



**REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD PEDAGOGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGOGICO RURAL "GERVASIO RUBIO"
MAESTRÍA EN PLANIFICACIÓN GLOBAL**

**CONCEPCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS A PARTIR DE LOS PROCESOS DE
GESTIÓN**

CASO COMUNIDAD EL PÓRTICO, DEL MUNICIPIO JUNÍN

Rubio, Mayo de 2024.



**REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD PEDAGOGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGOGICO RURAL “GERVASIO RUBIO”
MAESTRÍA EN PLANIFICACIÓN GLOBAL**

**CONCEPCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS A PARTIR DE LOS PROCESOS DE
GESTIÓN**

CASO COMUNIDAD EL PÓRTICO, DEL MUNICIPIO JUNÍN

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al Grado de Magister en
Planificación Global

Autora: Silvyamar Guevara
Tutor: Dra. Anna María Moncada.

Rubio, Mayo de 2024.

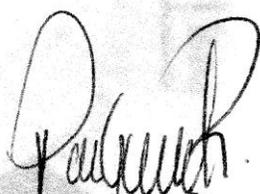


**UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGÓGICO RURAL "GERVASIO RUBIO"
SECRETARÍA**

A C T A

Reunidos el día lunes, quince del mes de abril de dos mil veinticuatro, en la sede de la Subdirección de Investigación y Postgrado, del Instituto Pedagógico Rural "Gervasio Rubio," los Ciudadanos **Anna María Moncada (TUTORA)**, **NEOVE PEÑALOZA Y CARMEN RINCÓN**, Cédulas de Identidad Nros. V.- 9.467.218, V.- 14.776.387 y V.- 3.009.322, respectivamente, Jurados designados en el Consejo Directivo N° 574, con fecha del 21 de abril de 2022, de conformidad con el Artículo 164 del Reglamento de Estudios de Postgrado Conducentes a Títulos Académicos, para evaluar el Trabajo titulado: "**CONCEPCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS A PARTIR DE LOS PROCESOS DE GESTIÓN**", presentado por la participante: **SILVYMAR TERESA GUEVARA HERNÁNDEZ**, Cédula de Identidad N° V.- 14.378.636 como requisito parcial para optar al título de **Magíster en Planificación Global**, acuerdan por unanimidad de conformidad con lo estipulado en los Artículos 177 y 178 del Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador el siguiente veredicto: **APROBADO**, en fe de lo cual firmamos.


DRA. ANNA MARÍA MONCADA
C.I. N° V.- 9.467.218
TUTORA


DRA. NEOVE PEÑALOZA
C.I. N° V.- 14.776.387

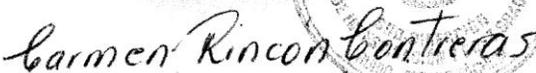

DRA. CARMEN RINCÓN
C.I. N° V.- 3.009.322



TABLA DE CONTENIDOS

	p.
TABLA DE CONTENIDO	
LISTA DE TABLA.....	V
LISTA DE FIGURAS.....	VI
RESUMEN.....	VII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.....	4
Planteamiento del problema.....	4
Objetivos del estudio.....	10
Justificación de la investigación.....	11
CAPITULO II.....	13
Antecedentes del estudio.....	13
Bases Teóricas.....	18
Bases Legales	28
CAPITULO III.....	31
Marco Metodológico	31
Naturaleza de la investigación.....	31
Descripción del escenario.....	34
Informantes clave.....	35
Técnicas e instrumentos de recolección.....	37
Análisis de información recabada	38
CAPITULO IV.....	40
Análisis de los resultados	40
CAPITULO V.....	72
Constructo.....	72
Consideraciones finales.....	84
REFERENCIAS.....	86
Anexos.....	91

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.....	21
Tabla 2.....	36
Tabla 3.....	36
Tabla 4.....	41

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.....	24
Figura 2.....	42
Figura 3.....	43
Figura 4.....	53
Figura 5.....	64
Figura 6.....	71
Figura 7.....	75
Figura 8.....	78
Figura 9.....	80
Figura 10.....	83

**REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD PEDAGOGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGOGICO RURAL "GERVASIO RUBIO
MAESTRIA EN PLANIFICACION GLOBAL**

**CONCEPCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS A PARTIR DE LOS PROCESOS DE
GESTIÓN CASO: COMUNIDAD EL PÓRTICO, DEL MUNICIPIO JUNÍN**

Trabajo de grado para optar al Título de Magister en Planificación Global

Autora: Silvyamar Guevara

Tutor: Anna María Moncada

Fecha: Mayo 2024

RESUMEN

El presente estudio titulado concepción de los emprendimientos a partir de los procesos de gestión, fin que emerge de una serie de interrogantes planteadas en el problema por la investigadora, tiene como objetivo general generar un constructo sobre del emprendimiento a partir de las diferentes informaciones recabadas, orientadas hacia los procesos de gestión desarrollados por los emprendedores de la comunidad del Pórtico municipio Junín. Para lo cual fue fundamental develar las concepciones que poseen los emprendedores sobre el emprendimientos y los procesos de gestión, dentro de los elementos abordados en las bases teóricas como definición, factores, enfoques, tipos, sistemas, procesos, características del emprendimiento y en los procesos de gestión la planificación, organización, dirección y control; aspectos importantes para el funcionamiento de una empresa. En el marco metodológico se empleó el paradigma cualitativo bajo el método etnográfico apoyado por el método hermenéutico, el escenario estuvo representado por 5 informantes emprendedores dedicados a la producción de bienes y servicios de la comunidad, a los cuales se aplicaron técnicas de recolección e instrumentos de naturaleza cualitativa como lo es la observación y la entrevista semiestructurada. En cuanto el análisis de resultados fue construir códigos de acuerdo a los lineamientos de la teoría fundamentaba a través de la triangulación entre los datos y las fuentes se realizó el análisis con el fin de generar el constructo, que facilita la generación de elementos teóricos que sustentan y permiten el desarrollo de esta investigación. En sus consideraciones finales se sugiere establecer un plan de negocios como estrategia para lograr las metas planificadas en la búsqueda de la rentabilidad y éxito de la idea de negocio.

Descriptor: Concepción, emprendimiento, procesos de gestión.

