el enfoque deseado (rehabilitación) pero que le ofrecía cuidados óptimos, a pesar de eso nunca se trabajó propiamente en ello, lo que posteriormente desencadenó en su muerte, tal situación al tocarlos de manera personal, los inspiró a crear un hogar que se enfocara en el tratamiento integral de ese tipo pacientes.

La idea de poner en marcha el negocio fue motivada además en gran medida por el éxito del antecedente de emprendimiento con la empresa de ingeniería civil, por la concepción del emprendedor de su profesión y el enfoque que tiene de la misma, es así que Esteban explica que el hecho de poder ser autónomo con decisiones médicas, fue otro factor que supuso un impulso para la creación del hogar.

Los clientes, iniciales y los que tienen en la actualidad vinieron también en su mayoría de redes formales y de los lazos débiles de los emprendedores, específicamente en el momento de la entrevista el hogar cuidaba de cuatro personas, de ellas una llegó recomendada por un colega de Esteban en experiencias laborales previas, mientras las restantes han llegado por medio de publicidad en internet, la página web y publicidad paga en google.

A pesar de que en la actualidad el 75% de los clientes provengan de redes formales, el emprendedor atribuye una importancia preponderante al primer paciente que tuvieron en el hogar, quien llegó por recomendación de un lazo débil y fue fundamental para la acreditación del hogar, este tipo de recomendaciones, como enfatiza el entrevistado son importantes para cualquier negocio pero lo es aún más para las instituciones dedicadas a la salud y especialmente cuando la recomendación proviene de un especialista. En lo relacionado a los proveedores, no se identificó un tipo de red específico que influyera en la consecución de dichos recursos, los proveedores de comida, elementos médicos, guantes y medicamentos han sido obtenidos en la medida en que han sido necesarios y no ha mediado ningún vínculo en la consecución de los mismos.

Los lazos de vinculos débiles fueron importantes en la financiación del emprendimiento, en este caso corresponden a familares del cuñado del emprendedor, específicamente su mamá y su tía quienes cuando estaban iniciando tuvieron conocimiento por medio de la mamá de Esteban de la idea de negocio y unos meses después se pusieron en contacto diciendo que les interesaba el proyecto y que deseaban conocer un poco más con el

objetivo de eventualmente invertir, posterior a la presentación decidieron invertir un porcentaje del 30% y con ese capital se financió toda la etapa de desarrolllo del emprendimiento, que el entrevistado considera como un hito crucial para el negocio, toda vez que si bien el desarrollo intelectual del emprendimiento estaba completamente avanzado, hacían falta los recursos financieros para ponerlo en marcha.

A estas personas accedieron gracias a una red de lazos fuertes (su familia), a su facilidad para relacionarse y sacar provecho de sus redes y a la consistencia del proyecto, esta visión es compartida por la UEI quien comenta que no es usual que se obtengan recursos con tanta rápidez por medio de este tipo de contactos, sin embargo anotan que esto es una muestra más de su alta capacidad de relacionamiento y de su facilidad para generar vínculos útiles.

En lo que hace referencia al papel de la familia, en primer lugar llama la atención la decisión que tomó la pareja de desligar el apoyo de los familiares, de la toma de decisiones propias del emprendimiento, el entrevistado comenta que a pesar de la cercanía con ellos, han dejado claro que las decisiones propias del negocio las toman los dos, aunque reconoce que la familia para la pareja ha sido la principal fuente de apoyo moral y que de parte de ellos siempre han recibido acompañamiento y los han motivado a seguir adelante a pesar de las adverdidades.

Otra fuente de apoyo moral relevante han sido los amigos, en particular la socia de la pareja del emprendedor, a quien consideran una amiga, y de quien destacan que ha utilizado las dificultades que atravesaron en el emprendimiento anterior y su posterior éxito como un argumento para motivarlos a enfrentar las dificultades con entereza.

La familia de los emprendedores fue también altamente influyente en lo que respecta al acceso a recursos físicos, resalta el hecho que todos, especialmente el cuñado, sus padres y la madre de su pareja a pesar de sus múltiples ocupaciones invirtieron muchísimo tiempo ayudándolos a hacer las adecuaciones, porque sabían que a la larga esto implicaría ahorrar recursos valiosos en la etapa inicial del emprendimiento.

Además de las familias hubo también un involucramiento importante en este aspecto por parte de los lazos débiles, en lo relativo a esto mencionan que las adecuaciones que se salían de su experticia, especialmente la parte relacionada con la construcción de muros estructurales, fue hecha en su totalidad por el suegro de un amigo a quien contactaron, el

circuito cerrado de televisión por su parte fue instalado por la familia de la novia del cuñado de Esteban, esto hizo que en este caso sólo pagaran por el costo de las cámaras y el cableado, ahorrándose el de la instalación como tal.

Tabla 3-6: Esteban López. Co-Ocurrencias Aspectos negativos vs Tipo de Red

Aspectos negativos VS Tipo de red	● Nivelación de normas por lo bajo
● Amigos	1
● Familia	1

En los apectos negativos, con dos co-ocurrencias, la nivelación de normas por lo bajo, se convierten en el único factor identificado en la entrevista, en este caso la profesión del emprendedor y los bajos niveles de emprendimiento entre sus colegas, llevó a que sus amigos (mayoritariamente médicos) vieran con esceptiscismo el proyecto, según Esteban explicado en gran medida por el hecho que el gremio no se caracteriza por ser emprendedor, ya que suelen enfocarse en trabajar como empleados de clínicas y hospitales. Por último, menciona también una actitud pesimista de parte de la familia de su pareja, recuerda que en etapas iniciales les decían que hacer empresa era bastante arriesgado y que él siendo médico y ella ingeniera podrían emplearse de manera fácil sin correr tantos riesgos.

3.4 Daniel Martínez

Edad: 35 años

Profesión: Comunicador Social

Estado Civil: Soltero

Emprendimiento: Chaquetas para mujeres

Este caso destaca particularmente por la trascendencia que el emprendedor concede a la influencia que su familia y sus amigos cercanos han tenido en su emprendimiento, principalmente en lo referente a la generación de la idea de negocio y en su puesta en marcha, en el consejo y en el soporte moral.

Para el entrevistado, su familia es uno de los pilares imprescindibles, en ella encentra su principal fuente de apoyo moral y de consejos prácticos toda vez que su familia ha estado siempre involucrada en emprendimientos de distintos tipos, lo que les permite hablar desde la experiencia propia.

La UEI por su parte considera fundamental en este caso la interdisciplinariedad (heterogeneidad) que hay en sus grupos de amigos, quienes desde diversos puntos de vista le han aportado información clave al emprendimiento, gracias a esto ha recibido muchas veces consejo, información y recursos de diversas enfoques que han contribuido a fortalecer su negocio.

Abordando especificamente la generación de la idea, los antecedentes y el espíritu emprendedor vale la pena citar la gran relevancia que el entrevistado concede a las experiencias de emprendimiento de su familia e incluso menciona que desde su punto de vista hay un componente genético que explica su tendencia hacia el emprendimiento, comenta que tanto su papá (quien ha emprendido negocios de tipo comercial y educativo) como su mamá (quien también estuvo vinculada a la comercialización de prendas de vestir para la mujer) le han evitado tropiezos gracias a los aprendizajes que han obtenido de tales experiencias, agrega que sin duda alguna la experiencia previa de su mamá con las prendas de vestir para mujer y el potencial de mercado que identificó lo llevaron a decantarse por esta idea de negocio.

Pasando a analizar el surgimiento de la sociedad, sobresale el hecho de que su socio sea un amigo cercano así como el reconocimiento del apoyo moral que este le ha brindado a lo largo de la sociedad, soporte que en otros casos analizados provino de la pareja e incluso de la UEI, al respecto expresa que su socio fue quien lo impulsó a vencer sus miedos y le brindó apoyo desde lo moral en los momentos críticos.

En lo que respecta a la financiación sobresale el papel de la familia y amigos quienes en algún punto le han brindado apoyo económico y hace explícita la dificultad a la que se enfrentan los emprendedores al buscar recursos en entidades financieras, comentando

que es justo en este punto donde los familiares y amigos juegan un papel fundamental. Al respecto la UEI también encontró característico de este emprendimiento el hecho de que en ningún punto se contempló financiación con fondos de capital semilla o similares.

Tabla 3-7: Daniel Martínez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red

Factores de Emprendimiento VS Tipo de Red	• Acceso a Capital Humano	• Acceso a Clientes	• Acceso a Proveedores	• Apoyo Moral	• Financiación/Sociedad	• Información/Generación de Idea
• Redes Formales				1		1
• Familia	1	3		3	3	3
• Lazos Debiles			2	1		
• Amigos	1	3		3	5	1

Como se puede observar en la tabla 3-7 los lazos débiles han sido principalmente relevantes en la consecución de proveedores, al respecto recuerda que él y su socio se fueron dando a conocer en el medio y fueron construyendo poco a poco redes de lazos débiles que progresivamente les fue dando acceso a mejores materiales, materias primas, maquilas, etc, además que en la medida que fueron incrementando sus contactos, siempre encontraron quién podía enlazarlos con personas o entidades que proveyeran recursos valiosos.

En cuanto al acceso a clientes se pone de manifiesto la importancia que el emprendedor otorga a los lazos fuertes dado que según su experiencia fueron ellos quienes como clientes pioneros generaron el voz a voz y la difusión necesaria para dar a conocer y acreditar su negocio.

Con respecto al capital humano, el entrevistado recuerda que en las etapas iniciales del emprendimiento los vínculos de lazos fuertes (amigos/familia) ofrecieron su trabajo sin ninguna remuneración, no obstante concede tambien gran relevancia a los lazos débiles que generaron en el sector, en etapas posteriores. Recuerda que desde el principio sus padres estuvieron involucrados y que con el transcurso del tiempo, cuando el negocio fue creciendo, hicieron contactos que los podrían conectar con personas con una basta experiencia en el sector, lo que dificilmente hubieran conseguido con sus vínculos cercanos quienes tienen muy pocos contactos vínculados al medio en que se desenvuelven.

Tabla 3-8: Daniel Martínez. Co-Ocurrencias Factores de emprendimiento vs Tipo de Red

Aspectos negativos VS Tipo de red	● Exclusiones de Pertinencia	● Presiones Grupales Excesivas
● Amigos	0	2
● Lazos Debiles	2	0

Si bien se evidencia poca influencia de aspectos negativos, Daniel se refiere a las presiones grupales excesivas y lo justifica dicendo que desde su concepción, ser emprendedor es ir en sentido contrario a los estándares de la sociedad, dado que la persona persona promedio, al culminar sus estudios busca establecerse en una empresa que le genere estabilidad económica y emocional. Llama la atención que esta visión del emprendedor se asemeja al concepto Schumpeteriano de emprendedor como “creativo inconformista” que se mencionó en el marco teórico.

Otro aspecto negativo que se evidenció y que no había sido mencionado en ninguno de los casos analizados es el de exclusiones de pertenencia, al respecto el emprendedor comenta que en el comercio se ven grupos étnicos predominantes que generan una mayor competencia en el mercado, sin embargo a pesar de que reconoce que en algunas ocasiones esto genera dificultades para establecer redes provechosas, procura verlo como un aspecto positivo en el sentido que lo obliga a buscar continuamente diferenciarse de sus competidores. Lo anterior ejemplifica claramente el optimismo y la constante búsqueda de nuevas posibilidades que destaca la UEI de Daniel y que se observó a lo largo de la entrevista.

Por otra parte, más allá del accceso tácito a recursos, el emprendedor concede a los amigos gran relevancia al reconocerlos como una vía de escape a la presión y el estrés que puede llegar a generar el emprendimiento, al respecto menciona:

> “Los amigos me permiten salir de la monotonía y dispersar la mente, cuando regreso a mi proyecto como tal, siento que vengo fresco y con nuevas ideas que me permiten seguir adelante, no necesariamente el apoyo tiene que ser monetario o de consejos como tal , eso mismo pasa con la familia, uno necesita relacionarse de otras maneras y desarrollar otro tipo de actividades que lo saquen del día a día, yo lo veo más como

un tema de despejar la mente" (D. Martínez, comunicación personal, 26 de octubre de 2019).

Otro aspecto relevante es la alta ponderación que el emprendedor otorga a la formación académica, en ese sentido reconoce que el aporte de la UEI ha sido fundamental, dado que su formación de base no está relacionada con las ciencias económicas y considera que la contribución se ha dado principalmente en temas técnicos en los que siente que a pesar de los cursos que ha realizado aun tiene falencias, principalmente en aspectos financieros y de mercadeo, adicionalmente reconoce que la UEI le ha permitido contrastar su emprendimiento con otros y percibir que desde el punto de vista técnico aun tiene muchas opciones de mejora.

Por último, refiriéndose a otras redes formales, principalmente del ecosistema emprendedor de la ciudad, comenta que el hecho de estar establecido en Bogotá le ha permitido tener acceso a entidades como la Cámara de Comercio de Bogotá que ofrece cursos pagos y gratuitos de gran calidad. La UEI en este punto destaca en Daniel una característica particular que es el constante apoyo en términos de formación que ha obtenido y que busca obtener de las demás instituciones del ecosistema emprendedor de la ciudad.

4. Discusión

El análisis objetivo de cada una de las entrevistas realizadas en el marco de esta investigación, confirma en primera instancia la gran disparidad en la influencia específica que los diferentes actores de la red social de los emprendedores tienen en los diferentes factores analizados.

Evaluados los resultados y partiendo de lo expresado por los entrevistados surge otra importante revelación que permite aseverar que los lazos fuertes son más determinantes que los lazos débiles en factores tales como apoyo moral, generación de la idea de negocio y en menor medida en la financiación, esto coincide con (Jack, Dodd, & Alistair, 2004) quienes en su estudio denominado “la fortaleza de los lazos fuertes” concluyeron que “los lazos familiares, característicamente intensos, proveen soporte al negocio en diversas formas y especialmente en las etapas de desarrollo del emprendimiento son usados para promover el emprendimiento, identificar oportunidades, proveer apoyo financiero, ofrecer asistencia práctica y dar consejo”, adicionalmente (Kantis, 2004) quien estudió a profundidad específicamente al emprendedor latinoamericano señala que “un aspecto que distingue a las redes de los emprendedores latinoamericanos es la mayor importancia relativa de su núcleo cercano (parientes, amigos)”.

No obstante, en lo que corresponde al acceso a clientes, proveedores y recursos físicos se pone de manifiesto que los lazos débiles son relativamente más influyentes que los lazos fuertes, esto se corresponde con lo señalado por (Davidon & Honig, 2003) quienes al respecto señalan que “en términos de tipo de lazos, pareciera que los lazos débiles conectando con conocimiento específico que el individuo no tiene por sí mismo y que por lo tanto es poco probable que obtenga con su red cercana de vínculos fuertes, se torna más importante en la medida en que el proceso emprendedor progresa”, de igual manera (Garcia, 2011) afirma “Los puentes entre los grupos sociales formados por vínculos débiles son fundamentales para el flujo de información. Los recursos disponibles en las redes

sociales pueden mejorar el resultado de la acción de los actores que pertenecen a las redes de dos maneras: en primer lugar proporcionando información muy útil sobre las necesidades del mercado y sobre diferentes oportunidades para tales actores" en esa misma línea, esta investigación logró identificar que el conocimiento específico citado, corresponde principalmente al que ofrecen sus contactos quienes en cuerpo propio o en cuerpo ajeno permiten a los emprendedores abastecerse de los recursos anteriormente mencionados.

Otro hallazgo relevante de la investigación es la presencia de aspectos negativos en la interacción del emprendedor con sus redes sociales. Como se evidencia en los resultados la influencia de los mismos fue preponderadamente más evidente en la relación con las redes de lazos fuerte que con las redes de lazos débiles, destacando entre los aspectos negativos la restricción de libertades, las presiones grupales excesivas y la nivelación de normas por lo bajo, esto concuerda con lo establecido por (Portes, 1998) quien afirma que "el nivel de control social en comunidades (de lazos fuertes) es fuerte y bastante restrictivo de las libertades individuales…bajo ciertas circunstancias, el grupo o la comunidad del emprendedor pueden limitar el éxito de las iniciativas de negocio…los reclamos de la comunidad son reforzados por fuertes normas…el resultado es terminar convirtiendo empresas prometedoras en hogares de paso", es este sentido cabe resaltar que los aspectos negativos, en los casos analizados provinieron particularmente de los amigos y la familia, esto se compadece con lo que el mismo autor señala, "los lazos familiares enlazan, pero mucha veces estos lazos constriñen en vez de facilitar resultados particulares".

El análisis de los resultados también logró determinar en cuanto a la diversidad, que los casos con mayor grado de desarrollo y potencial corresponden a aquellos en los que predominan redes amplias y principalmente heterogéneas, comprobándose que la diversidad de las redes permitieron el acceso a recursos, oportunidades e información relevante, lo que marcó un diferencial en comparación con los casos en los que las redes eran más limitadas u homogéneas, en ese sentido los hallazgos coinciden con (Herrera, 2008) quien afirma que "una red conformada por lazos de tipo homogéneo, pueden tener limitado valor para un emprendedor debido fundamentalmente a dos aspectos: primero, la información conocida por una persona es rápidamente difundida a otros actores de la red, quienes la interpretan de manera similar, disminuyéndose la exclusividad de las

oportunidades; y segundo, los lazos con muchas personas de las misma características o de similares posiciones sociales pueden ser redundantes y de cuestionable valor para proveer información diferente".

Otro aspecto fundamental que se identificó es que en todos los casos hay un antecedente de emprendimiento, bien sea de parte propia o de sus lazos fuertes, que influyó de manera decisiva en el emprendimiento actual, este rasgo característico de los emprendedores que hicieron parte de la investigación concurre con lo señalado por (Greve & Salaff, 2003) "los emprendedores son más propensos que el promedio de la población a tener familiares que también han creado pequeños negocios, los nuevos emprendedores suelen tomar ventaja de estos conocimientos cuando desarrollan su propio negocio , identificamos que los familiares son especialmente útiles en puntos particulares cuando se inicia un negocio…obteniendo constante retroalimentación e información acerca de su idea de negocio" , en esa misma línea se evidencia una importante influencia de parte de los familiares cercanos en el espíritu emprendedor y más específicamente en la generación de la idea de negocio , en dos de las tres de los casos este modelo a seguir provino de las figuras paternas y en uno de ellos de la pareja.

Si bien la investigación está enfocada en la influencia de las redes informales, se evidenció también que las redes formales (principalmente la UEI) fueron utilizadas por los emprendedores como suplidoras de factores tales como información y formación técnica. También llama la atención que, en uno de los casos analizados, ante la ausencia de apoyo moral por parte de las redes informales del emprendedor (principalmente familia), fue la UEI quien a través de sus miembros soportó moralmente al entrevistado.

En contraste con estudios previos se observa que los resultados obtenidos coinciden en lo referente a la influencia de la familia en el apoyo moral con lo observado por (Ramirez, 2014) en su estudio "Redes Sociales y Actividad Emprendedora en Antioquia", es así como de conformidad con las conclusiones cuantitativas de este estudio se evidenció un efecto positivo y significativo del apoyo de la familia y los amigos cercanos sobre la probabilidad de iniciar un proyecto emprendedor. Por su parte, la alta influencia de la pareja contrasta con el estudio de (Davidon & Honig, 2003) en el que se encontró que el estatus marital no tenía un efecto estadísticamente significativo en el emprendimiento.