Introducción

En los últimos tiempos, el dinamismo que presenta las crisis económicas a nivel mundial suelen sumar impulsos contractivos a las tendencias recesivas en la producción y el desempleo. En Venezuela, la caída del producto interno bruto (PIB) ha provocado un cuadro de escasez que no solo afecta a las organizaciones por la ausencia de insumos y materias primas sino a la población en general que dedica parte de su tiempo de vida a la búsqueda de bienes esenciales para la subsistencia.

De todo esto, se desprende que la creación de riquezas y el desarrollo de la economía sobre la que se sostiene un país corresponden a la competitividad que presentan sus empresas. Es de resaltar que cada día a quienes contemplan la posibilidad de desarrollar un emprendimiento entre sus opciones de vida, esto hace que se convierta en una gran fuerza económica, donde las opciones para emprender son muy diversas, toda persona que decide hacerlo e intentar algo nuevo, necesita las mejores herramientas, información y formación para que pueda enfrentar de la mejor forma los obstáculos e imprevistos que se presenten en el camino.

Así mismo, el emprendimiento nace de la motivación por buscar soluciones a una problemática que se presenta bajo circunstancias específicas y en un tiempo determinado esto impulsa a que el emprendedor ejecute una idea sin total conocimiento aventurándose a iniciar un proyecto de negocio.

Para la investigadora abordar temas como el emprendimiento desde una perspectiva científica y rigurosa, es un desafío intelectual muy interesante debido a que le ha permitido conocer las realidades sociales en torno a las diferentes actividades, proyectos, e ideas conducentes a generar bienes o servicios dentro de los contextos comunitarios, como una alternativa para el mejoramiento de la economía familiar.

En tal sentido, esta investigación se enmarcó en la concepción de los emprendimientos a partir de los procesos de gestión caso: comunidad del pósito municipio Junín, sobre este particular, se centró en el análisis de las características fundamentales, dándole un enfoque epistemológico a los diferentes criterios que giran

en torno a conocimientos, actitudes, valores, cualidades y condiciones encaminadas al éxito de la idea de negocio de un emprendedor. Así mismo, en función de esos conocimientos se planteó la aplicación de los procesos de gestión administrativa con sus etapas de planificación, organización, dirección y control, que van a fundamentar ese fenómeno social y económico estudiado.

Entre las concepciones y procesos dados de este paradigma y que comprenden amplios matices, se identifican aquellas que se vinculan en el emprendimiento entre los elementos más destacados tenemos: el contexto, la idea de negocio, indagación de plataformas digitales, las características del emprendimiento, satisfacción, por necesidad, capacitación, innovación, manejo de recursos, gestión, registros financieros, expansión de mercado, y noción de procesos.

De esta manera y para comprender el objetivo general de esta investigación a través de las experiencias recabadas por los actores involucrados a continuación se desarrolla su estructura como lo establece el Manual de trabajos de grado (2022) de la siguiente manera:

En primer lugar, el capítulo uno se evidencia con la definición del estado del arte, el cual comprende planteamiento del problema, las interrogantes, el propósito u objetivos: general y específicos, la justificación e importancia del estudio planteado.

Seguidamente en su capítulo dos contiene el marco teórico de él se desprende los antecedentes del estudio producto de la revisión bibliográfica, referente a las bases teóricas, fundamentos que sustentan la investigación y las bases legales.

El tercer capítulo presenta el marco metodológico que describe el abordaje de los diferentes fundamentos mostrando en la naturaleza del estudio su tipo y diseño, descripción del escenario, informantes clave, las técnicas e instrumentos de información como apoyo para el análisis de la información recabada.

Referente al cuarto capítulo denominado análisis de resultados donde se realizó la recopilación, comparación, triangulación e interpretación de los datos arrojados en la investigación, este proceso implicó la transcripción de cada uno de los testimonios recabados a través de la aplicación de las entrevistas realizadas y observaciones, generando así la unidad hermenéutica a través de la cual surgieron los códigos

referentes que surgieron de acuerdo a las coincidencias de los elementos que emergieron de las categorías del estudio a través del proceso de triangulación y contrastación.

El capítulo cinco señalado como constructo representa la construcción teórica que persigue la reorientación de la realidad en torno a la concepción de los emprendimientos a partir de los procesos de gestión interpretada a través de las experiencias de los emprendedores de la comunidad del Pórtico municipio Junín. Igualmente, se denota que a través de todos los hallazgos se evidenció el alcance del objetivo general apoyado por la teoría fundamentada donde se desprenden las codificaciones selectiva, axial y abierta .como resultado de la reducción de datos extraídos de los testimonios aportados por los informantes clave, sustentos que enriquecen dicha investigación. De igual forma se presenta la figura que representa la construcción que se generó de los resultados alcanzados.

Para finalizar el estudio se plasman las consideraciones finales, extraídas de las reflexiones encontradas a partir del alcance de los objetivos de la investigación, de igual forma las referencias y los anexos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El emprendimiento es el impulso para promover el desarrollo socioeconómico de los países, mejorar la forma de vida de los ciudadanos y el bienestar humano. El término de emprendimiento en Venezuela era prácticamente nulo o poco mencionado hace unos años atrás. En un país de bonanza como Venezuela jamás se podría imaginar que “entre mayo 2021 a mayo de 2022, la inflación fue de 151% y la tasa acumulada fuese de 34,3%” tal como lo afirmara en una entrevista Guerra (2022). Dicho fenómeno inflacionario, ha ido en aumento vertiginosamente en los últimos meses. Promoviendo así, un deterioro socio económico en la población, lo que ha motivado a muchas personas a incursionar en ideas de emprendimiento para contrarrestar tal realidad económica.

Pero las crisis irónicamente generan retos y aprendizajes importantes, las personas se detienen y hacen una espontánea introspección que les lleva a tomar decisiones de cambio ante circunstancias que jamás se esperaba les iba a suceder, haciéndolos experimentar muchas situaciones de las que poco a poco van adquiriendo conocimientos, frente a la acción que estén desarrollando o intentando desarrollar. Según se ha visto, en los contextos donde existe crisis, es donde nacen las raíces motivacionales idóneas para que se active el espíritu emprendedor, el necesitar “hacer algo”; porque de las carencias o dificultades que tiene ese entorno es donde un verdadero emprendedor va a saber aprovechar las crisis y limitaciones, para poder proponer soluciones a esas realidades no satisfechas.

Es decir, una sociedad viviendo en aparente bonanza, con puestos de trabajos estables, con una economía de consumo y una notable preocupación hacia el futuro, decide emprender, decide en incursionar en nuevas formas de hacer las cosas, para construir un porvenir individual y colectivo. Todo esto posiblemente en aras de lograr

concretar situaciones más estables, mejorando su calidad de vida y estabilidad económica.

Es a raíz de los cambios económicos, por ejemplo aquellos generados por la inflación y el deterioro del aparato productivo, que la actividad emprendedora en Venezuela, empezó a tomar auge de manera creciente y significativa. De allí que, el incremento constante de diversos tipos de emprendimientos: económicos, empresariales, sociales, educativos, entre otros, se han venido evidenciando con mucha frecuencia y con resultados realmente exitosos y motivadores para otras posibles acciones de esta actividad emprendedora.

En Venezuela, el emprendimiento es considerado una forma de desarrollo para alcanzar la independencia y estabilidad económica. Según la revista de aprender a emprender (2012) ésta, se apoya en el hecho de que:

Estamos convencidos de que el emprendimiento venezolano se mantendrá en el tiempo, porque los venezolanos siempre están creando nuevas formas de negocios o emprendimiento social. En medio de las crisis surge el sentimiento nacional de ayudar al prójimo. El venezolano definitivamente es creativo, es innovador y es emprendedor (p.2)

Queda claro, que la sociedad venezolana ha ido desarrollando ideas, proyectos, intenciones, en medio de su dinamismo que le permite abrirse a nuevas oportunidades de emprendimiento. En Venezuela ha crecido el índice de emprendedores por la necesidad de contar con alguna alternativa económica para el emprendedor y el beneficio de la comunidad en donde llegue a tener existencia dicho emprendimiento. No obstante, lo que sí es un hecho real, es que el emprendimiento significa mucho más que iniciar con un nuevo negocio, es la oportunidad de motivar a las personas a ser entes más innovadores, proactivos, creativos, independientemente de la elección de su profesión.

Para Bittan (2016) el emprendimiento “es la ciencia de convertir en realidad lo que se empieza como un sueño” (p.3) Es esa idea que impulsa al emprendedor hacer ese sueño realidad a través de la constancia, perseverancia la actitud, la motivación y el entusiasmo de llevar a cabo ese proyecto soñado. Igualmente son proyectos encaminados al desarrollo de actividades que generen ingresos y que tengan

realmente un impacto en el bienestar y la calidad de vida de la persona emprendedora y su colectivo.

Un emprendedor es aquel que reconoce un problema, es quien está dispuesto a afrontar nuevos retos, emplea horas de trabajo y energía en transformar una idea de negocio en un proyecto de vida, quien intercambia sus sueños o aspiraciones por metas que hace lo que le apasiona, concreta y crea alianzas con equipos para crecer. Por ello, todos pueden llegar a ser emprendedores, aquí lo importante es poder contar con condiciones para poder concretar sus proyectos.

Para el autor Duarte (2013) expresa que “un emprendedor es quien aborda la aventura de iniciar un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume todo o la mayor acción de riesgo” (p. 15)

De allí parte, que muchos emprendedores arrancan sin ni si quiera tener idea en su modelo de negocio, sin pensar en probar su producto o servicio, si no que invierten su dinero en un proyecto, sin saber si les resulta o no, es decir, asumen el riesgo de llevar a cabo su idea aventurándose a los resultados que se puedan obtener. En muchos casos, se conoce del dominio del arte, pero no se sabe cómo desarrollarlo a niveles de un emprendimiento. En el mejor de los casos, se puede asumir que emprender en este país, es una actividad que requiere de paciencia, dedicación y empeño para visualizar los objetivos propuestos, sin que ello sea garantía de éxito.

Todos estos argumentos giran en torno a conocimientos, valores, actitudes, cualidades y condiciones encaminadas al éxito. Un emprendedor con conocimientos en planificación, organización, dirección y control logrará impulsar su negocio hacia un futuro productivo y exitoso, donde sus emprendimientos deben estar enrumados hacia la formalidad empresarial.

Es decir, que bajo la formalidad, se espera que ejecutar una idea de negocios genere condiciones financieras tendentes al desarrollo de los involucrados y del país. Sin embargo en el caso del emprendimiento informal, no siempre el emprendedor tiene la seguridad que dichas condiciones se generen y si tiene lugar desconocemos en qué magnitud y de qué manera se producen y como aportan al desarrollo social y económico del mismo. De igual manera, todo emprendedor debe conocer y tomar en

cuenta cada uno de estos aspectos a la hora de emprender su negocio, de eso depende poder impulsar su idea en términos exitosos. Esta realidad, pareciera ser una de las limitaciones importantes a la hora de constituir en el contexto real una idea consolidada de emprendimiento.

Cabe destacar, que el emprendedor, debe tener noción integral del manejo de la web, herramientas económicas y financieras, jurídicas, de marketing y de recursos humanos para desarrollar su proyecto, aquí surge la inquietud de saber si el emprendedor posee tales nociones.

Para Chiavenato (2013) expresa que “ Actualmente la capacitación es un medio que desarrolla las competencias de las personas para que puedan ser más productivas, creativas e innovadoras, a efecto de que contribuyan mejor a los objetivos organizacionales y se vuelvan cada vez más valiosas” (p. 370)

Significa entonces, que la capacitación es un proceso continuo y permanente cuyo objetivo general es preparar las brechas de conocimientos, desarrollo de habilidades, destrezas y aptitudes necesarias para el mejor desempeño y logro de las metas planteadas.

De igual forma, la capacitación debe estructurarse a través de programas diseñados para el emprendimiento. Según Chiavenato (2008), “un programa de capacitación es un proceso a corto plazo aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas obtienen conocimientos, aptitudes y habilidades en función de los objetivos definidos”. (p.418). La implementación de dichos procesos preparará a la empresa para actuar de manera anticipada, considerando todos los medios y procedimientos que se necesitan para llevar a cabo los objetivos y disminuir los efectos negativos o posibles problemas.

Es importante destacar, que la falta de capacitación y el desconocimiento en la formación afecta indudablemente en el desarrollo del emprendimiento y por ende, al éxito del mismo. Debido a que la formación debe ser una herramienta a utilizar a lo largo de toda su vida personal y profesional.