Finalmente es pertinente destacar que los resultados obtenidos están en absoluta concordancia con los hallazgos de (Jack, Dodd, & Alistair, 2004) en su estudio realizado

con emprendedores de Escocia donde se evidenció una alta influencia de los lazos fuertes en el acceso a recursos e información.

5. Conclusiones

5.1 Conclusiones generales

El trabajo de investigación adelantado y aplicado a los procesos de emprendimiento desarrollados por la Unidad de Emprendimiento e Innovación UEI, permitió responder a la pregunta de investigación, así como a las tres proposiciones que se especificaron en la metodología revelando específicamente lo siguiente:

- Las redes sociales informales influyen decididamente en cada uno de los emprendimientos analizados y aunque en la mayoría de los casos dicha influencia es fundamentalmente positiva, surgen casos en los que tal influencia ha sido preponderadamente negativa.
- En relación con los factores de emprendimiento, los resultados son divergentes en cuanto a la influencia que ejercen los miembros de las redes informales. Los casos analizados reflejan que los lazos fuertes, compuestos principalmente por la familia, la pareja y los amigos cercanos fueron influyentes en aspectos como el apoyo moral, la generación de la idea de negocio y en menor medida en la financiación, mientras en contraste, los lazos débiles para los casos estudiados son especialmente influyentes en la consecución y acceso a clientes, proveedores y a talento humano.
- Otro hecho revelador es que de acuerdo a la fortaleza de los vínculos se obtienen diferentes tipos de recursos e información, indicando que una mezcla de redes sociales informales de lazos débiles y lazos fuertes, es recomendable para el emprendimiento.
- Los casos analizados permiten inferir que al incrementar la diversidad de las redes se obtiene un mayor acceso a recursos claves para el emprendimiento y estos provinieron principalmente de amigos, familiares y de conocidos de amigos. Pero también permite confirmar que los casos con mayor progreso corresponden a aquellos donde se observó mayor heterogeneidad en los contactos.

- Para los casos analizados, los antecedentes de emprendimiento, bien fueran propios o de parte de sus redes sociales de lazos fuertes (familia y pareja), así como la experiencia y conocimientos adquiridos en ellos, constituyeron otro factor que influyó positivamente en los emprendimientos.

5.2 Alcance

El alcance de esta investigación se circunscribe específicamente a los casos analizados, por lo tanto no pretende ni permite hacer una generalización teórica de las redes sociales informales y su influencia en el emprendimiento, adicionalmente se debe tener en cuenta que de conformidad con lo mencionado en el capítulo de metodología, los casos analizados fueron seleccionados de acuerdo a la disponibilidad de participación por lo que no se aplicaron herramientas de muestreo que permitieran extrapolar características estadísticamente generalizables para la población de emprendedores de la universidad y de la ciudad de Bogotá.

De igual forma es relevante mencionar que el presente estudio no pretende evaluar ni discutir hallazgos teóricos, sino tratar de explicar las condiciones particulares de los casos típicos de emprendimiento analizados, por lo que cualquier tipo de validación estadística de los resultados deberá ser realizada en estudios posteriores.

6. Recomendaciones

6.1 Recomendaciones para la UEI

Reconociendo que la UEI hace enormes esfuerzos por vincular organizaciones y atraer entidades formales que, en términos de conocimiento, información y recursos, brinden mejores oportunidades a los emprendedores, se evidenció en la presente investigación que cada uno de los entrevistados usó sus redes ya creadas, principalmente familia, pareja y amigos cercanos para proveerse de apoyo moral, ideas, información y en menor medida de financiación. El estudio también pudo determinar que los emprendedores usan y tejen otras redes (principalmente con lazos débiles) para proveerse a sí mismos y a sus emprendimientos de acceso a clientes proveedores, recursos humanos, físicos y otros.

En el transcurso de las entrevistas y los análisis de las mismas que se llevó acabo con la UEI, llamó la atención el hecho de que contactos que fueron mencionados y catalogados como fundamentales por los entrevistados para el desarrollo de su emprendimiento, pudieron eventualmente haber servido a otros de los participantes de la investigación. Este hecho permite evidenciar que no existe un mecanismo que enlace eficientemente los vínculos que pueden ser facilitadores del surgimiento de redes adicionales, que sean relevantes en el proceso emprendedor.

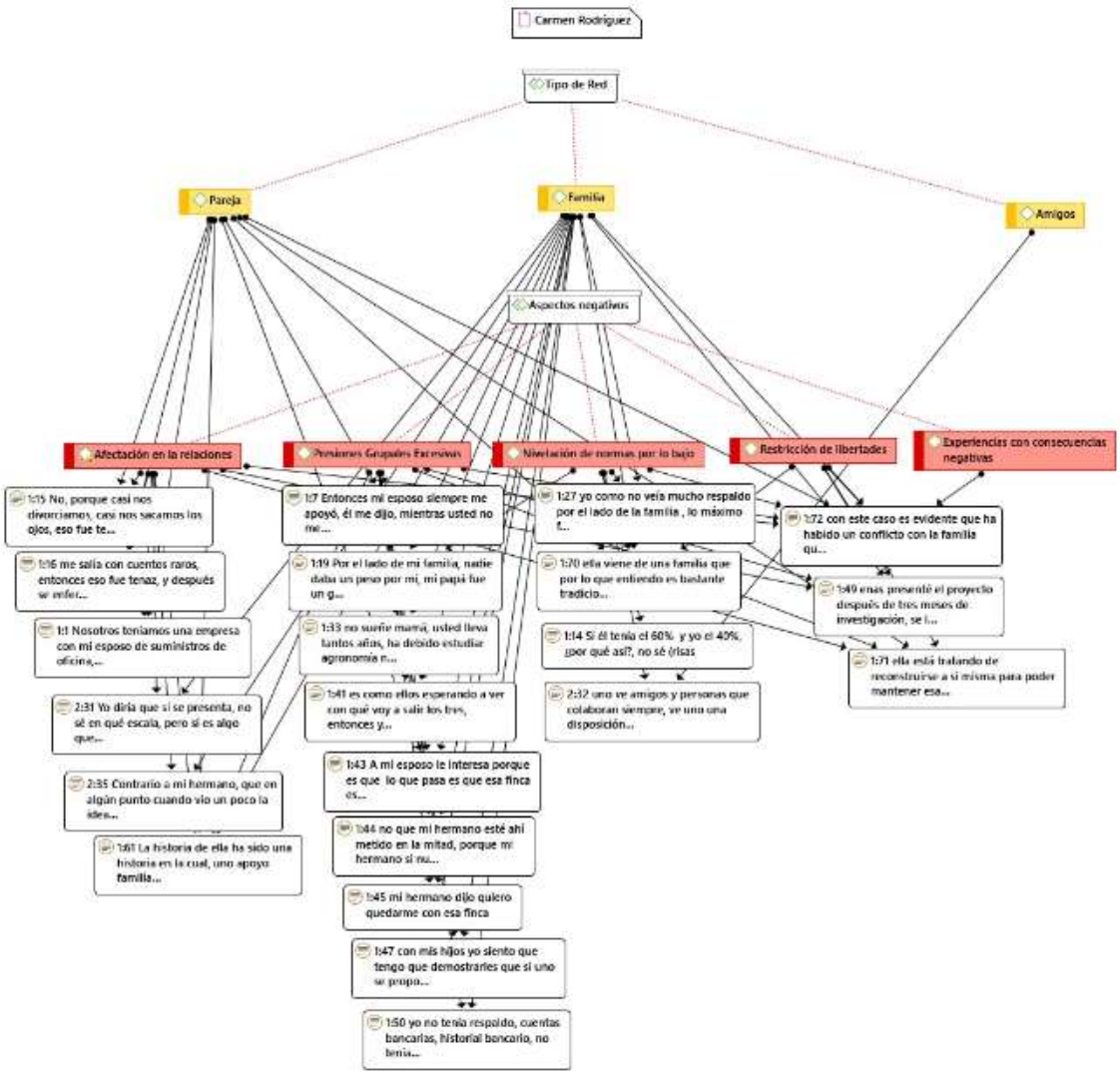
En ese sentido, sería muy provechoso crear y promover mecanismos adicionales y espacios tales como ruedas de negocios, encuentros, reuniones y demás en las que los emprendedores puedan estrechar lazos y en ese sentido crear vínculos que les permitan ampliar, fortalecer y hacer más heterogéneas sus redes, esto a la larga redundará en beneficios para cada uno de los miembros, permitiendo a sus emprendimientos y a sí mismos dotarse de recursos e información valiosa que puedan proveer las redes de otros miembros de la UEI.

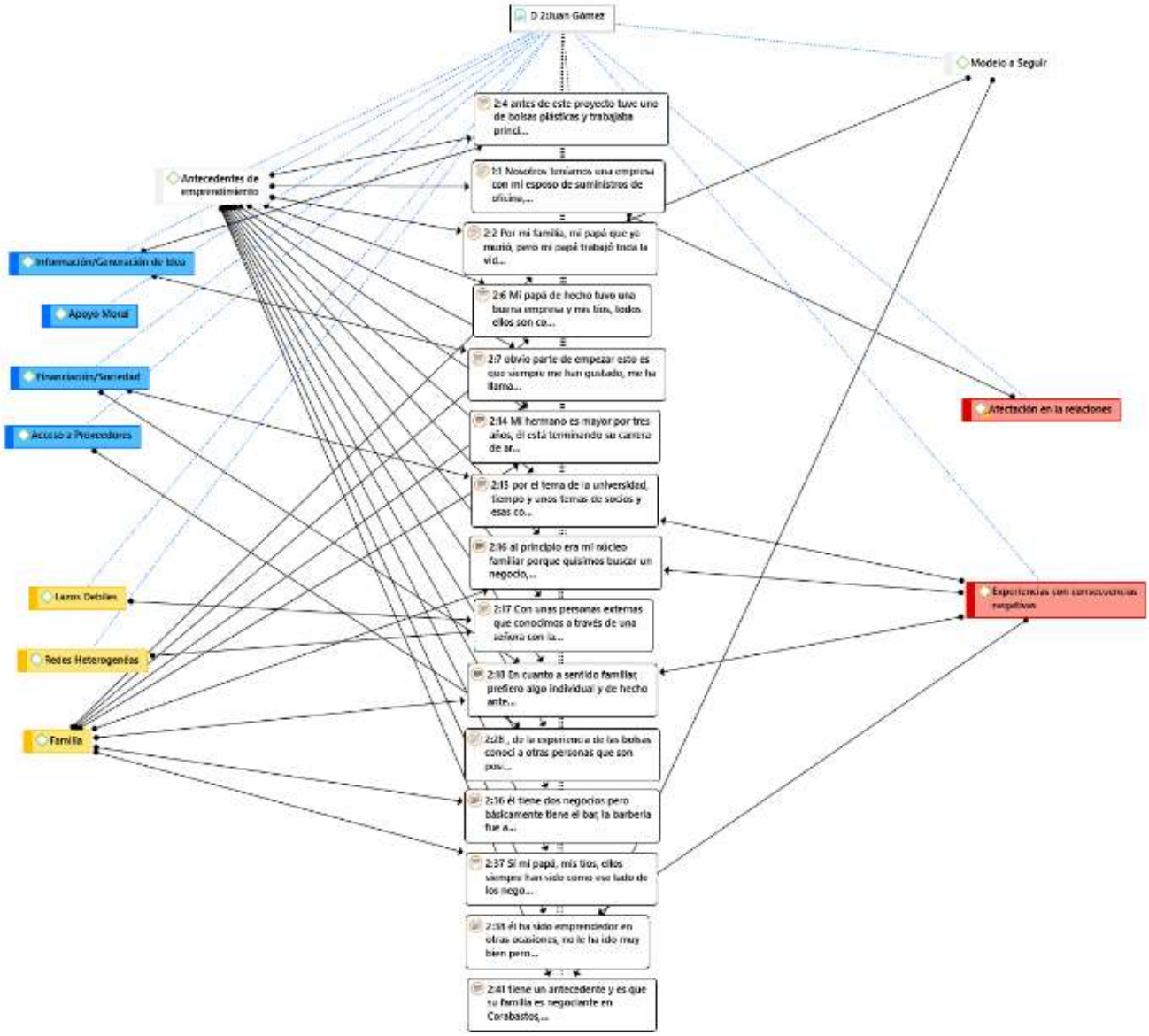
6.2 Recomendaciones para futuras investigaciones

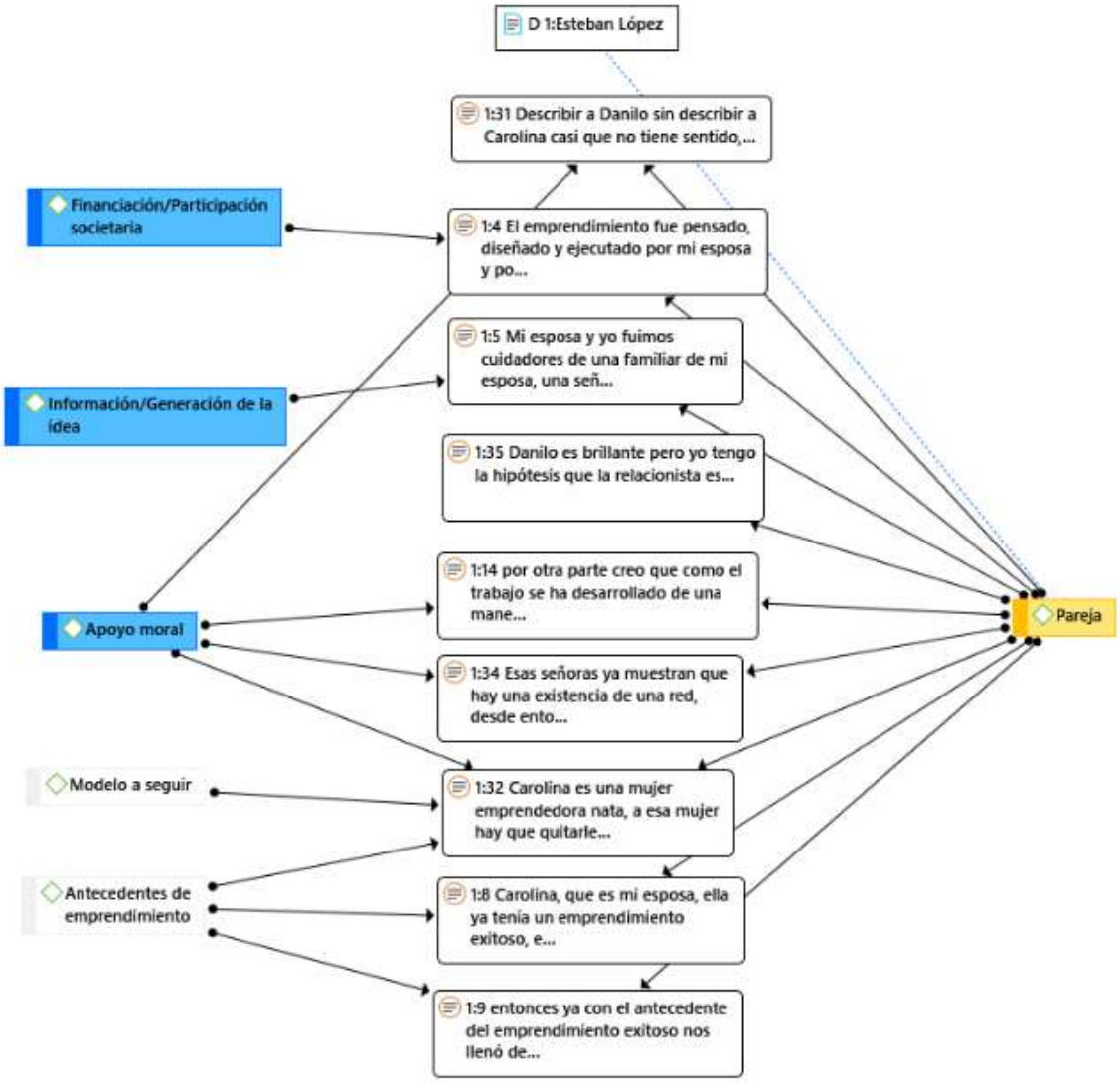
La presente investigación se ha enfocado en analizar casos particulares de la UEI Sede Bogotá, futuras investigaciones podrían abarcar otros segmentos del ecosistema emprendedor, e inclusive también determinar la influencia no sólo de las redes informales sino también la influencia de las redes formales en el emprendimiento.

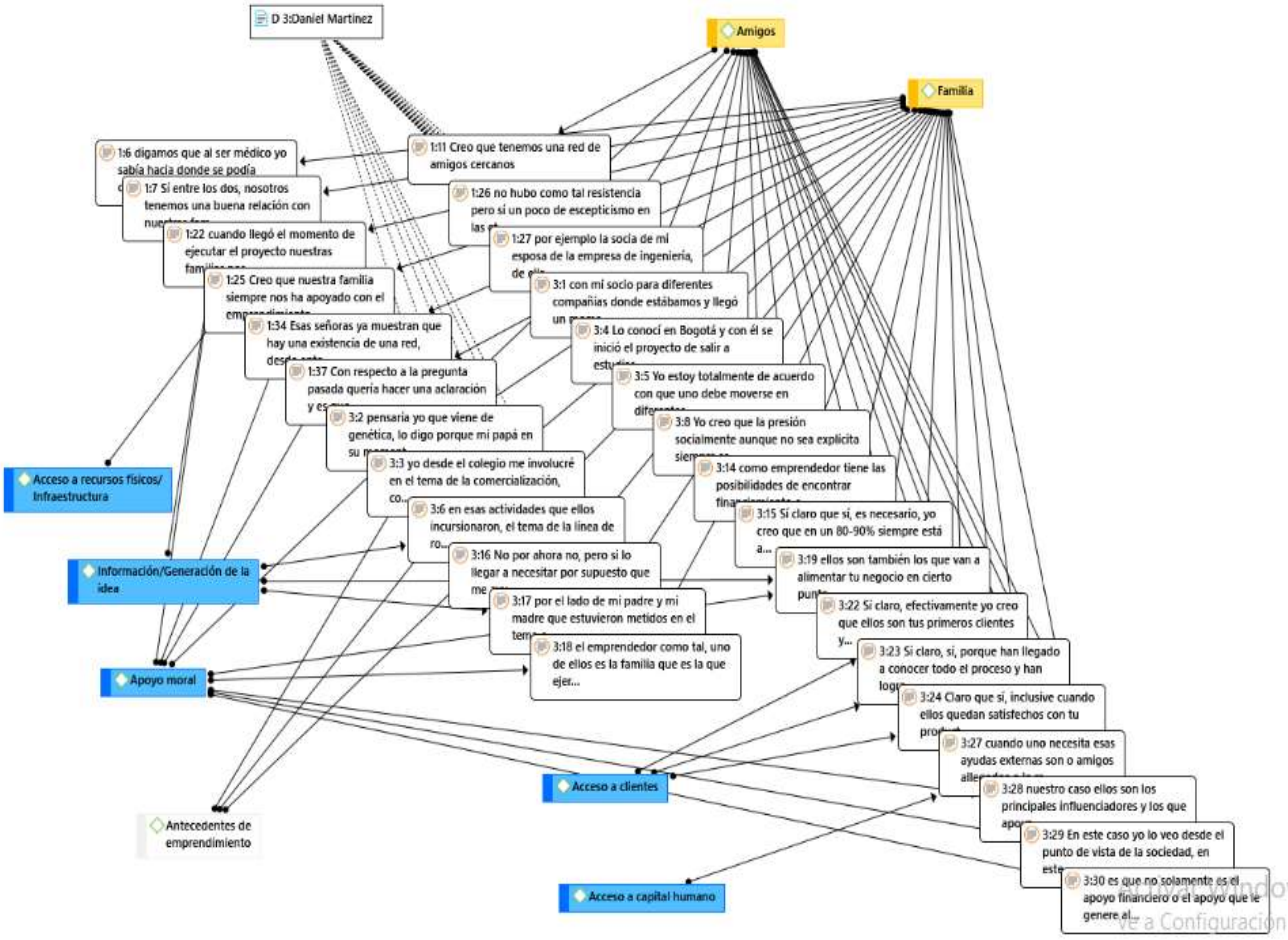
También es importante mencionar que en un futuro los hallazgos de este estudio puedan ser complementados con un análisis cuantitativo estadísticamente robusto que permita validar los hallazgos de la presente investigación, adicionalmente podría ser de gran relevancia contrastar los hallazgos de esta investigación enfocada en emprendedores adscritos a la Universidad Nacional y a la sede Bogotá con otras sedes de la universidad, otras instituciones educativas e incluso otras ciudades o países, la influencia de factores culturales y socioeconómicos podrían arrojar resultados y conclusiones divergentes.

A. Anexo: Redes conceptuales




D 2:Juan Gómez
Modelo a Seguir
2:4 antes de este proyecto tuve uno de bolsas plásticas y trabajaba princi...
1:1 Nosotros teníamos una empresa con mi esposo de suministros de oficina,...
Antecedentes de emprendimiento
2:2 Por mi familia, mi papá que yo murió, pero mi papá trabajó toda la vid...
Información/Generación de Idea
2:6 Mi papá de hecho tuvo una buena empresa y mis tíos, todos ellos son co...
Apoyo Moral
2:7 obvio parte de empezar esto es que siempre me han ayudado, me ha llama...
Financiación/Seriedad
Afectación en la relaciones
2:14 Mi hermano es mayor por tres años, él está terminando su carrera de ar...
Acceso a Procedures
2:15 por el tema de la universidad, tiempo y unos temas de socios y esas co...
2:16 al principio era mi núcleo familiar porque quisimos buscar un negocio,...
Lazos Debiles
2:17 Con unas personas externas que conocimos a través de una señora con la...
Redes Heterogenéas
2:18 En cuanto a sentido familiar, prefiero algo individual y de hecho ante...
Familia
2:28 , de la experiencia de las bolsas conocí a otras personas que son pro...
2:36 él tiene dos negocios pero básicamente tiene el bar, la barbería fue a...
2:37 Si mi papá, mis tíos, ellos siempre han sido como ese lado de los nego...
2:38 él ha sido emprendedor en otras ocasiones, no le ha ido muy bien pero...
2:41 tiene un antecedente y es que su familia es negociante en Corabastos,...


D 1:Esteban López
1:31 Describir a Danilo sin describir a Carolina casi que no tiene sentido,...
Financiación/Participación societaria
1:4 El emprendimiento fue pensado, diseñado y ejecutado por mi esposa y po...
1:5 Mi esposa y yo fuimos cuidadores de una familiar de mi esposa, una señ...
Información/Generación de la idea
1:35 Danilo es brillante pero yo tengo la hipótesis que la relacionista es...
1:14 por otra parte creo que como el trabajo se ha desarrollado de una mane...
Pareja
Apoyo moral
1:34 Esas señoras ya muestran que hay una existencia de una red, desde ento...
Modelo a seguir
1:32 Carolina es una mujer emprendedora nata, a esa mujer hay que quitarle...
Antecedentes de emprendimiento
1:8 Carolina, que es mi esposa, ella ya tenía un emprendimiento exitoso, e...
1:9 entonces ya con el antecedente del emprendimiento exitoso nos llenó de...


D 3:Daniel Martinez
Amigos
Familia
1:11 Creo que tenemos una red de amigos cercanos
1:6 digamos que al ser médico yo sabía hacia donde se podía
1:7 Si entre los dos, nosotros tenemos una buena relación con
1:26 no hubo como tal resistencia pero sí un poco de escepticismo en
1:22 cuando llegó el momento de ejecutar el proyecto nuestras
1:27 por ejemplo la socia de mi esposa de la empresa de ingeniería,
1:25 Creo que nuestra familia siempre nos ha apoyado con el
3:1 con mi socio para diferentes compañías donde estábamos y llegó
1:34 Esas señoras ya muestran que hay una existencia de una red,
3:4 Lo conocí en Bogotá y con él se inició el proyecto de salir a
1:37 Con respecto a la pregunta pasada quería hacer una aclaración
3:5 Yo estoy totalmente de acuerdo con que uno debe moverse en
3:2 pensaría yo que viene de genética, lo digo porque mi papá en
3:8 Yo creo que la presión socialmente aunque no sea explícita
Acceso a recursos físicos/ Infraestructura
3:3 yo desde el colegio me involucré en el tema de la comercialización,
3:14 como emprendedor tiene las posibilidades de encontrar
3:6 en esas actividades que ellos incursionaron, el tema de la línea de
3:15 Sí claro que sí, es necesario, yo creo que en un 80-90% siempre está
Información/Generación de la idea
3:16 No por ahora no, pero si lo llegar a necesitar por supuesto que
3:19 ellos son también los que van a alimentar tu negocio en cierto
3:17 por el lado de mi padre y mi madre que estuvieron metidos en el
3:22 Si claro, efectivamente yo creo que ellos son tus primeros clientes
3:18 el emprendedor como tal, uno de ellos es la familia que es la que ejer...
3:23 Si claro, sí, porque han llegado a conocer todo el proceso y han
Apoyo moral
3:24 Claro que sí, inclusive cuando ellos quedan satisfechos con tu
3:27 cuando uno necesita esas ayudas externas son o amigos
Acceso a clientes
3:28 nuestro caso ellos son los principales influenciadores y los que
3:29 En este caso yo lo veo desde el punto de vista de la sociedad, en
Antecedentes de emprendimiento
3:30 es que no solamente es el apoyo financiero o el apoyo que le genere el...
Acceso a capital humano

B. Anexo: Protocolo de entrevista

FORTALEZA DE LOS LAZOS		PREGUNTAS				
		Contextualización/ Datonantes del Emprendimiento	Diversidad de las Redes	Aspectos Negativos	FACTORES DE EMPRENDIMIENTO	
					Información/Apoyo Moral	Financiación	Acceso a Mercados
	LAZOS FUERTES	- ¿De qué manera se encuentra usted involucrado con el emprendimiento, considera que es por iniciativa propia o se ha visto de alguna manera influenciado por su familia?¿De qué manera? - ¿Considera usted que tiene amigos cercanos? ¿Cuántos? - ¿Tiene o han tenido sus amigos cercanos algún tipo de emprendimiento? Describa - ¿Ha sentido usted que ha obtenido algún beneficio por el hecho de que sus amigos cercanos o sus familiares hayan tenido algún tipo de emprendimiento? Describa cual	¿Podría identificar a cuántos y a qué círculos sociales pertenecen estos amigos cercanos ?	¿En algún punto sintió resistencia por parte de algún miembro de su familia o de sus amigos cercanos hacia su emprendimiento? -¿Ha sentido algún tipo de presiones grupales excesiva por parte de sus amigos y/o familiares? -¿En algún punto se ha visto usted cohibido para emprendercierto tipo de acción por temor a la reacción de sus familiares o amigos, describa?	¿Considera que el apoyo moral de su familia ha sido de alguna manera relevante para sacar adelante su emprendimiento? ¿En caso afirmativo cómo? ¿Su familia o sus amigos tuvieron alguna incidencia en la generación de la idea de negocio, cual? ¿Considera que los consejos de sus amigos o familiares han sido de alguna manera relevantes para su emprendimiento, de qué manera han influido? ¿Considera que su familia o amigos cercanos le ayudaron de alguna manera a mejorar su idea de negocio, cómo? ¿Su familia o amigos cercanos le han brindado algún tipo de información que considere relevante en términos de ubicación física del negocio, competidores, pros y contras del negocio, etc?	¿Es algún familiar o amigo cercano socio de su emprendimiento? ¿Cómo fue el proceso de decisión de conformación de la sociedad? ¿ha participado su familia de alguna manera en la financiación de su emprendimiento? ¿Cómo? ¿Cree usted que en caso de ser requerido podría recurrir a un familiar o amigo cercano para obtener recursos financieros? ¿Un familiar o amigo cercano le ha servido o servirá de codeudor ante una entidad financiera? ¿Un familiar o amigo cercano le ha ofrecido algún otro tipo de apoyo o consejo en términos de financiación? ¿Cuál?	¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de clientes? ¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de proveedores? ¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de capital humano? ¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de recursos físicos?
	LAZOS DÉBILES	- ¿Considera que sus contactos (conocidos o amigos de amigos) han sido de alguna manera relevantes para su emprendimiento? ¿De qué manera?	- ¿Podría identificar de dónde provienen en su mayoría tales contactos (universidad, colegio, amigos de infancia, trabajos anteriores, redes de emprendimiento, amigos de sus amigos cercanos)?	-¿Se ha sentido excluido de alguna red informal a la que haya deseado pertenecer?	¿Alguno de sus contactos le ha brindado información o consejo que considere relevante para su emprendimiento? ¿Cuál? ¿Sus contactos le han brindado algún tipo de información que considere relevante en términos de ubicación física del negocio, competidores, pros y contras del negocio, etc?	¿Alguno de sus contactos tuvo algún tipo de incidencia en la financiación de su emprendimiento? ¿Cuál?	¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de clientes? ¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de proveedores? ¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de capital humano? ¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de recursos

FORTALEZA DE LOS LAZOS	CÓDIGOS ATLAS.TI					
	Contextualización	Diversidad de las Redes	Aspectos Negativos	FACTORES DE EMPRENDIMIENTO A SER ANALIZADOS		
				Información/Apoyo Moral	Financiación	Acceso a Mercados
	LAZOS FUERTES Familia Pareja Amigos Cercanos LAZOS DÉBILES Contactos	-Modelo a Seguir -Ancedentes de emprendimiento -Redes formales (UEI)	-Redes Homogéneas -Redes Heterogéneas	-Aspectos Negativos	- Información - Consejo - Apoyo Moral - Información / Generación de Idea de Negocio	- Inversionista (Socio) - Prestamista - Coodeudor - Asesor	- Proveedores - Clientes - Recursos Humanos - Recusrsos Físicos

INFORMACIÓN BÁSICA

- Nombre:
- Edad:
- Grado de Escolaridad:

EMPRENDIMIENTO

- Nombre del Emprendimiento:
- Descripción del Emprendimiento:
- Socios del emprendimiento:
- ¿Se encuentra registrada la empresa en Cámara de Comercio?
- Número de empleados:
- Años de facturación:

REDES SOCIALES DEL EMPRENDEDOR

LAZOS FUERTES

- Estado Civil:
- Composición Familiar: Papá, mamá y hermana
- ¿Cómo se originó el emprendimiento?
- ¿Cuénteme quienes están involucrados?
- ¿De qué manera se encuentra usted involucrado con el emprendimiento, considera que es por iniciativa propia o se ha visto de alguna manera influenciado por su familia? ¿De qué manera?
- ¿Considera usted que tiene amigos cercanos? ¿Cuántos?

- ¿Podría identificar a cuántos y a qué círculos sociales pertenecen estos amigos cercanos?
- ¿Tienen o han tenido sus amigos cercanos algún tipo de emprendimiento? Describa
- ¿Ha sentido usted que ha obtenido algún beneficio por el hecho de que sus amigos cercanos o sus familiares hayan tenido algún tipo de emprendimiento? Describa cuál
- ¿En algún punto sintió resistencia por parte de algún miembro de su familia o de sus amigos cercanos hacia su emprendimiento?
- ¿Se ha sentido excluido de alguna red informal a la que haya deseado pertenecer?
- ¿Ha sentido algún tipo de presiones grupales excesiva por parte de sus amigos y/o familiares? p. ej. ¿Le han solicitado trabajo para algún familiar, le han solicitado dinero prestado, prestar algún tipo de servicio o proveer algún producto de manera gratuita, etc.?
- ¿En algún punto se ha visto usted cohibido para emprender cierto tipo de acción por temor a la reacción de sus familiares o amigos, describa?

LAZOS DÉBILES

- ¿Considera que sus contactos (conocidos o amigos de amigos) han sido de alguna manera relevantes para su emprendimiento? ¿De qué manera?
- ¿Podría identificar de dónde provienen en su mayoría tales contactos (universidad, colegio, amigos de infancia, trabajos anteriores, redes de emprendimiento, amigos de sus amigos cercanos)?

FINANCIACIÓN – LAZOS FUERTES

- ¿Es algún familiar o amigo cercano socio de su emprendimiento? ¿Cómo fue el proceso de decisión de conformación de la sociedad?
- ¿Ha participado su familia de alguna manera en la financiación de su emprendimiento? ¿Cómo?

- ¿Cree usted que en caso de requerirlo podría recurrir a un familiar o amigo cercano para obtener recursos financieros?
- ¿Un familiar o amigo cercano le ha servido o servirá de codeudor ante una entidad financiera?
- ¿Un familiar o amigo cercano le ha ofrecido algún otro tipo de apoyo o consejo en términos de financiación? ¿Cuál?

FINANCIACIÓN – LAZOS DÉBILES

- ¿Alguno de sus contactos tuvo algún tipo de incidencia en la financiación de su emprendimiento? ¿Cuál?

INFORMACIÓN/APOYO MORAL- LAZOS FUERTES

- ¿Considera que el apoyo moral de su familia ha sido de alguna manera relevante para sacar adelante su emprendimiento? ¿En caso afirmativo cómo?
- ¿Su familia o sus amigos tuvieron alguna incidencia en la generación de la idea de negocio, cuál?
- ¿Considera que los consejos de sus amigos o familiares han sido de alguna manera relevantes para su emprendimiento, de qué manera han influido?
- ¿Considera que su familia o amigos cercanos le ayudaron de alguna manera a mejorar su idea de negocio, cómo?
- ¿Su familia o amigos cercanos le han brindado algún tipo de información que considere relevante en términos de ubicación física del negocio, competidores, pros y contras del negocio, etc.?

INFORMACIÓN- LAZOS DÉBILES

- ¿Alguno de sus contactos le ha brindado información o consejo que considere relevante para su emprendimiento? ¿Cuál?
- ¿Sus contactos le han brindado algún tipo de información que considere relevante en términos de ubicación física del negocio, competidores, pros y contras del negocio, etc.?

ACCESO A MERCADOS - LAZOS FUERTES

- ¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de clientes?
- ¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de proveedores?
- ¿Su familia o sus amigos cercanos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de capital humano?

ACCESO A MERCADOS - LAZOS DÉBILES

- ¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de clientes?
- ¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de proveedores?
- ¿Sus contactos han tenido algún tipo de incidencia en la consecución de capital humano?

PREGUNTAS DE CIERRE

- ¿Considera usted que su emprendimiento hubiera sido posible sin la participación de su familia?
- ¿En caso de que su familia no hubiera intervenido, qué hubiese cambiado en su emprendimiento?
- ¿Considera usted que su emprendimiento hubiera sido posible sin la participación de sus amigos?
- ¿En caso de que sus amigos no hubieran intervenido, qué hubiese cambiado en su emprendimiento?
- ¿Considera usted que su emprendimiento hubiera sido posible sin la participación de sus contactos?
- ¿En caso de que sus contactos no hubieran intervenido, qué hubiese cambiado en su emprendimiento?

C. Anexo: Transcripción de entrevistas

Carmen Rodríguez

Edad: 53 años

Profesión: Agronomía

Estado Civil: Casada (3 hijos)

Emprendimiento: Tomates Orgánicos

¿Me puedes comentar cómo comenzó su emprendimiento?

Nosotros teníamos una empresa con mi esposo de suministros de oficina, duró cinco años, mi esposo se enfermó y quebramos, fueron cinco años terribles, económicamente muy mal, pero íbamos progresando, tenemos tres hijos, fue muy largo y muy duro, sobre todo por la enfermedad, acabamos muy mal económica y emocionalmente, todo muy mal, gracias a Dios salió adelante en su parte de salud, entró a trabajar en una empresa de la familia de él, económicamente nos estabilizamos. Pagamos todas las deudas. Yo quedé teniendo la necesidad de aportar a la casa porque estábamos muy básico, yo tengo 53 años, no es fácil conseguir trabajo, yo salí de esa empresa familiar y comencé a vender unas cortinas, me tocaba pedir prestado para pagar la EPS, yo dije no estoy haciendo absolutamente nada, mis hijos, los dos, perdieron el año y yo caminando por las calles para no pagar un bus, yo dije, esto es estúpido, yo dije hago más quedándome en mi casa,

con cabeza fría ver qué puedo hacer, nosotros compramos con mi esposo recién nos casamos hace 30 años una finca, mi papá tenía un socio y se la compramos a mi papá, la finca está ubicada en el alto del vino (Km 27 Autopista Medellín), a raíz de un robo, el socio de mi papá vendió su parte y nosotros la compramos, yo soy veterinaria y dije lo que necesito es poner a producir esa finca, pero me dije no puedo caer otra vez en quiebra, tengo que hacerlo muy lentamente y crear un proyecto viable a la realidad, entonces empecé a investigar qué podía sembrar, siendo yo veterinaria me fui por el lado de la agronomía porque eso queda sobre la autopista y nos han robado el ganado toda la vida, entonces dije trabajar para otros es muy triste y en estos momentos tengo que minimizar los riesgos, entonces comencé a investigar, pensé en laurel, cultivar laurel , comencé a investigar y siempre la UN, entro a esa página y siempre me soluciona todo, entonces descubrí ahí la UEN.

¿Específicamente cómo llegaste a la UEN?

Porque dije la UN siempre tiene todo, entonces busqué en la biblioteca información y entonces llegué a la página de la universidad y eso me llevó a la UEN, entonces vi la UEN y dije oiga esto me interesa mucho, yo no tengo ni idea de cómo hacer empresa, me acabo de quebrar, no sé de impuestos, no sé qué tengo que pagar, hay un resto de obligaciones que son importantes cumplir, entonces llamé y me dijeron sí venga pero yo ni idea de nada, yo no tengo redes sociales ni nada de eso, salí de la universidad hace muchos años.

¿Eres egresada de la UN?

Yo soy egresada de la Universidad de La Salle. Entonces mi esposo siempre me apoyó, él me dijo, mientras usted no me pida plata y cumpla con la casa, yo la apoyo. O sea él no me dice qué es esa charrera, él me dice mientras sea algo coherente que usted no me pida plata a mí, hágale, entonces yo fui allá y tomé los cursos de la unidad, no entendí nada, me tocó repetir, porque estaba desvinculada del tema, me cansaba el profesor, y repetí el curso y llevé mi propuesta, mi propuesta era, cultivo de flores orgánicas para la producción de pasteles, quería borraja porque se adecuaba muy bien al clima, en la época medieval decoraban los pasteles con esa flor, con la idea del medio ambiente eso tiene que volver y yo voy a ser de las primeras, entonces presenté mi propuesta y me dijeron, no, cero comercial, busqué una alternativa, me dijeron bien que quiera ser emprendedora, que tenga la finca y que la quiera explotar, pero busque algo más real.