Por lo que se refiere, a la era tecnológica que se vive, es importante señalar que en la actualidad varios emprendimientos han surgido poniendo atención en las

diferentes aplicaciones en la web, así como también utilizado como medio de proyección para dar a conocer sus productos y servicios. Según Brunner (2000) expresa que las “TIC transforman y evolucionan el entorno pues están generando nuevas relaciones sociales, donde se hace pertinente la adaptación al mundo de la información para continuar siendo parte de su transformación constante.” (p. 48)

Es de gran importancia para el éxito del emprendimiento la utilización de buenas herramientas para la publicidad y mercadeo, a través del apoyo tecnológico muchas veces los emprendedores fracasan por falta de desconocimientos de las tecnologías ahora utilizadas en los mercados digitales, la publicidad ayuda al emprendedor a proyectarse a través de canales de comercio como las redes sociales, correo electrónico y otras plataformas virtuales.

Asimismo, el manejo de las herramientas contables es otro aspecto de resaltar dentro de la actividad emprendedora debido a que si no se lleva un control de los ingresos y gastos puede causar crisis o el cierre total de la empresa.

Para Horngren (1997) define el sistema contable como “la combinación del personal, los registros y los procedimientos que usa un negocio para cumplir con sus necesidades rutinarias de información financiera. Debido a que cada negocio tiene necesidades de información diferente, cada uno usa un sistema de información.” (p. 225). De allí entonces, que el uso apropiado de la contabilidad es un proceso fundamental que se utiliza para conocer los estados patrimoniales de la empresa, es casi imposible tener un manejo razonable de una idea de negocio sin conocer con exactitud sus números.

Igualmente, conviene destacar que el control de calidad puede ser asumido como una estrategia para asegurar el cuidado y mejora continua en la calidad ofrecida, la no implementación de este proceso no permite optimizar la calidad de los productos y por ende evitar posibles errores, dichos controles ayudan a la empresa implementar niveles de calidad a los que hay que llegar y con los que se presupone que es suficiente para conseguir el rendimiento deseado.

Algunas veces, aunque se considera tener claro lo que se quiere y como lograrlo no es suficiente si no se documentan lo que se tiene en mente., es por ello que en todo

emprendimiento debe tener una estructura donde se dé el cumplimiento de una serie de requisitos como: establecer un nombre que identifique la idea con el producto o servicio que se ofrecerá, así como seleccionar el mercado en el que se va a incursionar o competir y establecer los medios que se utilizaran para realizar su publicidad y mercadeo, finalmente se debe realizar un análisis de la rentabilidad estimada que pueda alcanzarse donde hay que tener cuidado de no confundir lo que se quiere ganar con lo que realmente se puede ganar, de todo esto dependerá el éxito de la actividad emprendedora .

De igual forma, surge como un elemento global, la gestión administrativa, mediante la cual, se abordan el conjunto de tareas, acciones, funciones y mecanismos que permiten utilizar los recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros de una empresa a fin de alcanzar los objetivos propuestos. Los procesos de gestión administrativos tales como: la planificación, organización, dirección y control, son primordiales para toda organización, destacando los emprendimientos; los mismos conforman la base sobre las cuales se van realizar las tareas propias y del colectivo, formando una red orientada a cumplir los objetivos empresariales.

La inadecuada orientación, de los procesos de gestión no permitirá al emprendedor buscar su norte para llevar a su pequeña empresa a la cima en los mercados competitivos. Se puede decir entonces, que son pocos los emprendedores que logran crear y poner en marcha una nueva empresa, por lo cual se presume que no todos poseen las condiciones establecidas para llevar a cabo un emprendimiento.

Sobre la base de los argumentos anteriores y fundamentados en la experiencia de la investigadora, quien forma parte de la comunidad sujeta de estudio, se indica desde una perspectiva de lo real, que las personas cuyo perfil los ubica como posibles informantes clave, están en una condición distinta a lo planteado, es decir, de forma general, con poco conocimiento en materia de emprendimiento, con escaso respaldo económico, técnico, financiero, organizacionales, tecnológicos, sin capacitación, y adicional a ello de igual manera se denota una verdadera ausencia del interés, la motivación, el riesgo, el entusiasmo, el carácter luchador; el tener iniciativa, el ser

soñador, atrevido, entre muchas otras condiciones, que lamentablemente, se presume son las características dominantes de aquellos que desean emprender.

Por lo tanto, esta realidad se atribuye a la premisa de una aparente falta de orientación, formación, capacitación e instrucción en el área de emprendimiento, por cuanto la investigadora sostiene que a pesar de dichas características presumiblemente negativas existe también el desempeño dentro de diversas ocupaciones o artes cada una de las cuales se constituye en un referente potencial para que de una vez sean reorientadas las características negativas antes mencionadas se pueda lograr el desarrollo de diferentes programas de emprendimiento.

De las ideas hasta ahora desarrolladas se hace necesario la formulación de algunas interrogantes iniciales que permitan la orientación analítica, profunda y rigurosa de las ideas centrales del fenómeno investigado, entre las que se destacan:

¿Cuáles son los emprendimientos desarrollados por los emprendedores del escenario seleccionado?

¿Cuáles son las áreas potenciales para el desarrollo en el emprendimiento?

¿Qué concepción sobre el emprendimiento manifiestan los sujetos de estudio?

Todas estas interrogantes, entre otras que podrán ir surgiendo en la dinámica de la investigación y serán de gran apoyo para el desarrollo de dicha intención investigativa.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Generar un constructo sobre del emprendimiento a partir de las diferentes informaciones recabadas, orientadas hacia los procesos de gestión desarrollados por los emprendedores de la comunidad.

Objetivos Específicos

1. Caracterizar los emprendimientos desarrollados en el escenario seleccionado.
2. Precisar la concepción que sobre el emprendimiento poseen los sujetos del estudio.
3. Construir la concepción de emprendimientos que poseen los sujetos del estudio, a partir de los procesos de gestión en la comunidad.

Justificación e Importancia del Estudio

Abordar temas como el emprendimiento desde una perspectiva científica y rigurosa, es un reto intelectual muy interesante para la investigadora. Puesto que desde su perfil profesional ha tenido inclinaciones hacia conocer las realidades sociales en torno a las diferentes acciones, proyectos, ideas y ocupaciones, conducentes a generar bienes o servicios dentro de los contextos comunitarios, como una alternativa para el mejoramiento de la economía familiar, las cuales han de asumirse como emprendimientos y sin duda, constituyen un fenómeno social y económico de gran valor que debe atenderse por la vía científica en pro de fortalecer los aspectos positivos que se puedan encontrar y contrarrestar las situaciones negativas que al mejorarse puedan llegar a consolidar el emprendimiento en cuestión no importando el nivel de éste.

Partiendo de las consideraciones anteriores, los resultados de este tipo de investigación pueden ofrecer importantes contribuciones para el progreso económico de las comunidades y particularmente de aquellos que han dado pasos significativos hacia el desarrollo de cualquier emprendimiento.

De igual forma, considerando que toda investigación científica ha de generar importantes contribuciones, este estudio complementará otras experiencias

investigativas a fines, convirtiéndose posiblemente en un referente de apoyo para futuras experiencias atinentes a la misma temática.

Lo importante de emprender, es saber que éste, está necesariamente asociado a esos sueños de vida que tienen los emprendedores. Todo esto, además unido a algo fundamental para emprender de verdad y hacerlo bien, de igual manera es crear, emprender es aprender, es planificar, organizar, dirigir y controlar a través de procesos de gestión administrativas. emprender es tomar duras decisiones, pero con propósitos claros. Otra perspectiva de la importancia de emprender, radica en los cambios que afectan la vida cotidiana de cada individuo, y que plantean nuevos retos. Frente a esto, no hay alternativas, o se asume una actividad proactiva, emprendedora, frente a la existencia, de los mencionados retos.

La actividad emprendedora, será de gran importancia debido a que es un proyecto innovador donde le permite al emprendedor crear, proyectarse e introducir su producto o servicio en el mercado, generando a la comunidad o al estado posibles fuentes de empleo que le permiten contribuir a la economía del país, tomando en cuenta que la economía social en Venezuela está constituida por encadenamientos productivos e intercambios de tipo socioeconómicos entre diferentes agentes, bajo el enfoque de equidad y justicia social, con el objetivo de satisfacer las necesidades humanas, especialmente, de la población más vulnerable, en donde lo relevante es la forma en la que se desarrolla llamada emprendimiento.

Cabe destacar, que este trabajo de investigación está inscrito en el Núcleo de Investigación de Estudios Regionales y de Fronteras Latinoamericanas (NIERF01) correspondiente a la línea de Investigación Desarrollo Regional.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes del Estudio

Sobre el emprendimiento son múltiples los trabajos o investigaciones que se han desarrollado abordándolo desde diversas perspectivas. A tal efecto, en este caso particular se asume como un fenómeno social y económico que guarda un arraigo muy profundo con los procesos de gestión administrativos, lo cual le otorga sin duda cierto carácter inédito desde este enfoque. Sin embargo se reitera que la información base de cada uno de ellos es amplia y en un ejercicio inicial de búsqueda informativa se han tomado algunas experiencias como referentes de partida sin que estas puedan ser consideradas como únicas o excluyentes de otras posibles que podrán ir surgiendo de futuros procesos de revisión documental orientados por la misma dinámica indagatoria. Por ello, a continuación se presenta los siguientes:

Según un estudio realizado por Lafuente (2017), denominado Emprendimiento y economía informal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. Cuyo objetivo general fue describir y analizar el perfil de las empresas españolas- emprendedores españoles, que ejercen su actividad económica utilizando el método de estimación de la economía informal, a partir de información recopilada con encuestas por muestreo proveniente de la citada base de datos GEM.

La cual se estructuró de la siguiente manera se llevó a cabo una revisión del concepto de emprendimiento y métodos de estimación de la economía informal, de igual manera, en su metodología utilizó como muestra la encuesta por muestreo que permitió conocer algunas características relevantes de los agentes que intervienen en la economía informal.

La muestra estuvo conformada por 21.900 observaciones, asimismo, las variables que utilizaron provienen de la revisión de la literatura realizada que

proporciona la base de datos. Como técnica realizo un estudio descriptivo basado principalmente en el cálculo de frecuencias y porcentajes de variables. Igualmente se realizó una comparativa internacional para contextualizar la situación española, donde se detallan los principales estudios que analizan el perfil del emprendedor que ejerce su actividad en la economía informal identificando las características que explican los diferentes niveles de economía informal en España.

Los resultados mostraron que las empresas nacientes, constituidas por necesidad, creadas por emprendedores menores de 42 años y pertenecientes al sector servicios, presentan una mayor probabilidad de operar en la economía informal. La región donde se constituyeron las empresas y el nivel de renta del emprendedor también influyó en los niveles de economía informal.

Esta investigación ofrece contribuciones altamente significativas para orientar al presente estudio, tomando en cuenta que al hablar de los diferentes niveles de la economía informal se está haciendo al mismo tiempo referencia a unas tareas u oficios de la estructura económica social de las comunidades, las cuales serán asumidas en el contexto de esta investigación como áreas de emprendimiento. En donde tomara protagonismo los procesos de gestión administrativas.

Otro antecedente lo constituye la experiencia de Ruíz y García (2017), trabajo realizado en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua sobre el emprendimiento y la formación empresarial. Mismo que tuvo como objetivo general, estudiar el emprendedurismo y la formación empresarial a través de diferentes conceptos y la utilidad de estos en el avance de la calidad en la formación permanente y ocupacional en las personas y por ende en las de las empresas. Así mismo, desarrollaron algunas definiciones como emprendedurismo empresarial, el espíritu del emprendedor, importancia del emprendedurismo, principios del emprendimiento, principios básicos para ser un buen emprendedor, tipos de emprendedurismo y por último pero no menos importante las perspectivas del emprendedurismo empresarial.

De igual manera todo este contenido se desarrolló fundamentalmente por el interés de fortalecer los conocimientos obtenidos previamente en el proceso de formación, este aspecto se estudió por ser uno de los más significativos y necesarios

en el qué hacer del administrador. El objetivo se trazó en estudiar el emprendedurismo y la formación empresarial a través de diferentes conceptos y la utilidad de éstos en el avance de la calidad en la formación permanente y ocupacional en las personas y por ende en las de las empresas.