O sea, no tengo socios, no tengo plata, entonces investigué por tres meses, saqué tres productos, uno quinua, el otro se me olvido, ahora se me olvida el nombre, pero es una especia que se produce sobre todo en Risaralda, pero el clima no es el adecuado, eso es bosque de niebla ahí siempre está tapado, entonces lo más apropiado eran los hongos, yo quería que fueran orgánicos, entonces busqué cómo certificarme, con quién, etc. Pero eso es 30% más costoso que un producto convencional, entonces la UEN me dijo, está bien, pero comencemos por la parte convencional y después a medida que usted coge experiencia se va certificando, pero a mí la parte ambiental me apasiona, la parte social y medioambiental me apasionan, entonces investigando mucho encontré una cosa que se llama + Acumen eso es RSE, ellos dan cursos de emprendimiento y desde hace tres años estoy tomando los cursos que ellos dan en línea, eso es un programa que busca reducir la pobreza absoluta y crear tejido social, habla sobre las empresas sostenibles.

¿Tú eres la única socia de la empresa?

Sí, soy la única persona involucrada con el emprendimiento.

¿La empresa está constituida en cámara de comercio?

No

¿Hace cuánto nació el emprendimiento?

Hace 3 años estoy con la UEN, o sea llevo 4 años con este cuento.

¿Sientes que la experiencia previa en emprendimiento que tuviste con tu esposo en emprendimiento te sirvió?

Sí, o sea, esa experiencia me sirvió, si no hubiera tenido esa experiencia no estaría donde estoy, o sea estaría patinando mucho, porque nosotros suministrábamos todo lo que el cliente pedía, teníamos que rebuscar lo que el cliente pedía, en el centro, en el sur, todo eso me dio cancha porque yo siempre fui una niña muy consentida, muy mimada, todo lo que quería lo tenía, entonces ahí estaba expuesta a rebuscármela a lucharla, entonces ahí me dije esto nos es imposible, venga nos amarramos y buscamos como hacemos.

¿En la empresa anterior los dos eran los únicos socios?

Sí él tenía el 60% y yo el 40%, ¿por qué así?, no sé (risas).

¿Y por qué no se involucró él con este proyecto que tienen actualmente, por temas de salud?

No, porque casi nos divorciamos, casi nos sacamos los ojos, eso fue terrible, o sea trabajar con él, era en un espacio chiquitico las 24 horas, manejar todos los temas financieros, o sea él es administrador y también sacó un MBA, yo soy veterinaria, pero un despelote para la plata y yo le decía un momentico, se le fueron $600.000 en qué se los gasto y me salía con cuentos raros, entonces eso fue tenaz, y después se enferma de una manera en los pulmones, se le paralizó el diafragma, entonces quedó ahí tirado en el piso, pensaban que era un tumor cerebral, eso fue terrible, entonces no podíamos atender los clientes porque estábamos atendiendo la salud.

Y ahí ya le dije usted allá en los suyo y yo en lo mío, a mí la parte financiera siempre me costó mucho, más que a cualquier persona, porque yo no tengo una educación de base en finanzas.

¿La UEN te ayudó en ese proceso?

Sí claro, yo tengo claro que sin eso no hago nada, la UEN me lo ayudo a aclarar, además de la parte de la calidad que es clave en el producto.

¿Tus padres fueron emprendedores?

Por el lado de mi familia, nadie daba un peso por mí, mi papá fue un gran financiero, hizo mucho plata, él tenía su firma de asesoría financiera, él estudio en Estados Unidos ingeniería industrial, él murió hace 2 años, fue uno de los primeros ingenieros industriales que hubo, y después sacó una maestría en finanzas en Holanda, trabajó pare el Banco de la Republica, para el Citibank y después montó su empresa de asesoría financiera entonces ayudaba a sacar créditos y asesoraba a personas con los bancos y le fue muy bien, incluso en la bolsa, y mi mamá en el hogar.

¿Esa experiencia de tu papá te influyó de alguna manera?

Claro, claro mi papá muy ordenado, nada improvisado, o sea si lo comparo con mi esposo, mi papá nunca me hubiera traído esa mano de recibos de $600.000 desordenados, el trae mire esto…, yo comparo cómo mi papá surgió y como mi esposo se quebró, o sea me

mostró como es una herramienta para crecer desde el punto de vista financiero para crecer el orden, la disciplina, pensar, no volverlo todo pasional.

Tener una estructura mental y organizacional…

Sí, con un fin claro.

¿Por el lado de amistades, eres una persona de muchos amigos, pocos amigos o solamente familia?

Sí, yo soy de pocos amigos, soy una persona que me entiendo bien con la gente, pero prefiero mi espacio soy un poco diferente, voy a psiquiatra los sábados aquí en Lourdes de 8am a 9am y entonces él me ha ayudado mucho, sí soy una persona que socialmente me desempeño bien, pero aprecio mi soledad y mis espacios, entonces no me descresta que el grupo, que vamos, etc.

Y entrando al tema de la financiación de tu proyecto, ¿Fue financiado con fondos propios, en algún punto te ayudó algún familiar o algún contacto que tuvieras?

Yo no tenía ningún tipo de entrada, mi esposo me dijo no cuente conmigo yo no le voy a dar un solo peso para eso y yo le dije bien, usted nos mantiene a los cinco, entonces mi hermana es profesora, ella es bióloga y aprecia todo lo de los hongos, ella es profesora en la Javeriana, ella me dijo, yo le puedo dar un tipo de trabajo y me pagaba muy poquito pero con eso podía hacer mis prototipos, coger mis buses, porque después de la quiebra yo saqué un crédito para pagar unos libros de mis hijos y no lo cumplí, entonces me reportaron, entonces tenía mucho susto de todo eso, mi hermana me dijo yo le pago $200.000, ella dictaba unas clases que se llama biología del desarrollo, pero nadie le entiende un pito, mi trabajo era que yo como veterinaria y que ya tenía un conocimiento…mi trabajo era decir un momento no entendí, ella me usaba para moldear sus clases para que fueran más perceptibles para los estudiantes, eso me daba la plata para hacer mis prototipos.

Mi esposo a veces me ayudaba, pero era muy esporádico, una vez al mes, entonces yo a raíz de esa quiebra estaba súper preocupada por el lado de la plata y tomé un curso de + Acumen, lo conocí gracias los cursos de la UN, y me puse a buscar en internet y ahí conocí profesores que me fueron llevando a otros y a otros.

+ Acumen es como una universidad, tiene muchos cursos gratuitos, entonces uno de esos cursos es acceso a capital para mujeres emprendedores, esos son cursos de 7 semanas, tú tienes que dedicarle casi 2 horas diarias para cumplir todas las tareas, era un curso para mujeres sin plata en la India , dije bueno aplica, decía si usted es una mujer emprendedora, y bla bla bla…no le tenga miedo a los bancos, así usted haya sido reportada, no le tenga miedo a los bancos, usted lo que tiene que ser es muy disciplinada con los pagos y crear un nombre, porque usted no va a ser nadie, o sea es importante la familia pero también es muy importante los bancos y yo como no veía mucho respaldo por el lado de la familia , lo máximo fue el trabajo que me dio mi hermana, pero yo veía, mi papá cuando estaba vivo no daba un peso por mí y mi esposo pues no tenía la capacidad, entonces a mí me llamó la Panamericana/Colpatria y me dijo ¿usted quiere una tarjeta de crédito?, gracias a ese curso la acepté y comencé a ser muy cuidadosa con mis consumos y con mis pagos y me llamaron y me dijeron le vamos a ofrecer un crédito de 10 millones de pesos, entonces gracias a ese crédito es que yo puedo desarrollar mi proyecto, yo tampoco lo iba a aceptar ese crédito, con esa tarjeta pagué el registro del nombre de mi empresa, eran como un millón y pico de registro del nombre, del logo, etc.

Después Colpatria me llamó y me ofreció el de libre inversión, en ese momento la UEN cerró y me dije qué voy a hacer, llevo 3 años, entonces me llegó un mensaje al celular de que la Cámara de Comercio tiene lo mismo, entonces me hicieron unas preguntas, me llamaron, fui allá y dije mire la parte financiera me tienen en ascuas, no muevo un dedo hasta que no tenga clara la parte financiera. Ellos me dieron talleres, información, me asesoraron, y la UEN volvió a abrir, me dijeron usted está perdida en la parte comercial, yo no sabía vender mi producto, en la UEN Camilo trajo a una persona especializada en temas agropecuarios, “usted tiene que ser comercializadora de hongos, tiene que dominar el mercado, para que en el momento que los produzca no se vaya a quebrar”, comencé a buscar proveedores, mercado, etc. Dije, me voy a sentar en la Candelaria, porque allá hay mucho extranjero, entonces los hongos no los conoce todo el mundo, dije talvez esa apertura del mundo lo hace más atractivo, entonces saqué un mapa de la Candelaria y comencé a hacer mercadeo calle por calle, a mí me interesa incluso el de laboratorio que tiene uso en la farmacéutica.

Ahora, con respecto a los clientes, ¿Llegaste a ellos por los contactos de la UEN?

Hubo un momento que yo hice unos encurtidos de hongos para financiarme y no iban mal, o sea mi hijo menor me ayudó, una belleza mi hijo chiquito, él es muy comercial, me gusta su liderazgo, con él me iba muy bien en las ferias, él se ponía un delantal y como era un niño chiquito, salía con la bandeja, buscamos las recetas para vender los hongos encurtidos, los poníamos en pan baguette y les poníamos queso crema, me dijo a mil pesos nos los compra todo el mundo y participamos como de unas 4 ferias, y vendíamos potecitos a $12.000 y $16.000, teníamos en aceita de oliva, con pimienta, orégano y él salía y los vendía, él fue el de la idea, y la gente decía muy rico, porque esa acidez más el queso crema y el pan es una combinación muy rica, no importa el estrato a la gente le gusta, entonces llegaban al punto y compraban.

Eso era tu hijo menor ¿y los otros dos hijos se han involucrado?

Todos me apoyan, tengo una hija mayor que tiene 22 años estudia ingeniería ambiental gracias a mi influencia, ella me dice es que tú me presionaste para estudiar esto, es que me mí me apasiona el tema, claro que ella le gusta, pero ella no se involucra mucho, o sea sí, pero no.

Y tengo un hijo, él estudia derecho, él es muy certero, no sueñe mamá, usted lleva tantos años, ha debido estudiar agronomía no esta pendejada, resultados mamá, resultados mamá, resultados por favor, es la manera como se involucran.

Pero el chiquito es incondicional, sobre todo en la parte comercial es incondicional, porque una vez le dije a la grande esto yo se lo dejo montado y usted como ambientalista le sirve porque esto va a ser orgánico, y el chiquito me miraba como y yo que he estado desde el principio (risas).

¿Y por el lado de los proveedores?

Tengo uno de la Unidad de Emprendimiento que me presentó Laura Pinto, él me ha asesorado y me ha ayudado, ahora es mi proveedor, busqué otro cerca de donde vivíamos que son más grandes pero la calidad no es la misma, él tiene el mismo concepto la frescura, la calidad, el cumplimiento, todo eso, entonces me entiendo muy bien con él, lo que no me alcanza a proveer él lo busco en Paloquemao que no es de la calidad que él tiene pero es cercano, entonces estoy conociendo los diferentes proveedores, tengo unos

7 u 8 proveedores, pero calidad y frescura es clave, es lo que yo busco, la frescura es clave.

¿Empleados has tenido?

No

Y continuando con el tema de los clientes…

Vi que la ruta es clave aquí, la eficiencia de entrega, la entrega del producto es el quid del asunto, entonces en + Acumen tomé un curso de ventas con un señor que se llama Daniel Pink, entonces enseña cómo ser un buen vendedor para tener un negocio sostenible, no es el número de clientes sino el desarrollo de la gente lo que te hace ser sostenible, es básicamente la misma filosofía que tiene + Acumen, entonces yo cogí la Candelaria y saqué un mapa, la estudié calle por calle, esquina por esquina, restaurante por restaurante, entonces como hacía yo, mi carreta es que yo cultivo hongos en un bosque de niebla, es como místico y yo como proveedor te ofrezco, una trayectoria mística que tú le puedes transmitir eso al cliente final, a mí me gusta mucho la cocina entonces me entiendo divinamente con los chefs, leo mucho de las recetas, los valores nutricionales.

¿Y llegas con muestras?

Yo llego así, me aproximo a cualquier mesero, cómo está yo soy proveedora de hongos ¿con quién puedo hablar?, la administradora no está, mire hable con fulano, entonces al principio no les echaba toda la historia, cosa que me dice el curso de ventas que es importante que yo sepa cuál es mi historia, entonces he visto que al echar toda la carreta correcta, que el bosque de niebla, que el hongo, etc. a ellos les interesa, y entonces tengo mayor aceptación, el paso a seguir, este es mi correo mándeme su propuesta, entonces mi propuesta es similar a lo que les digo, está llena de fotos de bosque de niebla de la finca donde produzco los hongos, dice tal como usted me gusta la cocina, acá tengo este cultivo….y le ofrezco estos productos a estos precios, las condiciones comerciales son estas, de todos esos 50 correos entonces yo les hago seguimiento, de ahí me salieron 10 clientes, la UEN se quejó porque el porcentaje de no sé qué era muy bajo, pero igual iba creciendo tan rápido que me empecé a despelotar, entonces lo que tengo que hacer de acuerdo a la sugerencia del curso de + Acumen es desarrollar cada cliente, y cada uno va creciendo solito, entonces comercialmente no es muy rentable, pero todas las semanas

tengo ganancias, entonces había dos que sólo me compraban champiñones ya me están comprando más productos y despachar en una sola zona y no desgastarme, si tengo que despachar en una sola zona voy en carro sino voy en Transmilenio con mi bolsa, entonces estoy viendo rotación de productos para cuadrar eso porque eso tiene que tener una manera de cuadrar y poder cumplir.

Por el lado del apoyo moral, veo que por parte de tu familia ha sido diverso, ¿cuál dirías tú que ha sido el papel de tu familia en cuanto a tu apoyo familiar?

Mi familia cercana, es decir mi esposo y mis hijos me dicen hágale mamá y es como ellos esperando a ver con qué voy a salir los tres, entonces yo no los puedo defraudar.

¿Y tu esposo?

A mi esposo le interesa porque es que lo que pasa es que esa finca es una sociedad y no está dividida, mi papá ya murió y mi hermano quedó con esa parte y mi hermano no juega limpio, entonces a mi esposo le interesa, como ha sido tan largo el proceso él a veces creer a veces no cree.

Pero cada vez que la UEN…o sea el único que ha creído en mí es la UEN, voy progresando, a medida que voy progresando, él dice bueno ya teniendo una empresa dentro de la finca podemos dividir la finca y quedarnos con lo nuestro para dejarle a nuestros hijos y no que mi hermano esté ahí metido en la mitad, porque mi hermano si nunca me ha creído, de todo, me ha metido como un palo en la rueda de una bicicleta y antes era mi papá y mi hermano.

¿Y a qué obedece ese comportamiento de tu hermano?

Era el único hombre y el menor después de muchísimos años entonces nosotros con mi esposo le compramos al socio de mi papá, nosotros compramos a raíz del robo tan terrible que le comenté, nos vendió eso a precio de huevo, pero mi hermano dijo quiero quedarme con esa finca, entonces mi papá le dejó la otra mitad a él, entonces el trató de vender la idea en mi casa.

Yo administré esa finca por muchos años y en principio lo hice bien, pero tuve una serie de problemas de salud con mi hijo y me tocó abandonar todo para sacar a mi hijo al otro lado, entonces la finca se me colapsó, y en esas llegó mi hermano de estudiar del exterior yo no sé qué finanzas y le dije hágale, nosotros entre todo ese desorden de mi esposo,

teníamos todo, entonces yo pagué un contador que me recomendó la UEN y como tenía todos los respaldos, él organizó todas la finanzas de esos años y salí bien librada de eso, entonces ahora mi esposo quiere sacar las escrituras s de nuestro terreno y que mi hermano haga lo que le dé la gana.

¿Por el lado de aspectos negativos has sentido algún tipo de presión de parte de tu familia?

Mi esposo ha sido neutral, con mis hijos yo siento que tengo que demostrarles que si uno se propone algo lo puede sacar.

Ahí va el punto de presiones excesivas, ¿lo has sentido?

Este emprendimiento tiene que ver con la parte psiquiátrica que estoy atendiendo, o sea a medida que yo voy avanzando en la parte emocional voy evolucionando igual en la parte de mi emprendimiento, o sea es un reflejo de mi vida este emprendimiento y todo eso lo detectó Camilo, el psiquiatra vive aterrado de Camilo, entonces a medida que voy progresando en esa parte voy progresando en mi emprendimiento y eso se refleja en mis hijos y ellos también van progresando y ellos ven como progreso.

¿En algún punto te has visto cohibida a emprender cierto tipo de acciones por parte de tu familia?

Mi familia apenas presenté el proyecto después de tres meses de investigación, se lo presenté a mi papá y mi hermano, mi hermano se paró y dijo esto aquí no tiene sentido, usted no nos va a hipotecar la casa ni la finca para sacar su proyecto al otro lado, yo no tenía respaldo, cuentas bancarias, historial bancario, no tenía deudas, sólo los $200.000 de mi hermana que me daba, eso era lo que yo tenía, me dijo, ni piense, mi esposo no tenía ningún capital, entonces básicamente fue mi hermano el que más se opuso.

Juan Gómez

Edad: 20 años

Profesión: Economista (En curso)

Estado Civil: Soltero

Emprendimiento: Despulpadora de frutas

¿Me puede contextualizar a cerca de su emprendimiento, cómo se llama el emprendimiento, en qué consiste, etc.?

El proyecto todavía está en desarrollo, ni siquiera todavía tienen un nombre específico, por lo tanto no he podido definir, en Cámara de Comercio aún no está registrado, el proyecto es una procesadora de frutas y lo que busca principalmente es darle un papel protagónico a las frutas y empezar a desarrollar ciertos productos a partir de las frutas y se enfoca también en el sentido social de mitigar el desperdicio, de desarrollar el sector agrícola, dar a conocer las frutas del país que son una gran variedad.

¿Y usted cómo llegó a la UEN?

Yo entré a estudiar a la UNAL y fui a un día de la semana de inducción, hicieron una especie de ejercicio de subasta, ahí estuvo la UEN, había unos carteles en el auditorio principal, ahí la conocí, empecé a buscar información, el correo y fui a las oficinas.

¿Usted es estudiante de la Universidad?

Sí señor, estudio economía voy en cuarto semestre.

¿De dónde surgió la idea del emprendimiento?