También se abordaron definiciones de formación empresarial como lo es la importancia, características, tipos, posición, planificación, necesidades, diseño, programación de acciones formativas. Como puede observarse este tipo de estudios abordan, una serie de elementos favorables para la construcción de argumentos que profundizan en los temas centrales de la presente investigación, dando apertura a un gran número de enfoques discursivos que contribuyen con la conceptualización del tema, clarificándolo, detallándolo, con fundamento científicos que finalmente ubica al lector en la comprensión del fenómeno aquí abordado.

Por otra parte, de acuerdo a un trabajo realizado por Botello y Marcano (2018), sobre Estrategia de Comunicación: Emprered diseño de un plan estratégico de Comunicación en redes sociales para el programa de formación de competencias para emprender, “Emprered”. Perteneciente a la Asociación Civil Banauge. Desarrollado en Caracas Venezuela, dicha investigación se realizó con la finalidad de difundir la labor de Emprered en las comunidades donde hay emprendedores y su contribución al fortalecimiento del emprendimiento en Venezuela. Apoyado en una investigación de campo y documental que permitió explorar el emprendimiento en Venezuela así como también conocer qué organismos trabajan con la capacitación de emprendedores.

Así mismo, los instrumentos de recolección utilizados fueron la encuesta aplicada a 21 personas y la entrevista a 4 sujetos, información que se utilizó para ampliar y documentar todos los asuntos de la organización y el impacto para la comunidad en Venezuela. En la misma, se abordó a través del proceso de triangulación, para determinar la teorización y categorización de la información para determinar los resultados y diseñar finalmente la propuesta del plan estratégico.

Es evidente entonces, que el estudio descrito anteriormente guarda una especial relación con la presente investigación por cuanto, su punto de encuentro radica en el hecho de potenciar las competencias personales de los emprendedores, buscando

herramientas que le permitan al pequeño emprendedor desarrollarse en el mundo de los emprendimientos, razón por la cual, este estudio toma en consideración los procesos de gestión administrativa; elementos fundamentales que deben coexistir en la práctica de emprendimiento.

En otra investigación nacional realizada por Martínez y Gonzales (2020), titulada Emprendimiento y Responsabilidad empresarial en Venezuela, desarrollado en el Estado Carabobo, cuyo objetivo general es develar los elementos determinantes para el éxito del emprendimiento en Venezuela y su pertinencia con la responsabilidad social empresarial, dicha intensión también describe algunas definiciones de emprendimiento, responsabilidad social empresarial y características de un emprendedor, ente otras.

Se enmarco en una investigación focalizada en el paradigma cualitativo con orientación fenomenológica e interpretativa, con un diseño de estudio de campo, en el cual contaron con la participación de cuatro (4) informantes claves, y para la obtención de datos se utilizó la entrevista en profundidad realizada a través de dos acercamientos a cada una de las emprendedoras, para un total de ocho (8) entrevistas, para determinar la teorización y categorización se utilizó el proceso de triangulación de la información. Es importante destacar que este antecedente se relaciona con esta investigación, debido a que aborda definiciones y algunos aspectos que sirven de apoyo para el desarrollo de la actividad emprendedora como estrategia para erradicar la crisis y comenzar a reactivar el tejido productivo venezolano.

Otro antecedente a nivel regional fue una investigación realizada por Rodríguez y Contreras (2021), denominada la Gestión del emprendimiento productivo en las alcaldías de los municipios del área metropolitana del Estado Táchira casos San Cristóbal, Cárdenas, Guásimos y Torbes, dicho estudio se desarrollo, con el fin de diseñar una propuesta de estímulo a la gestión del emprendimiento productivo para las alcaldías de los Municipios del área metropolitana.

Con el objetivo de impulsar el emprendimiento productivo, el cual estuvo enmarcado dentro de un paradigma cualitativo con una investigación de campo de naturaleza descriptiva, los instrumentos de recolección de información utilizados fue el cuestionario tipo encuesta con base a una escala de Likert, aplicado a 17 sujetos

directivos de la alcaldía, de igual manera para el análisis de datos utilizaron la estadística descriptiva con la técnica de análisis porcentual. De igual forma, se hace uso de la estadística inferencial para las asociaciones entre las variables alcaldías respecto a las dimensiones, para establecer comparaciones de la Gestión del emprendimiento en cada una de ellas.

Así mismo, Dando como resultados de la investigación el diseño de una propuesta de estímulo a la gestión del emprendimiento productivo logrando con esto dar inicio organizado al desarrollo del emprendimiento.

Este antecedente se relaciona con la investigación debido a que es considerado las acciones de emprendimiento y su aplicabilidad para ser insertados en los contextos seleccionados de nuestra entidad tachirenses, con el propósito único de lograr potenciar las comunidades en el desarrollo de la actividad emprendedora.

En otro referente regional realizado por Albornos y Aleta (2015), titulada el emprendimiento conforme a las vocaciones y potencialidades productivas como una posibilidad para disminuir la ocupación informal en el Estado Táchira. Cuyo objetivo fue presentar alternativas para disminuir el indicador de ocupación informal. Dicha propuesta consistió en analizar la vocación y potencialidad productiva local y con ello las ideas de negocios que puedan trascender para emprender y formalizar actividades económicas.

Esta investigación utilizó una muestra de 245 ocupados informales seleccionados de los veintinueve municipios que conforman el estado Táchira. El proyecto está basado en un paradigma cuantitativo con un estudio de factibilidad. Se utilizó un diseño documental donde recabaron información referente a la economía informal, vocación, desarrollo económico local y regional, desempleo, actividades económicas, potencialidades productivas, de igual manera contrastaron información con otros antecedentes para apoyar su estudio donde articulan con instituciones, programas creadores de empresas, proyectos del sector privado, universidades y comunidad organizada, que permitan fortalecer la confianza para ayudar a organizar, crear y desarrollar ideas de negocios bajo la propiedad social que permanezcan en el tiempo de manera sustentable y sostenible.

Es de resaltar, que este referente tiene cierta relación con esta investigación debido a que mayor parte del impulso de la economía está concentrada en las nuevas ideas de emprendimiento que se están desarrollando en las comunidades, promoviendo así el desarrollo económico local, impulsando la vocación y conocimientos de los emprendedores a través de la capacitación por medio de organismo que apoyen la creación de micro y pequeñas empresas factibles que generen empleo.