Por mi familia, mi papá que ya murió, pero mi papá trabajó toda la vida en comercialización de frutas, él trabajó en la central de abastos y de hecho mi familia, mis tíos , los primos de mi papá, casi que la mitad de mi familia, actualmente no pero por más de 20 o 30 años y de hecho mi papá siempre quiso tener una despulpadora de frutas, siempre estuve afín y

siempre he conocido todo ese rollo de las frutas y de comercializarlas y de ahí surgió el proyecto, por mi gusto, antes de este proyecto tuve uno de bolsas plásticas y trabajaba principalmente en Abastos y de ahí me vino este tema del desperdicio y ese tipo de cosas y ahí dije como uyy parémosle bolas a estas cosas y de ahí inicié el proyecto.

¿Su familia como tal tuvo emprendimiento en abastos relacionados con frutas?

Mi papá de hecho tuvo una buena empresa y mis tíos, todos ellos son comercializadores de frutas de diferentes, unos trabajan lulo, maracuyá, de hecho, mi papá en una época, vivimos cerca de Venezuela y lo que hacíamos era importar y exportar frutas desde Venezuela hasta la Central de Abastos.

En ese sentido hay una gran influencia de su familia para que haya surgido la idea de la procesadora de frutas

Sí, total, y es algo que me gusta, a mí me apasiona, de hecho, yo soy un pelado muy joven, yo tengo 20 años, obvio parte de empezar esto es que siempre me han gustado, me ha llamado la atención, el tema del agro y ese tipo de cosas, y como que he visto a mi familia toda la vida estando en ese tipo de cosas y de hecho le tengo cierto agradecimiento a las frutas por muchas cosas y todo eso es lo que a uno lo envuelve en esto. Todavía no ha facturado nada, sólo está en una etapa de estructuración.

El proyecto ha tenido sus etapas, sus compliques y eso… en este momento estamos en un proceso de investigación, queremos darle algo de plus o algo de ciertas cosas al proyecto, estamos investigando, buscando, terminando de construir las cosas, para hacer algo mejor, algo con unas bases más fuertes.

¿El único socio es usted?

En este momento estoy sólo yo, en este momento lo estoy trabajando, cuento con el apoyo de mi mamá o algunas veces algo así, pero como tal el proyecto es mío.

Por el lado de sus amigos, independientemente del emprendimiento… ¿Tiene usted una gran cantidad de amigos que considere cercanos, o más bien que son amigos no muy cercanos?

Yo tengo pocos amigos, no soy una persona de un gran grupo de conocidos de amistad, no soy una persona de salir tengo un núcleo de unos 4 buenos amigos, algunos de ellos me han apoyado con algunas cosas del proyecto.

Esas amistades de donde provienen

Son del colegio, son amigos de más de 6 o 7 años, algo así más o menos.

En lo que se refiere a la información y el apoyo moral… ¿su familia le ayudó a pulir la idea de alguna manera?

De la familia le diría que no, sí algunos consejos e ideas, pero aparte de mi hermano que de cierto modo es una persona exigente ha influido en sacar las cosas del proyecto, pero como tal eso sí es una parte interesante, las ideas y todo este lado de mejoras y eso, es algo más personal y más con el apoyo de la UEN y de otros sectores aparte, uno recibe un apoyo de la familia por ejemplo en acción, en algunas ayudas, que hacer esto, que mover esto, pero en mi caso esa parte de la investigación y del hacer y del crear algo, en mi caso no va por ese lado.

Usted sólo tiene un hermano, me dijo, ¿Es mayor y está dedicado también al emprendimiento?

Mi hermano es mayor por tres años, él está terminando su carrera de arquitectura, él no tiene como tal un emprendimiento, él tiene un bar y es una persona muy didáctica en esas cosas, le gusta mucho lo de las empresas, tienen un bar, una barbería, el negocio que le había comentado antes de las bolsas plásticas era con él.

¿Y qué pasó con ese proyecto?

De hecho, entiendo que la investigación está enfocada en el proyecto de ahora, pero de hecho tengo varias anécdotas que me ocurrieron en ese proyecto, pero fue básicamente fue una prueba, por el tema de la universidad, tiempo y unos temas de socios y esas cosas, el proyecto no tuvo más continuidad, en parte me hizo pensar que lo que me gustaba era un poco más esto y que valía la pena trabajar en este proyecto que tengo actualmente.

En el caso de las bolsas, ¿Eran los dos los únicos socios?

Era un poco más familiar, de hecho, al principio era mi núcleo familiar porque quisimos buscar un negocio, algo de ese tipo y nos asociamos con otras personas, porque teníamos

una infraestructura básica pero no suficiente para desarrollar el proyecto, sin embargo, ocurrieron bastantes problemas, como roces y ese tipo de cosas y por eso después el proyecto pasó a ser algo de mi hermano y mío.

Roces con quién específicamente

Con unas personas externas que conocimos a través de una señora con la que yo trabajé, es que yo antes de eso conocía una empresa de plásticos por donde vivo y ahí estuve trabajando y ahí conocí y me empapé un poco de ese sector y conocí esa persona y ella nos recomendó a los que fueron nuestros socios por un tiempo, no fue tampoco un tiempo muy largo.

¿Qué tipo de inconvenientes tuvieron con esos socios?

Es algo básico, es algo que he escuchado que se presenta bastante en otro tipo de proyectos, era también una persona con su núcleo familiar y la esposa del señor puso inconvenientes y eso fue lo que definitivamente dañó la sociedad.

Y cuándo usted me habla de su núcleo familiar a quién se refiere

A mi mamá y mi hermano, mi padre falleció ya hace varios años.

Dada esa experiencia, ¿Se asociaría con familia?

En cuanto a sentido familiar, prefiero algo individual y de hecho ante socios de otro tipo, lo que pasa es que el proyecto cuenta con ese lado más personal y de un trabajo en solitario, uno como que es un poco esquivo a ese tema de las sociedades, pero yo pienso que podría ser una buena opción y también estoy abierto a eso.

¿Usted cómo ha pensado financiar su proyecto'

Yo he pensado en dos opciones, préstamos bancarios y otra opción son las convocatorias como fondo emprender, ángeles inversores y todo ese tipo de convocatorias que en realidad son una buena opción, esas son las dos opciones que yo veo en este momento.

Para este tema de préstamos bancarios ¿cree usted que eventualmente su familia o sus amigos le podrían servir como fiadores, codeudores, etc.?

No, en mi caso sería con la familia, por el lado de los amigos se hace un poco más complejo, es más con el núcleo familiar.

En el caso de préstamos, ha considerado a su familia o sus amigos

Realmente no lo había considerado, siempre he considerado más viable pedir prestado a los bancos.

En el caso de las bolsas plásticas, ¿Cómo lo financiaron?

Con capital propio, ahorros y ese tipo de cosas, así fue como lo financiamos, no tuvimos que recurrir a ninguna entidad bancaria.

¿Los otros socios aportaron capital?

Ellos aportaron con capital en máquinas, en cierto modo infraestructura, capital financiero no.

En cuanto acceso a mercados, procesadora de frutas, ¿Quiénes proyecta usted que serían sus clientes potenciales?

Después de análisis, ahora nos estamos enfocando en restaurantes y en locales principalmente, en principio los restaurantes son el cliente objetivo.

¡Cuál es la referencia que usted tiene para decir a qué tipo de restaurantes le va a apuntar o eso aún no lo tiene definido en el proyecto?

Yo realicé una encuesta para contextualizar, la hice cerca de donde vivo, pues no tan cerca, pero sí hemos desarrollado cierta caracterización y hemos definido unas cualidades que deben tener para ser ese cliente que permita abrir el mercado.

¿Tiene algo que ver con la cercanía a su vivienda?

No, las delimitaciones son dadas por las especificaciones del menú, los platos, el nivel de precios de los platos y el tipo de comidas, de hecho, no hay en realidad una limitación, la limitación es en Bogotá.

Si usted tuviera que salir a buscar clientes en estos momentos ¿Por dónde cree que podría empezar, pensaría en sus familiares y amigos?

No, en realidad no conozco a nadie que esté metido de lleno y que me pueda ayudar y que tenga algún tipo de contacto con el sector, en realidad para la investigación ese ha sido uno de los mayores inconvenientes.

¿Usted cree que la influencia y los contactos de su padre se perdieron?

En ese sentido uno lo piensa y sí puede dar cierta utilidad, lo que sí es un beneficia es que mi familia sigue un poco metida en ese sector, de hecho, hay varios familiares que están metidos en eso, pero de contactos de mi papá y eso…diría que no tanto.

Por el lado de su familia ¿Podría usted tener algún acceso a clientes?

Sí puede ser posible, de hecho, muchas de las materias primas para los prototipos provienen por lo general de ellos.

Por el lado de proveedores ¿Tiene usted un proveedor que le haya podido referenciar alguien?

Por el lado del proyecto eso sí es una ventaja, mi familia maneja buenos volúmenes, o bien ellos mismos me podrían servir de proveedores o conocen a alguien, campesinos y ese tipo de cosas, ahora estoy contemplando opciones nuevas, hay un proveedor que se llama campo agro, es nuevo, es una opción que uno ve como proveedor agrícola que trabaja directamente con restaurantes y empresas, de hecho, de la experiencia de las bolsas conocí a otras personas que son posibles proveedores.

Quisiera puntualizar un tema, actualmente en su familia quién está relacionado con su emprendimiento

3 tíos, 5 o 6 primos que también manejan todo ese sector, por ahí unos 6 o 7 personas, amigos, antiguos socios, todo ese tipo de personas.

Si usted necesitara capital humano… ¿Considera que tendría alguna persona de confianza a la cuál recurrir o buscaría en el mercado laboral?

Uno contempla personas, hasta incluso por qué no familiares o amigos, porque es algo que va de confianza, en principio sí pienso en algún familiar o alguna persona conocida de tiempo con quien no he tenido la oportunidad de trabajar, aunque yo creo que uno también buscará en el mercado y ese tipo de cosas.

¿En algún punto, ha sentido usted alguna resistencia por parte de su familia, celos, envidia, algo que pueda haber por ese lado?

Yo diría que sí se presenta, no sé en qué escala, pero sí es algo que se presenta.

¿De qué manera se manifiesta eso?

Desde dos puntos, si uno tiene como una relación conflictiva con alguien de por sí eso se evidencia en ese tipo de cosas y lo otro es que uno ve amigos y personas que colaboran siempre, ve uno una disposición a colaborar, igual uno siempre va a necesitar un favor y ese tipo de cosas de ese estilo y ahí ve uno ese tipo de resistencia, y como pereza, la persona con la que se nota un conflicto y como una mala vibra o también como ayúdeme con esto y después cierta pereza, no hay una disposición clara por colaborar.

¿Y ha tenido algún tipo de presión para que su proyecto sea exitoso?

No tanto, incluso sí hay una presión, pero positiva, como hágalo, ven una ventaja, no es una presión de uyy hágalo, al contrario, siga, no le baje el ánimo, tiene una buena idea, se ve bien.

¿De parte de quién ha sentido usted mayor apoyo moral de parte de su mamá o de parte de su hermano?

Es totalmente contrario, mi mamá es una persona que da un apoyo y siempre da una ayuda, pero no es muy incentivadora, es un apoyo, pero pues tampoco es algo muy fuerte, a pesar de que siempre está ahí y colabora y dice sí hágale y eso, pero pues no es como una energía muy fuerte en el proyecto por decirlo así.

Contrario a mi hermano, que en algún punto cuando vio un poco la idea más madura el tiende a esa idea más emprendedora, dice hay que hacerle, sólo que con él hay ciertos conflictos, hay ciertas cosas, pero es más o menos es como la forma que se diferencian ellos dos.

¿Su hermano todavía está estudiando?

Se gradúa este año si no estoy mal, él tiene dos negocios, pero básicamente tiene el bar, la barbería fue algo más complementario que, el socio o un amigo le pidió como una ayuda y ahí tiene ese negocio, pero el emprendimiento en sí es el del bar.

¿Y su mamá a qué se dedica?

Ella es ama de casa.

¿Ella estuvo vinculada al emprendimiento?

No, ella es una mujer más del hogar.

O sea, el tema del emprendimiento venia por el lado de su papá

Sí mi papá, mis tíos, ellos siempre han sido como ese lado de los negocios, de sus empresas, la familia de él tiende a ser más de ese lado emprendimiento, ese lado de la comercialización de frutas y eso es por el lado de mi papá.

¿Y por el lado de su mamá no ha habido tanto emprendimiento en ese lado de su familia?

Pues en otro tipo de cosas, tal vez algunos, pero en ese tema de las frutas no tanto.

Esteban López

Edad: 31 años

Estado Civil: Casado

Profesión: Médico

Emprendimiento: Hogar Gerontológico El Faro

Me gustaría empezar con una contextualización suya y de su emprendimiento

Mi nombre es Danilo García tengo 31 años, soy casado hace 6 años, soy médico de la UNAL e hice una maestría en la universidad y soy magister en morfología de la misma universidad, el emprendimiento es un hogar de cuidado para adultos mayores con enfermedades neurológicas, lo que se conoce como un hogar geriátrico, pero digamos con una dirección muy clara y es la del manejo de enfermedades neurológicas.

¿Quiénes son los socios de ese emprendimiento?

El emprendimiento fue pensado, diseñado y ejecutado por mi esposa y por mí, somos los socios mayoritarios e hicimos toda la parte del diseño y la ejecución, sin embargo, tenemos unas socias inversionistas entonces en total somos cuatro socios, pero mi esposa y yo somos los socios mayoritarios.

¿La idea cómo surgió?

Mi esposa y yo fuimos cuidadores de una familiar de mi esposa, una señora adulta que tenía unas dificultades económicas y demás y nunca tuvo hijos, nunca se casó y cuando llegó a la tercera edad no tenía un cuidador directo, nosotros nos hicimos cargo de ella, la señora era completamente funcional y después de cuatro meses viviendo con nosotros, la señora tuvo un derrame cerebral. Ahí fue muy difícil para nosotros seguirla cuidando en casa y decidimos llevarla a un hogar, sin embargo en ese momento fue una situación muy frustrante porque nunca encontramos un hogar que ofreciera unos cuidados enfocados en rehabilitación y digamos que al ser médico yo sabía hacia donde se podía direccionar pero no encontramos nunca un hogar que fuera en esa dirección, finalmente la ingresamos al hogar que consideramos mejor, a pesar de que los cuidados fueron buenos, nunca se trabajó en su mejoría y la señora falleció tres meses después de ingresar al hogar, entonces como que a raíz de esa situación, digamos que mezcló lo familiar de nosotros y lo profesional pues decidimos nosotros crear un hogar que se enfocará en esas enfermedades.

¿Cómo se llama el hogar?

Hogar gerontológico el faro.

¿Se encuentra registrada en Cámara de Comercio?

Sí, hace más o menos 7 u 8 meses.

¿La idea como tal cuánto llevan trabajándola?

La idea lleva desde noviembre de 2016, o sea como dos años y medio, llevamos trabajando la idea desde el momento en que decidimos, en realidad la primera vez que lo pensamos fue en septiembre de 2016, ahí sólo eran como comentario y ya, decidimos echarla a andar realmente en noviembre de 2016, dijimos bueno vamos a planearla de verdad.

¿Ya estaban ustedes casados?

Ya estábamos casados, ya llevábamos más de tres años de matrimonio.

¿Cuántos empleados tienen en el hogar?

Empleados directos tenemos 8 y personas que nos colaboran por hora labor, por prestación de servicios tenemos como otras 12 personas.

¿La idea la trabajaron sólo entre los 2?

Sí entre los dos, nosotros tenemos una buena relación con nuestras familias, les comentamos desde el principio, siempre recibimos comentarios de ánimo y ese tipo de cosas, pero más allá de eso no, no digamos participación activa en el desarrollo del proyecto.

¿Los familiares de ustedes han tenido algún tipo de emprendimiento o de donde surgió ese espíritu de emprendimiento?

Carolina, que es mi esposa, ella ya tenía un emprendimiento exitoso, ella no se dedica a las ciencias de la salud, ella es ingeniera civil, cuando llevábamos como un año de casados por diversas situaciones que incluían mucho estrés en el trabajo, alguna inconformidad con la manera de contratación y demás, ella decidió emprender con una amiga y montaron una empresa de ingeniería civil y ese emprendimiento fue exitoso, en realidad sigue siendo exitoso, la empresa todavía funciona y existe, entonces después de sufrir esa situación de la tía de mi esposa y con el antecedente vimos la oportunidad de crear una nueva empresa, a mí no me molesta ser empleado pero no quiero ser empleado de tiempo completo toda la vida, entonces ya con el antecedente del emprendimiento exitoso nos llenó de energía para hacer un segundo emprendimiento en nuestro matrimonio, eso como número uno, numero dos algo que motivo mucho eso fue que este emprendimiento me iba a permitir a

mí tomar decisiones médicas separadas del sistema de salud, al ser una entidad privada, me iba permitir ejercer la medicina como me parece que se debe ejercer y no sujeto a un sistema que autoriza o no, que remite o no, entonces eso también motivó el emprendimiento, ejercer la profesión como quería ejercerla.

¿Y en el caso de su esposa, la familia ha tenido algún tipo de emprendimiento o fue más un tema netamente surgido de ella, por iniciativa propia?

Mi suegro es empleado del distrito, paralelo a eso ha tenido proyectos por fuera de su trabajo, pero ha tenido tan alto volumen que formó una empresa de él y una socia y están haciendo proyectos todo el tiempo, aparte de su empleo también formó una pequeña empresa por ese lado, de resto no, por el lado de mi esposa no hay más emprendimientos.

¿Y por el lado se su familia?

Por el lado de mi familia no hay ninguno, formal de empresa, tengo una hermana menor que desde muy chiquita tuvo interés en los animales y ella tiene es una fundación, no funciona estrictamente como una empresa, pero sí lleva más de 10 años con eso y de cierta manera, no digo que me haya influenciado directamente, pero, así como ella ha llevado la fundación es lo único de resto nada más.

Y hablando de sus amigos… ¿Considera que tienen amigos que consideren cercanos o más bien son un poco alejado de las amistades?

Creo que tenemos una red de amigos cercanos.

¿Y esa red de amigos cercanos tuvo algún tipo de incidencia en el emprendimiento de ustedes?

No señor.

Y por el lado de los contactos, amigos de amigos o personas que hayan conocidos en alguna etapa de su vida…

Cercanos realmente no, solamente se me ocurre un ejemplo y es el jefe de mi hermana mayor, ellos eran como amigos, trabajaban juntos y el decidió emprender y cuando emprendió se llevó a mi hermana a trabajar con él y esa empresa es ahora una empresa muy muy grande con sedes en varios países, entonces creo que en algún momento, yo no soy cercano a esa persona pero sí a través de mi hermana, conocí la historia y pensándolo

en este momento creo que tal vez en algún momento dije me parece interesante y si lo logró alguien conocido de mi hermana pues puede que nosotros también lo podemos lograr.

Fue una inspiración…

Sí, nunca lo había pensado, pero creo que sí y pues como le digo ahora es una empresa muy muy grande entonces eso como que motiva.

En cuanto a la relación con su esposa… ¿cómo influyó esto en el emprendimiento?

Listo bueno yo pienso que ha sido algo positivo en las dos direccione, a nuestro matrimonio le ha favorecido que tengamos una empresa juntos y la empresa se ha visto favorecida porque somos un matrimonio, creo que la fortaleza está en que como le había dicho previamente mi esposa se dedica a algo distinto, ella es ingeniera y yo soy médico, entonces en el emprendimiento siempre ha estado claro el papel de cada uno. Nosotros apoyamos las labores que hace el otro pero teniendo cada uno su rol, Carolina en el hogar tienen el papel administrativo y yo el papel médico, yo creo que por eso ha funcionado, no tenemos problemas en el trabajo porque finalmente las decisiones administrativas son de ella y las decisiones médicas son mías, por otra parte creo que como el trabajo se ha desarrollado de una manera positiva eso se ha visto reflejado en nuestro matrimonio, es como una fortaleza, igual en el emprendimiento hemos tenido que enfrentar momentos difíciles, económicos, de mucho trabajo, pero hemos encontrado en el otro un apoyo no alguien con quien discutir, nosotros tratamos de apoyar al otro en los momentos difíciles, entonces básicamente yo sí considero que sin Carolina no hubiera podido hacer el emprendimiento, yo sólo por mi cuenta no lo hubiera logrado, entonces también ahí encuentro apoyo cuando estoy cansado, cuando las cosas no van bien, entonces en alguien que no desde la perspectiva del trabajo sino desde la perspectiva de ser mi esposa me dice tranquilo, las cosas van a funcionar, entonces sí creo que ha sido absolutamente positivo.

¿De qué manera financiaron ustedes el proyecto tuvieron ayuda de alguien?

Claro que sí, la ejecución del proyecto fue financiada con unas socias inversionistas, ellas hacen parte de un red social informal y es que son la mamá y la tía de mi cuñada, del novio de mi hermana, entonces cuando estábamos desarrollando el proyecto hubo un momento

en que mi mamá les comentó a ellas y un par de meses después llamaron a mi mamá y le dijeron que si nosotros seguíamos con la proyección del hogar, que ellas tenían un dinero y querían invertir, entonces nos reunimos con ellas, les presentamos el proyecto y ellas decidieron invertir por un porcentaje del 30% y con ese dinero financiamos todo el desarrollo, nosotros habíamos hecho el desarrollo intelectual, pero cuando llegó el momento de la necesidad del dinero, fue el dinero que ellas pusieron.

¿Tuvieron algún tipo de financiación con alguna entidad financiera?

Fue solamente capital de esos dos socios.

¿No necesitaron nunca codeudor, o algún tipo de relación con alguna entidad financiera?

No señor.

Pasando un poco al tema de los empleados que tienen ustedes me dice usted que son aproximadamente 18 personas. ¿De dónde vinieron? ¿Qué tipo de relación tienen con ustedes, fueron recomendadas por alguien, conocidos o simplemente la buscaron en el mercado laboral?

De los 8 empleados que tenemos, 2 personas eran conocidas directas mías y 6 llegaron por convocatoria laboral hecha en internet, las dos personas que conozco, yo soy profesor de una universidad y son estudiantes de medicina que previamente habían estudiado enfermería, ya son enfermeras y ahora están estudiando medicina, son estudiantes juiciosa de las cuales fui su profesor directamente y no sólo es ahí, digamos con necesidad del empleo y demás, hablé con ellas y entonces ahí trabajan, las otras personas sí llegaron por convocatorias abiertas. Eso con respecto a los 8 empleados.

De las 10 que trabajan por prestación de servicios creo que la inmensa mayoría o sea 8 de los 10 son amigos o conocidos nuestros y dos personas, las que no son conocidas directamente por nosotros fueron recomendadas por personas que conocemos.

¿La mayoría son conocidos de ustedes de dónde?

Son del ámbito profesional, de las 10 que trabajan por prestación de servicios cuatro son médicos especialistas, esos 4 los conocí en el ámbito o estudiando o trabajando, hay una persona que es una neuropsicóloga que también la conocí estudiando, pertenecimos al

mismo grupo de investigación, hay van 6, y las 4 que quedan son terapeutas, de esas 4, de 1 fui profesor pero en otra universidad y otra es la hermana de un amiga de mi hermana menor pero como trabaja también en ciencias de la salud yo ya la conocía porque en algún momento me la habían presentado y compartíamos espacios académicos, nos reconocíamos, así llegó ella, y las otras dos personas fueron recomendadas por personas que trabajan y que conocemos de la salud.

¿Por el lado de los clientes o pacientes, cuántos tienen y de donde provienen, fueron recomendadas?

En estos momentos nosotros tenemos 4 personas con nosotros, de esas 4 personas una llegó recomendada por un exjefe mío que era un médico con el que trabajé y él le dijo a la persona de los servicios de rehabilitación que prestamos y nos contactaron, es una sola persona, las otras 3 no han sido conocidas, han llegado por la publicidad en internet, nuestra página web, nosotros le pagamos a google, visitan la página…quisiera hacer una anotación, la persona que llegó recomendada fue la primera que llegó y eso nos ha parecido importante porque es difícil en el cuidado de las personas que un desconocido deposite la confianza, sobre todo para ser el primero, en este caso consideramos que nos facilitó un poco que llegara la primera persona porque venía recomendada directamente por un médico que le estaba atendiendo a la persona la hospitalización y él les dijo, esta persona necesita cuidados especiales y yo conozco alguien que se los puede brindar, actualmente la gran mayoría de personas que llegan a nosotros llegan por internet y no son conocidos, me atrevería a decir que un 10% o menos son recomendaciones, sin embargo sí llegan de vez en cuando alguien y nos dice tal persona conocida me dijo que ustedes me pueden ayudar con esto, pero es una minoría.

¿Qué tipos de proveedores tienen ustedes en el hogar geriátrico?

Pues tenemos proveedores de comida, elementos médicos, guantes y eso y yo creo que ya cierto… de medicamentos y ya, tenemos solamente como esos proveedores y en estos sí no hay ningún vínculo con ninguno todos han sido conseguidos por la necesidad sin que haya un conocido de por medio.

¿Y en el tema de recursos físicos, el montaje como tal del hogar, adecuaciones, adaptaciones que hayan tenido que hacer?

Hace un momento le había dicho que en la etapa inicial de diseño nuestras familias nos apoyaban como diciendo háganle que todo va a salir bien, pero cuando llegó el momento de ejecutar el proyecto nuestras familias nos ayudaron inmensamente con las adecuaciones, mi cuñado, el hermano de Carolina, mi papá, mi mamá, mi suegra, a pesar de sus ocupaciones invirtieron muchísimo tiempo en ayudarnos a hacer las adecuaciones porque eso implicaba ahorrar dinero, las adecuaciones tuvieron una duración aproximada de dos meses y medio, y en ese periodo recibimos mucho apoyo de nuestra familia, la inmensa mayoría de las adecuaciones fueron hechas por nosotros y por nuestras familias, las adecuaciones que se salen de nuestra experticia, poner muros, tumbar muros, fueron hechas casi todas por una sola persona y esa persona fue también el suegro de un amigo mío digamos, lo contactamos y él fue la persona que hizo todas esas obras mayores, pero realmente inclusive recordándolo bien el circuito cerrado de televisión fue instalado por la familia de la novia de mi cuñado, también fue con un vínculo cercano y eso hizo que nosotros sólo pagáramos el costo de las cámaras, el cableado pero no de la instalación, entonces la inmensa mayoría de las adecuaciones fue hecho por lo que usted llama una red social informal.

¿Ustedes en algún punto han sentido resistencia, o sintieron que su familia o amigos de alguna manera les decían algo por temor de que fuera a fracasar o algo así, o definitivamente la familia y los amigos los han apoyado 100% con el emprendimiento?

Creo que nuestra familia siempre nos ha apoyado con el emprendimiento, digamos que no todas las personas son iguales, algunos con un poco más de temor que otros pero a pesar de eso nuestra familia siempre nos han dicho, hágale continúen sí se puede, incluso ya funcionando en los momentos difíciles nos siguen diciendo tranquilos eso es de aguante, con respecto a nuestro núcleo de amigos, también sentí apoyo en términos generales de casi todos, sin embargo de mis amigos de la universidad , no hubo como tal resistencia pero sí un poco de escepticismo en las etapas tempranas cuando era sólo una idea y se estaba desarrollando de la mano de la UEI, pero que faltaba todavía más de un año para ejecutarlo yo les comentaba a mis amigos y me decían como ojalá le salga, pero hacer empresa es difícil, digamos que este gremio no es muy emprendedor, entonces sí era como para qué hacen eso si igual hay buenos trabajos, y usted si sabe administrar? cosas así como de ese tipo, sí encontré un poco de las personas que estudiaron conmigo, no de todas pero sí de algunas, una actitud como creyendo que no iba a suceder.

Pesimista digamos…

Exacto, no poniendo mala energía, sino creyendo que era una idea que en dos meses les iba a decir es muy caro y no se puede hacer, como esa actitud, por el lado ya de nuestros amigos más cercanos, por ejemplo, la socia de mi esposa de la empresa de ingeniería, de ella siempre recibimos apoyo siempre, si ya lo hicimos una vez, vamos a hacerlo otra vez, en términos generales del resto de personas hubo apoyo.

¿Han sentido ustedes algún tipo de presiones excesivas por parte de sus amigos o sus familias, por ejemplo, en términos de que le ayuden con empleo a alguien o de que el proyecto tenga que salir bien?

Yo creo que no hemos sentido presión, ahí hay un par de cosas que quisiera decirle y es que desde que nosotros nos casamos hemos sido muy autónomos con nuestras decisiones familiares, entonces por esa razón nuestra familia nos apoya pero no se sienten con autoridad de ejercer presión, eso es como lo primero, inclusive ahorita nuestra familia está vinculada con el hogar, mi mamá da unas clases de pintura, a veces nos ayudaban con algunas cosas, pero a pesar de esa relación nuestra familia siente que no tienen derecho a ejercer presión de ningún tipo, como que es algo muy autónomo.

Con respecto a la pregunta pasada quería hacer una aclaración y es que nuestra familia siempre nos ha apoyado, pero cuando Carolina mi esposa emprendió por primera vez en su empresa de ingeniería, su mamá sí puso un poco de resistencia, le decía, no, hacer empresa es muy difícil, tú tienes un buen trabajo, no hagas eso, es una locura, no estoy de acuerdo bueno …

Y por ejemplo en esta ocasión no hubo resistencia de ella, pero porque ya había un antecedente exitoso, ya lo habíamos hecho entonces ya nos dijo pues sí háganle con toda y nos siguió apoyando todo el proceso.

Y con lo de la presión sí no, en realidad no hemos sentido presión de nadie.

La última pregunta sería relacionada con la UEI, cómo llegaron, como sienten ustedes que los ha apoyado la unidad en el proyecto

En noviembre de 2016, que decidimos hacer el proyecto de verdad, yo en ese momento renuncié a mi trabajo para hacer el proyecto y cuando llevaba como 15 días mi esposa vio

en el correo la convocatoria para el taller de moldea tu idea de negocio, entonces en ese momento lo sentimos muy apropiada y en ese momento era mi dedicación exclusiva, entonces tomamos el taller y después nos … el taller nos gustó mucho y decidimos seguir vinculados, sabíamos que había muchos aspectos en los que no teníamos y seguimos sin tener experticia, temas comerciales de diseño de marca, etc., sí considerábamos que era muy importante ese acompañamiento, hicimos toda la etapa inicial, hicimos psicología, seguimos con una asesor y de ahí en adelante el trabajo fue en términos generales muy positivo, digamos que hay distintos momentos de lo que uno va pensando, cuando llevábamos como 8 meses trabajando con la UEI a veces yo sentía que ya estábamos pasando a un plano muy teórico del emprendimiento que sí era mucha y mucha teoría y mucho diseño de cosas, blue prints, mapa de procesos , no sé qué … pero había un momento en que yo decía pero bueno … en algún n momento tenemos que salir de acá pero ya después funcionando muchas veces ha pasado por mi cabeza el pensamiento de… esto nos lo dijeron en el emprendimiento debimos tenerlo más presente, esto debimos tenerlo un poco mejor planeado, eso ha pasado varias veces, nosotros en todos los momentos nos sentimos apoyado por la unidad, de la unidad surgió el nombre, el logo, el diseño de marca , el que se hizo con la unidad es el que usamos actualmente, entonces sí ha sido para nosotros un gran apoyo en muchos aspectos, tanto que cuando la UEI dejó de funcionar unos meses nosotros comenzamos a ejecutar el proyecto, o sea pasó toda la obra, las adecuaciones, la parte comercial, comenzamos a tener residentes, ajustamos proceso, después de eso la UEI volvió a abrir y nosotros decidimos seguir vinculados porque hemos sentido que el apoyo ha sido muy grande y su papel ha sido fundamental para que en este momento la idea funcione.

Ustedes tienen frecuentemente un encuentro con la UEI ¿De qué manera están ustedes vinculados?

Nosotros tenemos una reunión quincenal donde comentamos las cosas del momento, lo operativo, procesos, sobre todo de eso que es lo que más nos ha representado problemas, cuando las señoras manifestaron interés en querer asociarse con nosotros, la guía de cómo hacer la sociedad la recibimos de la UEI, actualmente también nos siguen asesorando en temas económicos, de contratación.

Ha sido para ustedes fundamental…

Sí bastante.

Daniel Martínez

Edad: 35 años

Estado Civil: Soltero

Profesión: Comunicador Social

Emprendimiento: Chaquetas para mujeres

¿Cómo podría usted describir su emprendimiento?

Nosotros actualmente nos dedicamos al diseño y comercialización de chaquetas para dama.

¿Usted es el único socio del emprendimiento?

Actualmente tengo sociedad con un amigo y con él fue con el que empezamos a desarrollar el proyecto de Maraux.

¿La empresa se encuentra registrada en cámara de comercio?

Sí, actualmente está registrada, desde hace 5 años.

¿Cuál es el número de empleados?

Actualmente tenemos 2 personas que nos colaboran esporádicamente en cuestiones de control de calidad y terminación de la prenda, lo otro lo subcontratamos por medio de satélites que son los que nos colaboran con el tema de la confección y también en algunos casos el diseñador que nos colabora con el diseño y patronaje de las prendas, nosotros estamos fabricando aproximadamente 6.000 chaquetas al año y son muchas personas las que participan en el proceso de producción.

¿Cuánto tiempo lleva facturando la compañía?

Desde que está registrada, hace 5 años, nosotros efectivamente empezamos hace 7 años, digamos de una manera informal se podría decir por lo que no estábamos registrados, empezamos con la comercialización, con el tiempo se dio la necesidad de formalizar la empresa y ahí comenzamos a facturar para el tema de pago de impuestos.

¿Su estado civil cuál es?

Soltero.

¿Su composición familiar?

Mi papá, mi mamá y mi hermana.

¿De qué manera se involucró usted con el emprendimiento? ¿De alguna manera se vio influenciado por su familia?

Inicialmente, el proyecto surgió en un viaje que se realizó hace unos años pues con la finalidad de mejorar el nivel de inglés y antes del viaje estuve trabajando, estuvimos trabajando con mi socio para diferentes compañías donde estábamos y llegó un momento donde determinamos que queríamos ser independientes, entonces a partir de ahí iniciamos el proyecto como tal de formar empresa, nos enfocamos en el tema de la confección, respondiendo a su pregunta ya al hacer el balance y en el momento de ahondar en ese tema se da una cuento de que efectivamente la familia planteó desde un momento el tema de la comercialización, pensaría yo que viene de genética, lo digo porque mi papá en su momento fue un emprendedor como tal , desarrolló diferentes tipos de negocios a nivel comercial y educativo, y mi mamá también estuvo con el tema de comercialización de prendas de vestir sobre todo para la mujer, entonces pues efectivamente iniciamos con el proyecto pero ya que usted lo plantea si uno hace ese análisis sí hay algunos factores familiares que inciden en el desarrollo de ese proyecto.

¿Considera que de alguna manera usted vio en sus padres un ejemplo o un rol de emprendedor que lo motivó a desarrollar su emprendimiento?

Efectivamente, en el proceso de crecimiento uno logra identificar ese tipo de actividades que desarrolla su familia, a partir de eso se genera esa necesidad de la comercialización, en mi caso yo desde el colegio me involucré en el tema de la comercialización, con comida, con snacks.

En la universidad desarrollé la misma actividad, estuve involucrado también con la venta de perfumería, entonces siempre ha estado implícito el tema de la comercialización en mi vida, y si usted lo revisa en la familia siempre ha habido esa ramificación tema de la comercialización en diferentes momentos y en diferentes generaciones.

Volviendo al tema del origen del emprendimiento, ¿usted cómo conoció a su socio, me dijo que lo conoció en el viaje que usted hizo para aprender inglés?

Lo conocí en Bogotá y con él se inició el proyecto de salir a estudiar inglés y con la finalidad de aprender el idioma y de obtener mejores oportunidades a nivel profesional.

¿Hace cuánto conoce a su socio?

Hace aproximadamente unos 12 años.

¿Es amigo de infancia?

Sí amigo de infancia

¿Considera usted que tiene amigos cercanos, si es así podría identificar cuántos amigos cercanos tiene?

Amigos cercanos como tal, aproximadamente 6 a 8 amigos cercanos.

¿Y podría identificar de dónde provienen, a cuántos y a qué círculos pertenecen esos amigos cercanos?

Yo estoy totalmente de acuerdo con que uno debe moverse en diferentes círculos sociales con la finalidad de conocer otros ámbitos y pues también con la finalidad de diversificar sus amistades y pues ojalá uno pueda moverse en las diferentes profesiones, estar uno al día en las diferentes actividades que se desarrollan.

En este caso por ejemplo yo tengo también amigos emprendedores, tengo amigos que se mueven en el tema empresarial y efectivamente tengo amigos profesionales que trabajan para diferentes compañías en diferentes sectores.

¿Esos 8 amigos cercanos que usted me menciona, pertenecen todos ellos al mismo círculo social?

Sí claro al colegio, universidad y en este caso amigos del medio, del emprendimiento que es donde uno actualmente se mueve.

¿Los amigos que me menciona usted que están por fuera de su emprendimiento, han tenido alguna vez algún tipo de relación con emprendimientos?

En verdad no es tan común, sobre todo en estos círculos de universidad y de colegio el emprendimiento, porque de todas maneras el emprendimiento está visto como algo inseguro, entonces en este caso de mis compañeros cercanos de universidad y de colegio se podría decir que ninguno está incursionando en emprendimiento, también porque su trabajo los consume completamente entonces no pueden desarrollar este tipo de actividad alterna a su trabajo.

Usted me mencionaba que por ejemplo sus papás tuvieron y desarrollaron actividades de emprendimiento **¿Considera que eso le dio algún tipo de beneficio, en términos de aprendizaje experiencias, enseñanzas, etc.?**

Efectivamente sí hubo un aprendizaje total, porque en esas actividades que ellos incursionaron, el tema de la línea de ropa de mujer, efectivamente uno se da cuenta del grado de ocupación que genera cada uno de sus emprendimientos con los consejos que ellos le dan y con la experiencia que ellos tuvieron efectivamente puede que le ahorren a uno en cierta parte algún mal paso que uno no deba dar, entonces efectivamente claro, se genera un aprendizaje y también hay una influencia en el momento en que uno escoge su emprendimiento como tal.

El hecho de que usted se haya inclinado por las confecciones de mujer ¿Se vio entonces influenciado por el emprendimiento que había tenido su mamá?