Bases Teóricas

Como se ha podido evidenciar hasta este momento, existen dos referentes teóricos centrales en el presente estudio, por un lado se tiene al emprendimiento y por otro, a los procesos de gestión administrativa, más los temas vinculantes que de cada uno de ellos se derivan. En un ejercicio inicial de arqueo de fuentes de información se han precisado los siguientes, sin que ello limite la incorporación de nuevos referentes.

Emprendimiento

Emprender es un término que tiene múltiples definiciones. Según en el ámbito en el que sea empleado, será la connotación que se le adjudique. El emprendimiento para Freire (2004), “es mucho más que crear una empresa o una organización es cumplir un sueño... simple pero eficaces procesos pueden aplicarse a todos los ámbitos de la vida” (p.20)

De manera que emprender no es otra cosa que aprovechar las herramientas, habilidades, destrezas y conocimientos para cumplir con los objetivos y metas propias sea cual sea el ámbito en el que se desenvuelva.

Otra definición es la comparte Azqueta (2017)

Surge en el momento en que el individuo identifica la necesidad, lleva a cabo los procesos, esfuerzos y actividades para satisfacerlas por medio de la creación de nuevos productos y servicios que generen valor, pero que también otorga el poder de decisión en cuanto los riesgos que serán asumidos. (p.17)

De acuerdo a lo anteriormente señalado emprendimiento es el inicio de una idea que surge a partir de buscar alternativas creando productos y servicios.

En otro ámbito para Tracey y Phillips (2007), citado por Bargsted (2013), señala al emprendimiento como “soluciones económicamente sustentables para problemas sociales” en donde sin duda se pone de manifiesto el uso de recursos económicos con fines sociales (p.123).

Es por esto, que los emprendedores con un pensamiento de enfoque sustentable desarrollan sus ideas encaminadas al aprovechamiento de actividades que generen ingresos y que tengan realmente un impacto en el bienestar personal y colectivo. Tras un emprendimiento existen necesidades a satisfacer y en la medida en que se ejecuten las mismas conseguirá la aceptación y desarrollo del emprendimiento. De modo que, es importante considerar que en los nuevos escenarios de alta competitividad e innovación es más complejo lograr alcanzar las necesidades colectivas que den sostenimiento y sustentabilidad a los nuevos emprendimientos de tal manera que se requiere conocer y actuar de forma estratégica.

Factores que determinan el emprendimiento

Es imprescindible conocer cuáles son los factores que determinan el emprendimiento parafraseando a Díaz (2018), señala los siguientes:

Motivación y determinación: Deriva de la ilusión que el emprendedor siente por idear algo nuevo, disfrute creando cosas, resolviendo problemas y que en definitiva, se encuentre cómodo en un entorno de incertidumbre. La determinación dependerá de que el emprendedor inicie su negocio por oportunidad y no por necesidad.

Idea de Negocio: Es aquella por medio de la cual se da cuando se inicia una actividad que ofrezca un producto o servicio que cubra una necesidad específica. Es el punto de partida de cualquier negocio.

Entorno: Es todo lo que tiene que ver con el contexto donde se desarrolla incluye aspectos jurídicos, políticos, culturales y sociales y la infraestructura donde se va a iniciar el emprendimiento.

Formación: Abarca el nivel de conocimiento y formación que tiene el emprendedor antes y durante la puesta en marcha de su proyecto, esa formación debe ser integral debe conocer todos los aspectos de su actividad como los procesos administrativos que debe aplicar para el funcionamiento del mismo.

Apoyo financiero: se refiere a las fuentes alternativas de financiamiento tanto público como privado para poder iniciar su proyecto y ampliar su negocio. (p. 13-15)

Para García, Zenón y Sánchez (2018) estudiaron e incluyeron servicio de apoyo y capacitación y al marco regulatorio como factores de emprendimiento (p.14)

Servicio de apoyo y capacitación: Este factor es esencial para la creación de un negocio, por tal motivo es fundamental que se cuente con centros y programas de capacitación para el apoyo adecuado del emprendimiento en sus primeros años.

Marco regulatorio: Este debe contemplar el contexto sociocultural, económico y legal del país donde se va a poner en marcha el proyecto de negocio.

Cabe destacar que cada uno de los elementos anteriormente señalados son factores que determinan la estructura que debe poseer cualquier idea de negocio a emprender.

Enfoques del emprendimiento

A partir de las perspectivas de diferentes autores sobre el concepto de emprendimiento, en la actualidad se reconocen varios enfoques disciplinares que buscan dar respuesta a cada una de estas concepciones. Para los autores Alfonso y Galve (2008), así lo demuestran:

- a) Enfoque económico:** Se encarga de recoger las diferentes teorías económicas que explican el fenómeno de la creación de la empresa como resultado de la racionalidad económica a nivel del empresario.

- b) Enfoque psicológico:** Este analiza la figura del empresario como persona, su perfil y las condiciones que caracterizan a los emprendedores exitosos, se centra principalmente en las características personales del emprendedor.
- c) Enfoque sociocultural y del entorno:** Se enfatiza en los factores sociales, políticos, familiares, busca el apoyo institucional en la decisión del emprendedor crear su propio negocio.
- d) Enfoque gerencial:** Se fundamenta en un conjunto de teorías que se desarrollan en el interior del emprendimiento ya establecido, asegurando la búsqueda de oportunidades, el acceso financiero, capital social y recurso humano. (p. 26)

Tipos de Emprendimiento

Los emprendimientos se pueden clasificar según su finalidad, motivación económica, motivación personal, sector productivo, capacidad económica. Como se describe en la siguiente tabla.

Tabla 1
Tipos de Emprendimiento

Según su finalidad	- Económico (productivo) - Social
Según la motivación económica	- Por necesidad - Por oportunidad
Según motivación personal	- Realización Personal - Reconocimiento social
Según el sector productivo	- Servicios - Comercial - Industrial
Según la capacidad económica	- Subsistencia - Acumulación - Dinámicos

Fuente: Guananza (2018)

Los tipos de emprendimientos según su finalidad pueden ser económicos y sociales, en el que se puede identificar como económico aquel que la actividad emprendedora va dirigida hacia la generación de recursos para bienestar propio y el de su entorno, a diferencia del emprendimiento social que se enfoca en solucionar problemáticas sociales creando organizaciones sin fines de lucro, siempre con el objetivo de crear oportunidades y empleo para beneficio de la comunidad en general.