Sí efectivamente, le queda uno un aprendizaje, porque la gente preguntaría, pero porque ropa de mujer, ya se tenía un aprendizaje, nosotros determinamos que la mujer es un mercado que tiene muchísimo por explorar en el tema de la moda y la mujer es una compradora compulsiva, mayor que el hombre como tal, aunque le aclaro que cada emprendedor tiene sus historias diferentes, en mi caso sí considero que hubo una influencia como tal de parte de mi familia en la actividad que realizo actualmente.

¿Usted en algún punto sintió resistencia de parte de sus amigos cercanos hacia su emprendimiento o algún tipo de presión social por el hecho de ser emprendedor y no empleado?

Yo creo que la presión socialmente aunque no sea explicita siempre se ejerce, porque uno como emprendedor pues efectivamente va en cierto punto en contra de cómo se mueve la sociedad, que es como salga de la universidad, busca una buena compañía, estudia, se gana un buen sueldo, compra casa, compra carro…entonces en el caso de un emprendimiento pues es un ambiente totalmente diferente, en el emprendimiento la seguridad no existe y aparte de eso pues en todo momento estás generando ideas, pueden que unas sirvan, otras no, entonces siempre va a haber ahí una inconsistencia en las relaciones, aunque no sean explicitas, no es un rechazo pero marca una diferencia, siempre se va a ver como algo inseguro, por el simple hecho de pensar diferente algunas veces no es como muy incluyente el tema me parece a mí.

Donde usted desarrolla sus actividades ¿Se ha visto usted excluido de alguna otra red a la que haya deseado pertenecer y que le haya podido representar alguna ventaja?

La verdad yo pienso que quizá tanto en el emprendimiento como en la vida profesional se empieza de ceros y a medida que vas adquiriendo conocimientos y que vas relacionándote y que vas conociendo otras personas, vas ascendiendo en esa pirámide como tal, entonces considero que en el emprendimiento es similar, como en todo hay unos grupos segmentados que a la final no es que rechacen sino que están en una igualdad de condiciones, en este caso a medida que tu proyecto va mejorando, vas con el tiempo entrando a esos grupos que coloquialmente se conocen como “roscas”.

Estas “roscas” en algún punto pueden ser una ventaja para las personas, como por ejemplo la “rosca” paisa en las confecciones, los chinos o la llegada masiva de venezolanos, ¿Usted ha sentido algún tipo de exclusión por no pertenecer a algún grupo etnográfico como tal?

Efectivamente en el comercio se ve eso, lo que usted me comenta de los paisas, lo chinos, etc. eso en realidad genera una mayor competencia en el mercado pero entonces ahí es donde uno como emprendedor, como empresa tiene que buscar la manera de sortear esos

inconvenientes que se presentan y mirar qué está haciendo la competencia, por ejemplo qué se está trayendo de China, qué tal la calidad, nosotros como podemos mejorar en calidad, en diseño, cuál es el factor diferencial que le vamos a dar a nuestro cliente a nivel competitivo como tal, pero eso siempre se va a ver , más bien nosotros lo vemos como a nivel competitivo como nos vamos a diferenciar de ellos frente al mercado.

¿Ha sentido algún tipo de presiones excesivas de sus familiares o amigos?

No, ahí yo creo que por el contrario los que sienten presión son ellos de pensar que uno es emprendedor y que va a ir a pedirles plata prestada, más bien lo veo por ese lado, pero presión de ellos hacia el emprendedor para nada.

¿Usted se ha visto cohibido para emprender cierto tipo de acción para emprender cierto tipo de acción en su negocio por temor a lo que puedan pensar sus familiares o amigos cercanos?

No para nada, yo creo que más bien uno está como buscando todo el tiempo mejorar, innovar, sacar nuevas propuestas, más bien no es la presión como tal de la familia o los amigos, sino que yo creo que uno de los grandes factores de presión para los emprendedores es el tema económico, es como que uno a veces en ese aspecto está un poco débil a la hora de desarrollar ideas.

Y en términos de lo que le diga su familia o amigos, ¿no ha existido ningún tipo de presión por esos lados?

No, porque yo creo que desde el mismo momento que usted se lanza al ruedo con un emprendimiento usted ya deja ver que no hay nada que lo detenga, ni nadie que pueda ejercer presión para usted, porque usted simplemente se lanza al ruedo y usted mira si la idea es buena o es mala, a usted no le importa porque usted va detrás de un sueño, usted quiere sacar un proyecto adelante, no hay nada que lo pueda detener, para mí uno de las barreras en el emprendimiento y los emprendedores es el tema monetario como tal.

¿Considera usted que los contactos débiles han sido importantes en su emprendimiento y si sí de qué manera?

No, la verdad no los considero que sean influenciadores en el tema del emprendimiento como tal, quizás por su lejanía, lo que pasa es que es difícil determinarlo porque efectivamente si uno hace un balance a veces la persona que uno menos piensa es la que

le termina ayudando o dando un consejo o lo que usted me mencionó contactándolo con quizás la persona que le ayude a solventar los inconvenientes que tenga, algunas veces son esos contactos lejanos, otras veces son los contactos que se hacen por medio de los amigos cercanos que te referencian con los otros pero pues eso es muy difícil de definir si fueron los lejanos o los cercanos, para mí a veces eso llega de la nada, a veces llega ese ángel salvador que te saca de la duda y te ayuda a mejorar.

¿Algún familiar suyo ha participado de alguna manera en la financiación de su emprendimiento?

Efectivamente cuando uno está iniciando o cuando tienen nueves ideas siempre está por medio el tema monetario , en este caso uno como emprendedor tiene las posibilidades de encontrar financiamiento en las entidades bancarias precisamente por la inestabilidad que uno le genera a este tipo de entidades, entonces es de ahí de donde viene el apoyo de los familiares, en algunos casos de amigos y allegados que confían en el emprendimiento y se lanzan a apoyarte en estos momentos cuando más los necesitas.

¿Es decir que en su emprendimiento puntualmente sí ha obtenido algún tipo de financiación por parte de sus familiares y amigos?

Sí claro que sí, es necesario, yo creo que en un 80-90% siempre está ahí la mano amiga de familiares y amigos en el tema monetario, sobre todo en los inicios.

¿Alguno de ellos le ha servido de coodeudor ante una entidad financiera?

No por ahora no, pero si lo llegar a necesitar por supuesto que me ayudarían, ese tema del codeudor ya está eliminado hasta en el tema de amigos, tal vez familiares y tal vez de un núcleo muy cercano, hermanos, padres de ahí para allá la gente prefiere no hacerse responsable por las deudas de otros.

¿Y sus familiares o amigos le han dado algún tipo de consejo o algún tipo de asesoría que usted considere que ha sido relevante en términos financieros?

Puede que en algunos casos se dé pero yo considero que en general hasta que la idea no demuestre como tal un desarrollo y genere unas ganancias representativas me parece que es bien complejo que entren terceros a aportar pero si ya estas personas ven que tu negocio va por buen camino efectivamente quieren hacer parte de él, de resto es bien

complejo el tema, quizá por el lado de mi padre y mi madre que estuvieron metidos en el tema comercial pero de resto una persona que conozca de emprendimiento no lo he escuchado, quizás sí conocen del tema como tal te van a brindar un apoyo o un consejo, yo creo que todos lo haríamos.

¿Y algún contacto lejano ha tenido alguna incidencia?

En mi caso ha sido prácticamente mi familia

¿Considera usted que el apoyo moral de su familia ha sido relevante para sacar adelante su emprendimiento?

Yo creería que no sólo de la familia, yo creo que el ser humano tiene por lo menos unos tres pilares importantes sobre todo en el tema del emprendimiento, el emprendedor como tal, uno de ellos es la familia que es la que ejerce el apoyo del que usted hablaba moral y estar todo el tiempo animándolo, no solo moralmente sino en el tema económico también, el tema espiritual es realmente importante también, es parte de los pilares esenciales del emprendedor que tú lo desarrollas de acuerdo a las creencias que tengas, sin importar cuál sea tu religión, yoga meditación, etc. y el tema de la educación como tal, pienso que es importante, no necesariamente desde el punto de vista profesional sino por ejemplo en Bogotá tenemos el apoyo de entidades como Cámara y Comercio que constantemente te están dando cursos bien sea pagos o gratuitos que te ayudan a mejorar todo el tiempo en el emprendimiento, el tema de la familia, lo espiritual y la educación son pilares muy importantes en el tema del emprendimiento.

Hablando de cómo surgió la idea de negocio, una vez tuvo la idea ¿su familia y sus amigos cercanos le ayudaron a pulir la idea?

Uno sobre el camino siempre está dispuesto a estar perfeccionando, mejorando a recibir aportes, consejos en fin, entonces efectivamente dependiendo de los núcleos sociales en los que tú te muevas pues ellos son también los que van a alimentar tu negocio en cierto punto, puede que no en su totalidad pero lanzan aportes que sirven, que en cualquier momento de la operación te van a servir, igual ya hemos hablado que en mi familia ha habido casos de emprendimiento en el mismo o en otros sectores, ellos desde tu experiencia te aportan algo, hablábamos también de amigos de la universidad y el colegio que aunque no estén vinculados en temas de emprendimiento sí se mueven en otras dependencias de cada una de sus empresas y efectivamente ellos tienen conocimiento y

en dado caso con cualquier pregunta que tengas te pueden aportar, te pueden ayudar, entonces uno no sabe de todas esas ideas o de esas consultas que hagas puede que una de ellas sea la que te saque de las dudas y te ayude a mejorar el emprendimiento.

¿Y por el lado de sus contactos?

Sí pues por eso le comento Iván , a la final yo creo que recibes aportes de todos , por ejemplo si tienes un tema financiero, alguno te puede brindar una ayuda de ese tema, a veces consigues gente que te dice quién te puede ayudar con algo, no solamente como emprendedor sino a nivel profesional y como ser humano uno debe relacionarse con todo tipo de profesionales y ojalá de diferentes sectores, no sabes en qué momento los vas a necesitar y esa retroalimentación me parece que es muy productiva porque aprendes de todo y uno como emprendedor y como ser humano tiene que estar todo el tiempo en constante aprendizaje en diferentes sectores.

Es decir que para usted es fundamental diversificar los contactos….

Sí claro, siempre es importante tener quien te pueda direccionar, dar un consejo, tienes que tener un circulo bien amplio porque uno no sabe cuál de ellos te pueda dar una mano.

¿Su familia y/o sus amigos han incidido en la consecución de clientes para su emprendimiento?

Sí claro, efectivamente yo creo que ellos son tus primeros clientes y efectivamente ya sean amigos o familiares cuando tu inicias un proyecto ellos son los primeros que van a portar para apoyarte, yo creo que ellos son tus primeros clientes potenciales.

De los clientes que tienen actualmente ¿todavía conserva clientes que hayan llegado a usted por intermedio de sus amigos o de su familia?

Sí claro, sí, porque han llegado a conocer todo el proceso y han logrado vislumbrar todo el proceso desde su inicio hasta donde va en estos momentos, entonces como que logran ver toda esa evolución y permanecen porque la finalidad es que uno va mejorando todo el tiempo.

Se han fidelizado con la marca…

Claro que sí, inclusive cuando ellos quedan satisfechos con tu producto te redireccionan a otros y se genera una confianza.

En relación a los proveedores, ¿surgieron por algún tipo de contacto suyo, bien sea familia o contacto en general que usted tenga?

Sí claro efectivamente, cuando se inició el negocio, lo primero que uno hace es revisar quien está en el sector y cuáles son los principales proveedores, en textileras y este tipo de cosas con el tiempo tú vas necesitando quien te relacione con ellos para que te conozcan en el medio entonces ellos te presentan, te dan un respaldo y por medio de ellos puedes empezar tú a adquirir tus productos o los insumos que necesitas para la confección, entonces sí efectivamente por medio de ellos se puede hacer.

En el caso puntual de ustedes ¿esos primeros proveedores de donde surgieron?

Nosotros empezamos comercializando como tal, entonces comprábamos y revendíamos pero entonces ya nos fuimos dando a conocer con el medio, nos fueron conociendo más y fuimos conociendo mejor el tema, entonces empezamos a confeccionar y a darnos cuenta de quienes están involucrados, quienes eran los proveedores, la materia prima que se utilizaba, a partir de eso empieza uno a revisar quien le pueda hacer de puente con esos proveedores, a partir de eso se empieza uno a conocer en el medio y las personas lo empiezan a recomendar, empieza uno con pequeños montos y se va dando a conocer en ese medio.

Es Decir que más que llegar a sus proveedores por sus familias y amigos llegaron más del lugar donde ustedes desempeñan su negocio…

Sí claro, usted cuando empieza, se comienza a relacionar con gente de su sector y usted empieza a conocer el medio, la gente que actúa en ese proceso y se empieza a relacionar con ellos.

Por el lado del capital humano, ¿cómo llegaron a ellos?

Pues efectivamente como le venía diciendo uno como emprendedor al comienzo de la operación uno es el todero, uno realiza todas las actividades, cuando uno necesita esas ayudas externas son o amigos allegados o la misma familia como tal , entonces al inicio casi que mis padres estaban involucrados en todo el proceso, ya con el tiempo a medida que el negocio va tomando forma y a lo que comentamos de que ya empiezas a

involucrarte y relacionarte y a conocer quien te puede ayudar con los diferentes temas, insumos, tipos de costuras, terminaciones, etc. entonces creería que la mayoría de ese capital se conoce en ese medio como tal en el que usted se mueve, ellos son los que le referencian el personal.

Es decir que por ejemplo ustedes nunca han contratado algún familiar o algún tipo de referidos…

No, nosotros en el momento no, si en algún momento se llega a requerir o existe la oportunidad bienvenida es.

Ya para cerrar le quiero preguntar ¿en caso de que su familia no hubiese intervenido como considera usted que hubiera cambiado su emprendimiento, si su familia no hubiera tenido ninguna participación?

Yo le repito, en nuestro caso ellos son los principales influenciadores y los que apoyan, quizás si no hubieran estado ellos estaría desarrollando otra actividad o estaría desarrollando el emprendimiento con el apoyo de otras personas, en este caso son unos pilares muy importantes y son ellos los que colaboran, pensaría que si otro fuera el escenario serían amigos o tal vez hubiera desarrollado sólo el emprendimiento, muchas veces no se sabe quién le va atender la mano.

Y la misma pregunta relacionada con sus amigos, ¿Cómo hubiese cambiado su emprendimiento si usted no hubiese tenido la influencia de sus amigos?

En este caso yo lo veo desde el punto de vista de la sociedad, en este caso por ejemplo me parece que la sociedad fue algo interesante e importante porque muchas veces en el emprendimiento existe como ese miedo de iniciar un proyecto entonces muchas veces necesitas quien te apoye quien te ayude a jalar el barco para el mismo lado, entonces me parece que esa compañía en determinado punto es bien importante sobre todo para el emprendedor porque no lo hace sentirse como tan solo en ese camino, entonces ese apoyo me parece que es bien importante para el inicio de cualquier proyecto.

Adicionalmente en su caso también su amigo al ser su socio jugo un papel importante…

Sí efectivamente y lo que planteamos anteriormente, los amigos juegan un papel importante porque es que no solamente es el apoyo financiero o el apoyo que le genere al proyecto de emprendimiento sino que uno como ser humano y como emprendedor necesita establecer otro tipo de relaciones, entonces el simple hecho de usted salir y compartir con sus amigos y hablar de otras cosas que no sean el tema específico del emprendimiento que usted está desarrollando, para mí eso es un gran apoyo que uno recibe, que sale de la monotonía y dispersa la mente porque cuando usted regresa a su proyecto como tal, viene fresco y con nuevas ideas que le permiten continuar su proyecto, no necesariamente tiene que ser monetario o de consejos como tal , así mismo pasa con la familia, uno a veces piensa que todo es dinero y genéreme ideas que me aporten como tal , pero uno necesita relacionarse de otras maneras y desarrollar otro tipo de actividades que lo saquen de la monotonía, más como un tema de despejar la mente.

ANÁLISIS UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

Carmen Rodríguez

Usted me podría contextualizar un poco acerca de Carmen y su emprendimiento

La historia de Carmen empieza en 2015, cuando llegó a la unidad la atendió Laura y en ese ejercicio ella llegó pensando en producir hongos orgánicos, dentro de las virtudes que tiene es que intenta ser muy comercial, ella ha entendido que su necesidad esta alrededor de lo comercial, ella coge y cuando estaba arrancando con nosotros participó de un evento que hicimos en Gran Estación en ese evento ella mostró su producto y unos meses después una persona que ella había conocido en ese evento, ella había desarrollado una marca, una presentación, incluso creo que vendía productos encurtidos, el tipo le robó la marca, ella en el evento se puso a contarle todo, las recetas y demás, el tipo se le llevó todo, ella se dio cuenta y en ese rediseño del modelo llegamos a la producción.

El tema con Carmen es que el proceso ha sido muy lento porque ella dura meses sin aparecer por la unidad, dos cosas la frenan, uno el factor técnico, ella está convencida que hay que producir, pero el factor técnico no lo tiene. Ha intentado suplirla y ha contactado gente …

Yo noté en la entrevista que ella no es una persona muy sociable, ella incluso me nombró que no tiene amigos y por el lado de la familia tampoco noté mucho apoyo, ella dijo que el esposo la apoya, pero noté lo contrario, en el caso de los hijos

tampoco lo vi tan claro excepto en un par de situaciones donde alguno de los hijos la apoyó.

Ahí hay un tema conceptual, nosotros diferenciamos entre lo técnico y la gestión, nuestro conocimiento está dado por la gestión, cuando hablamos de lo técnico nos referimos en este caso por ejemplo a como producir el champiñón.

Ella desde la gestión que es lo que trabaja con nosotros, nosotros suplimos esa parte, en la parte técnica ella ha estado por solicitud nuestra buscando en distintos espacios, en esos espacios ella se ha suplido sobre todo desde la universidad, ella se apoya mucho en la universidad, cuando le dijimos "Carmen hay que fortalecer la producción de champiñones" ella fue e hizo un diplomado en producción de champiñones y con eso un profesor que estaba ahí que casualmente es ex emprendedor de la unidad, vio el conocimiento que tenía, le pidió orientación y él le dio una serie de inducciones, ella con él empezó a suplir parte de la deficiencia técnica, con ella el avance ha sido muy lento, mientras hizo el diplomado no volvió a ir a la unidad y pasaron meses, pero ella ha estado muy vinculada con nosotros.

Por lo temas familiares nosotros hemos sido muy protectores con ella, ella fue de las que…nosotros efectivamente cobramos ella fue de las que pasó la totalidad del servicio y no uso la totalidad de las horas entonces se nos volvió un compromiso moral y económico cumplir con el acompañamiento y además porque en ese proceso Carmen fue de las que defendió a la unidad en los momentos que lo necesitaba, ella daba testimoniales y eso, por esa razón hemos seguido trabajando con ella.

No ha avanzado mucho por eso que usted mismo dice, yo no veo al igual que usted lo analiza que haya un apoyo distinto la unidad y a los pocos contactos que ha conseguido, es más, la vez pasada le estaban ofreciendo unas condiciones de alianza que le eran muy desventajosas, era un amigo de la universidad de ella, ella llegó entusiasmada y contenta que iba a hacer la alianza que había que firmar unos papeles y yo le dije a ver miremos, cuando analizamos prácticamente la rentabilidad se la llevaba él, entonces le recomendamos que no lo hiciera y no lo hizo y de ahí siguió sola.

La historia de ella ha sido una historia en la cual, uno apoyo familiar no vemos, la labor de sus hijos no es social, es soporte emocional, o sea ellos son la razón para hacer eso, de

su esposo no sé nada porque jamás esa información ha salido a flote, luego quiere decir que no ha habido mucho apoyo.

Usted tocó un punto que me parece interesante y es que a pesar del tiempo que lleva con el emprendimiento por lo que pude dilucidar es que el negocio no es muy rentable, no sé ustedes que hayan visto al respecto

Claro, nosotros hemos hecho los cálculos de las rentabilidades de Carmen y Carmen necesita una escala mucho más alta para siquiera llegar a un punto de equilibrio y eso implicaría una mayor rotación de las ventas y ella no tiene como, nosotros le hemos hecho hincapié en eso, pero precisamente su debilidad a nivel social ha efectuado el comportamiento de las ventas.

Esta es la encrucijada en la que se encuentra…contexto, un negocio crece por dos vías, crecimiento endógeno, vendo más, más recursos me quedan, una un poco más fuerte que es consigo un inversionista o tercero vía convocatorias, los dos últimos son de carácter exógeno, en el caso de las alianzas las dos que ha intentado tener han fracasado.

Lo que veo es que han sido dos situaciones y en ambas ha salido mal librada

Sí, por cándida, ella cruza el hecho de soy buena gente contra el hecho de tengo que hacerte todo y ella lo primero que hace es entregar toda la información indispensable para el negocio, ella misma se saca del negocio, la vía de las convocatorias a ella le falta escribir, no ha podido acceder a convocatorias por eso, se necesita al final que uno escriba, ella no lo tiene aún sistematizado y eso le impide entender la lógica del negocio y lo tercero son las ventas pero sus ventas son tan bajas que tiene el tema de que no es una relacionista 10, sus ventas son tan bajas que terminan por no ser suficientes para crecer, esos tres elementos son supremamente complejos para ella y eso ha afectado su modelo de negocio.

Yo veo que ella a partir de sus experiencias pasadas, que no han sido buenas, se ha visto afectada, eso la debilita tal vez socialmente para sacar provecho de los contactos para su negocio, ella incluso me dijo "sola me evito dolores de cabeza y creo que sola me va mejor" pero puede que esté casada con esa posición…

Cada quien habla del baile según con quien le tocó bailar y a ella le ha tocado dos veces bailar mal, tres si contamos con el esposo, y a ella eso la ha decepcionado de las alianzas y en el mundo de los negocios las relaciones son indispensables, uno tiene que aprender de las experiencias pasadas, es un tema de resiliencia, más que resiliencia resignificación, como entiendo el fracaso como una oportunidad de mejora, los golpes la han debilitado.

El otro tema que estaba analizando es que ella me dice que ha encontrado una correlación muy importante entre su vida personal y su negocio, ella me dijo que incluso usted había identificado eso, que si la vida personal de ella no estaba bien iba a reflejar eso en su negocio, incluso ha buscado ayuda profesional con psicólogos, entonces no sé si parte de los resultados sean por eso, siento que eso la afecta bastante, hay una correlación importante

Sí, eso tiene que ver con las herramientas que ella tiene, yo siento que, en el caso de ella, ella está construyendo adentro, lo que es importante pero ella está construyendo sobre la base de ella misma, ella viene de una familia que por lo que entiendo es bastante tradicional y su formación le dice que toda su vida tiene que ser alrededor del matrimonio y demás, ella entiende las relaciones en términos de las estructuras sociales predeterminadas, luego ella está tratando de reconstruirse a sí misma para poder mantener esa estructura social predeterminada que fue la que ella aprendió, eso hace, es una hipótesis, que a pesar de los conflictos haya continuado con su matrimonio.

Por ejemplo, en el papel del padre veo que hace naturalmente comparaciones entre el papá y el esposo, en términos empresariales y de emprendimiento hizo la comparación entre el papá que fue exitoso y naturalmente bueno para los negocios en contraste con el esposo, pero ella siente que su papá ha sido dura, que no tenían mucha confianza en ella y que normalmente estaba en desventaja con respecto a su hermano yo siento que ahí también puede a ver un tema fundamental para realizar el análisis, como usted dice, eso a nivel de hipótesis

Ojo con lo siguiente, como este es sólo un caso, nuestra conclusión debe estar asociada a factores que han afectado, dejarlo en términos de estos factores han llevado a….con este caso es evidente que ha habido un conflicto con la familia que le ha afectado en el desarrollo de su emprendimiento, hemos visto que tiene muchos factores que generalmente frenan su emprendimiento y los intentos de mejoramiento que ha tenido han sido fallidos, chascos que la han retornado en el proceso emprendedor, y ahora vemos

que hay un factor de timidez en las acciones que se toman, todos los riesgos que se toman son pequeños, hay una aversión al riesgo.

Desde el punto de vista financiero tampoco vi que tuviera apoyo, por ejemplo, de parte del esposo, le dice que la apoya pero que no le da un centavo, lo único en lo que dice que la familia la ha apoyado es una hermana que le daba empleo para que ella fuera estudiante incógnita e hiciera preguntas para motivar las clases

Ella no está muy sólida desde el punto de vista financiero, la verdad esa historia para mí es desconocida.

Juan Gómez

Noté que el emprendimiento todavía está en una etapa muy temprana, sin embargo, me gustaría que contextualizara

Juan llegó hace aproximadamente un año, tal vez un poco más, cuando llegó Juan venía enfocado en pulpa de frutas, él ha sido emprendedor en otras ocasiones, no le ha ido muy bien pero al contrario de Carolina resignifica mucho, él un fracaso lo convierte en una oportunidad, de cada fracaso saca una serie de razones que explican el porqué del resultado y qué se pudo haber mejorado, cuando me contactó para la asesoría del viaje a México en el que no le fue muy bien lo noté mucho, tenía muy claras las razones por las que no le había ido muy bien, él está acostumbrado a darle un sentido distinto a las cosas, en ese ejercicio es bastante exitoso, él es del área de la gestión y es muy joven, él está en 4to 5to semestre, está en la parte de fundamentación de su carrera, luego su conocimiento ha sido más largo porque le toca buscar mayor cantidad de información, por ejemplo yo le dije que no podía ser una productora cualquiera, hay que pensarlo en términos de valor agregado, le mencioné el ICTA y él se fue habló con la directora, le recomendaron una profesora, ahora está de asistente a la clase de la profesora….le dije que había que mejorar el empaque del producto, se consiguió un amigo que le ayudara a rediseñar el

producto entonces está acostumbrado buscar a partir de redes la solución a sus problemas, es una persona carismática, es bastante entrador, creo que va bien en su proceso, va a ser lento porque le toca aprender por aparte lo que no le da su formación profesional porque es hacia otro sentido pero muy seguramente va a salir bien, tiene un antecedente y es que su familia es negociante en Corabastos, casi que desde niño viene viendo cómo se negocia, hasta la muerte de su papá, ha visto a su mamá negociar y esas dos ventajas le han ayudado a fortalecer su oferta.

Me sorprendió la pasión que tiene por las frutas, es algo que no noté en ningún otro

Uyy sí es impresionante.

Recopilación de la entrevista

Su interpretación me parece buena, adicional él puede estar no muy dado a las sociedades, pero sí a las alianzas, él está acostumbrado a que la gente le ayude, pero en temas puntuales.

Yo que diría, él puede estar preparado para inversión siempre y cuando entienda cuál es su diferencial en el negocio, hasta ahora no lo tiene muy claro, habría que pensar que haría por ejemplo en el caso de los ángeles inversionistas, creo que es una forma de crecer, a él le gustan las alianzas que le aportan conocimiento.

Los amigos de Juan en este momento pro la edad son más como de jugar futbol, etc., el hecho de que sea amiguero puede explicar parte de su orientación a emprender y hacia las frutas, él es un relacionista nato lo que pasa es que es muy joven y por ende sus relaciones no generan un gran valor agregado, ese factor puede ser un influenciador o un detonante, lo que destaco es que es un relacionista público nato, habría que observar si en los emprendimientos exitoso ese mismo patrón se mantiene porque podría ser un descriptor, en el caso de Carolina no se ve tan claro, ella teniendo más perfil técnico tiene menos fortalecido el concepto de su emprendimiento.

Esteban López

Contextualización del emprendimiento

Esteban comienza en 2015, nosotros dábamos talleres por facultades y Esteban sale de uno que hicimos en la facultad de medicina, Esteban era profesor ocasional de la facultad, Esteban se acerca a nosotros con la idea de montar su hogar geriátrico a partir de un concepto que a él le preocupaba mucho.

Describir a Esteban sin describir a Natalia casi que no tiene sentido, es imposible, son casi un solo cuerpo porque el emprendimiento es un elemento matrimonial, no sé si en ese momento estaban casados pero lo que si tengo claro es que ellos desde el principio encontraron una oportunidad a raíz de algo que les pasó con una tía que les generó una preocupación sobre el valor que podrían llegar a ofrecer desde el conocimiento que el mismo Esteban tenía, por eso se dieron cuento que podían llevarlo a un modelo negocio y como descubrieron eso comenzaron a desarrollar su propuesta de valor, ahí pasaron dos cosas, la primera es que Natalia es una mujer emprendedora nata, a esa mujer hay que quitarle las pilas porque todo el tiempo anda acelerada de un lado para el otro, es impresionante el dinamismo que tiene esa mujer, ella tiene mucha orientación al servicio y también al emprendimiento y tengo la sensación de que es también una relacionista pública nata porque ella a donde llega genera empatía, genera cariño, es explosiva, es enérgica y por la vía de lo que aprendieron con la familia más el trabajo que ella tenía en su empresa , su propio emprendimiento que es un antecedente importante, en todos los casos vemos que hay un antecedente de emprendimiento, resulta que en este caso el antecedente personal de ella la ha llevado a embaucarse en esta nueva aventura que es una aventura matrimonial, ellos decidieron arrancar a partir de alguna relación que tuvieron con unas inversionistas que les dijeron, es vamos a poner tanta plata por tanto tiempo y ustedes deciden qué van a hacer con eso, eso es ya en sí una evidencia de la capacidad de relacionarse, que usted convenza a alguien de que le suelte plata no es fácil, a alguien convencieron con ese modelo de negocio que les dio la plata y le dijeron me la devuelven en tanto tiempo.

Aclaración de acuerdo a lo conversado con Esteban García

Esas señoras ya muestran que hay una existencia de una red, desde entonces hasta acá todo ha sido gracias a la familia, el vínculo entre ellos y sus familias es tremendamente fuerte al punto que el negocio los ha absorbido tanto hasta el punto que han perdido tiempo con la familia hasta el punto que han pensado en vender el negocio, recuperar el dinero pero también recuperar el lazo familiar, ellos valoran mucho el vínculo con la familia y el vínculo entre ellos, Esteban es brillante pero yo tengo la hipótesis que la relacionista es Natalia, ella se encarga de los vínculos, los cliente los atiende ella, ella es quien los convence y Esteban da la estocada final con sus conocimientos técnicos.

Me interesó que esas segregaciones de funciones dicen ellos que les han evitado conflictos

Ella se encarga de esa parte comercial, esas es una ventaja y además ella es ingeniera civil, ahí hay una serie de factores diferenciales, ambos son carismáticos, ambos tienen facilidad para las relaciones públicas, ambos entiendo que son de familias de buena posición social.

Recopilación de la entrevista … se nota que ambos tienen vínculos cercanos con sus familias, sin embargo, él me mencionó que desde que se casaron le han dejado claro a su familia que sus decisiones son sus decisiones y no les han permitido que se metan a opinar sobre ellas

Lo que pasa es que ellos tienen autonomía, una cosa son las redes sociales y otra autonomía, o sea las redes sociales no son una red de toma de decisiones, sino que es una red autónoma para el aprovechamiento de recursos, yo creo que en el momento en que la red toma decisiones por uno el emprendimiento fracasa.

Me pareció interesante que en un principio sólo mencionaban el apoyo moral por parte de la familia, pero cuando indagué más (sobre todo cuando evaluamos los factores críticos de éxito) vimos que sí hay una influencia importante de sus redes sociales y específicamente de la familia

Ellos tienen además una ventaja y es que no tienen cargas encima, no tienen hijos, no tienen una gran obligación, eso también habría que observarlo comparándolo con el resto de entrevistas.

Los casos de Esteban y de Natalia son completamente opuestos, incluso si uno hiciera el ejercicio hipotético de cambiar los casos creo que los resultados serían diametralmente opuestos

Sí es un buen hallazgo, en el caso de Esteban esa es una de las virtudes, los lazos que han construido son muy fuertes, ahí vale la pena mirar los lazos de la iglesia, porque ellos frecuentan una iglesia.

Los amigos curiosamente no son emprendedores y parece que no aportaron tanto

Es que la medicina es una carrera en la que casi no se emprende, por eso también es que yo digo que la emprendedora es ella.

Bibliografía

Ács, Z., Szerb, L., & Lloyd, A. (2017). Global Entrepreneurship Index 2018.

Adler, P., & Kwon, S. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. The Academy of Management Review, 27(1), 17–40.

Aldrich, H., & Ruef, M. (2006). Organizations evolving. (S. Publications, Ed.). London: Publications, SAGE.

Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship Through Social Networks. ResearchGate, 1(1), 22.

Angeles Inversionistas. (2020). *https://angelesinversionistas.com.co/web/index.php/nuestra-red*.

Arbelaez, M., Zuleta, L., & Velasco, A. (2003). Las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia: Diagnóstico general y acceso a los servicios financieros. Fundación Para La Educación Superior Y El Desarrollo, 1(1), 1–119.

ASCUN. (Abril de 2020). *https://www.ascun.org.co/organizacion/index/semblanza*.

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. Handbook of theory of Research of the Sociology of Education. Nueva York, Estados Unidos: Greenwald Press.

Bravo, S., & Quijano, S. (2014). Las dimensiones de capital social entre emprendedores incubados. Magazín Empresarial, 10(23), 59–64.

Bruderl, J., & Preisendorfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. Small Business Economics, 10(3), 213–2215.

Burt, R. (1992). The Social Structure of Competion. In Structural Holes (p. 35).

Burt, R. (2000). The network structure of social capital. Research in Organizational Behaviour, 22, 345–423.

Campendhaud, Q. (2005). Manual de investigación en ciencias sociales.

Carrasco, I., & Castaño, M. (2008). El emprendedor schumpeteriano y el contexto social. ICE, 1(845), 121–134.

Connect Bogotá. (2020). *https://connectbogota.org/nosotros/*.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurse. Journal of Business Venturing, 18(3), 301–331.

De Klerk, S. (2008). Business Networking Relationships for Business Success. South African Journal of Business Management, 39(2), 25-35.

Delgado, B., Delgado, L., & Hurtado, N. (2013). Emprendimiento corporativo y capital social: Un análisis de empresas intensivas en tecnología. Revista Venezolana de Gerencia, 18(61), 62-85.

Dubini, M., & Aldrich, H. (2000). Personal and extended networks are central to the entrepeneurial process. Executive Forum, 1(1), 9.

Fernandez-Caceres, M. (2015). Huecos estructurales: la estructura social de la competitividad. Dentro de Investigaciones Sociológicas, Universidad de Salamanca, 2(25), 293-295.

Fondo Emprender. (2020). *http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx*.

Freeman, L. (2004). The Development of Social Network Analysis. Vancouver, Canada: Empirical Press.

García, J. (2011). Una definición estructural de capital social. REDES- Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales, 20(6), 132–160.

Gonzales, N., & Solís, V. (2011). Descubrimiento de oportunidades empresariales: capital humano, capital social y género. Revista Innovar, 21(41), 187–196.

Granovetter, M. (1973). The strenght of weak ties. American Journal of Sociology, 78(6), 1360–1380.

Greve, A., & Salaff, J. (2003). Social Networks and Entrepreneurship. *Entrepreneurship, Theory & Practice*, 1-22.

Hernandéz, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2006). Metodología de la Investigación (4th ed.). México DF, México: Mc Graw Hill.

Herrera, C. E., & Montoya, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. Punto de Vista, 4(7), 7–30.

Herrera, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. Innovar, 19(33), 14.

Innpulsa Colombia. (Abril de 2020). *https://innpulsacolombia.com/*.

Jack, S., & Anderson, A. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. Journal of Business Venturing, 17(1), 467–487.

Jack, S., Drakopolou, S., & Anderson, A. (2004). Social Structure and Entrepreneurial Networks. Entrepreneurship and Innovation, 1–14.

Kantis, H., Federico, J., & Ibarra, S. (2015). Condiciones sistemáticas para el emprendimiento dinámico: America Latina en el nuevo escenario global. Rafaela,

Argentina.

Kantis, H. (2004). *Desarrollo Emprendedor, America Latina y la experiencia internacional.* Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Kirzner, I. (1973). Competion and Entrepreneurship.

Larson, A. (1991). Partner networks: leveraging external ties to improve entrepreneurial performance. Journal of Business Venturing, 6(3), 173–188.

Lin, N. (2005). A netork theory of social capital. Handbook on Social Capital, 1(1), 25.

Lundmark, E., Krzemiska, A., & Sepherd, D. (2017). Images of Entrepreneurship: Exploring Root Metaphors and Expanding Upon Them. Entrepreneurship Theory and Practice, 1(1), 1–33.

Malewicki, D. (2005). Member involvement in enterpreneur network organizations: the role of commitment and trust Journal of Developmental Enterpreneurship, 10(2), 141.

Martínez, P. (2006). El método de estudio de caso. Estrategia metodológica de la investigación científca. Pensamiento Y Gestión, 1(20), 165–193.

Matiz, F., & Naranjo, G. (2017). La financiación de nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda. Revista Esc. Adm. Neg EAN, 1(70), 118–131.

Molina, J. L. (2004). La ciencia de las redes. Apuntes de Ciencia Y Tecnología, 11(1), 36–41.

Pillai, K., & Hodgkinson, G. (2015). The Negative Effects of Social Capital in Organizations: A Review and Extension. International Journal of Management Reviews, 0, 1-28.

Portafolio. (2016). Apoyo al emprendimiento colombiano desde todos los niveles.

Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology, 24(1), 1–24.

Quintana, C. (2001). Dimensiones del Exito de las Empresas Emprendedoras. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 139-158.

Ramirez, J. (2005). Tres visiones sobre capital social. Acta Republicana, Política Y Sociedad, 4(4), 21–36.

Ramirez, M. (2014). Redes Sociales y Actividad Emprendedora de los Estudiantes de la Universidad de Antioquia. Universidad EAFIT.

Rodríguez Romero, C. A., & Jiménez Moriones, M. F. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia : revisión de la literatura: 2005.

Simzek, Z., & Heavey, C. (2011). The mediating role of knowledge-based capital for corporate entrepreneurship effects on performance: A study of small- to medium-sized firms. Strategic Entrepreneurship Journal, 5(1), 81-100.

Tenzer, M. (2009). Redes Sociales Virtuales: Personas, Sociedad y Empresa. Catedra Introducción a La Computación, FCEA, 1(1), 18.

Valencia, P., & Patlán, J. (2005). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. TEC Empresarial, 5(3), 21–27.

Worms, J. P. (2003). Viejos y nuevos vínculos cívicos en Francia.

Zak, P., & Knack, S. (2001). Trust and growth. The Economic Journal, 111, 295–331.