Seguidamente el emprendimiento por motivación económica se tiene actividad emprendedora por oportunidad definida por Reynolds (2002), “es aquella que se inicia para explotar alguna oportunidad de negocio”. (p.3). “En cambio, el espíritu emprendedor por necesidad aparece cuando no existen alternativas de empleo o estas son insatisfactorias”. (p.4). De lo anteriormente expuesto el emprendimiento por oportunidad es generado principalmente por negocios más establecidos aportando al crecimiento económico del país. El emprendimiento por necesidad, nace a raíz de las carencias económicas que se le presentan al individuo, motivo por el cual se ve en la necesidad de buscar alternativas que le generen recursos para satisfacer sus necesidades. Todas estas buscan clasificar el emprendimiento según el caso que se le considere para tomar como referencia a la hora de realizar diferentes investigaciones.

Importancia de Emprendimiento

Su importancia radica en el hecho de impulsar el crecimiento económico de un país, desarrollando fuentes de empleo, ofreciendo nuevos bienes y servicios, generando oportunidades a personas que son capaces de crear, cambiar patrones para fomentar el progreso de una entidad ya sea individual o colectiva siempre buscando el éxito del mismo.

Para Montealegre en el blog de comercio y Justicia (2013), quien está a cargo de la división de competitividad de tecnología e innovación del BID expresa que:

La importancia de promover el emprendimiento viene del impacto que se tiene sobre la prosperidad nacional. Los emprendedores construyen nuevas empresa, que a su vez crean nuevos puestos de trabajo y aumentan la demanda de otros sectores con los que se vinculan, además

mejoran la productividad de las firmas promoviendo cambios tecnológicos en innovaciones (s.p)

De allí, entonces que es importante la actividad emprendedora con el objetivo de fomentar el desarrollo económico, individual, empresarial y estatal de un país.

Emprendedor

Emprendedor es aquella persona que se convierte en creador de una iniciativa de negocio, capaz de descubrir e innovar, con capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Para Varela (1999), expresa lo siguiente sobre la definición de emprendedor

Es la persona que es capaz de percibir una oportunidad de producción o servicio, y que ante ella formula libre e independientemente una decisión de consecución de los recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poner en marcha el negocio, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para el y muchas veces para otro. (p.63)

De lo anteriormente expuesto, se puede decir, que el emprendedor debe poseer ciertas características que hacen de él una persona con ideas innovadoras, proactiva, perseverante, creativa entre otras; para aprovechar oportunidades que le permitan producir algún bien o servicio en pro de generar recursos para incrementar sus ingresos personales y ayudar al colectivo. El emprendedor es un líder a medida en que se empodera de una idea y la lleva a feliz término o por lo menos insiste en ella venciendo todos los obstáculos que se le puedan presentar en el camino.

Sistema y Proceso Emprendedor

La comprensión del termino emprendimiento no estaría completo si no analizamos la estructura del sistema y proceso emprendedor, si se comprenden estos elementos una persona puede desarrollarse en este mundo y aprovechar las oportunidades que se presentan para llevar a cabo una idea de negocio. Las ciencias administrativas consideran las organizaciones como sistemas abiertos, para Kantis

(2004) define sistema emprendedor como “el conjunto de elementos y factores que inciden sobre el proceso emprendedor contribuyendo o intercambiando el nacimiento de emprendedores y emprendimientos”. (p.25)

Es así entonces, que este es visto como un sistema abierto donde en el entorno se presentan diferentes personas con proyectos, ideas (sistema de entrada), las cuales pasan por un proceso de transformación (proceso emprendedor) para convertirse en emprendedores y emprendimientos (sistema de Salida)

Figura 1
Sistema Emprendedor



Fuente: Kantis (2004)

A partir de esa transformación, este puede ser comprendido como la unión de tres (3) etapas para formar una cadena de elementos que se deben desarrollar paulatinamente y el cual es referido a ese proceso emprendedor que a continuación se describe por las siguientes etapas. Parafraseando a Kantis (2004), están compuestas por etapa de:

1. Gestación: Etapa 1, se realizan las primeras autoevaluaciones para identificar motivaciones personales que le permitirán emprender.
2. Puesta en marcha: Etapa 2, allí el emprendedor confirma su decisión de emprender y obtiene todos los recursos necesarios para iniciar sus operaciones (recursos materiales, financieros y humanos).

3. Desarrollo inicial o primeros años: Etapa 3, el emprendedor realiza esfuerzos para administrar el negocio, posicionarlo en el mercado y hacerlo crecer.

Es de resaltar que estas etapas se deben cumplir en su orden secuencial no se puede pasar a la última etapa sin haber pasado por la primera y la segunda.

Características del Espíritu Emprendedor

Determinar de dónde sale o, dónde nace este espíritu, es un aspecto difícil de precisar, existen casos de emprendedores que se han convertido en empresarios exitosos por haber tenido una necesidad económica, también hay casos en los que la persona después de estudiar, prepararse en alguna disciplina, busca encauzar sus conocimientos para el logro de un proyecto de negocio. Es entonces complejo poder afirmar si el ímpetu emprendedor es innato o es algo que se pueda fomentar y aprender a través de la experiencia.

El emprendedor debe poseer ciertas características para buscar el logro de su objetivo, pero también debe tener en cuenta que las circunstancias y el medio ambiente influyen para “sacar” lo mejor como emprendedor. Para hablar del espíritu emprendedor podemos considerar los siguientes aspectos:

1. Libertad. El emprendedor requiere poner a trabajar la creatividad, y buscar las oportunidades de negocio, si se encuentra en un contexto opresor bajo las normas y órdenes de una autoridad, esta habilidad puede verse mermada. El emprender lleva implícito el explorar, asumir riesgos, iniciar, incluso probar, si no hay libertad de acción, este espíritu emprendedor puede dañarse.

2. Educación. Podríamos decir que ésta tiene una gran influencia sobre el espíritu emprendedor, ayuda a la formación de mentes que quieran comenzar algo. La educación que puede apoyar es la que se recibe desde todos los puntos, la formal y la no formal, es decir, la que se da en la familia, en las escuelas, con los amigos, en el club, en la religión, en la universidad.

Un aspecto a considerar actualmente, es que el apoyo a los proyectos emprendedores desde las escuelas, va guiand

o y desarrollando la habilidad de ver oportunidades y de aprender a analizar lo que se requiere para emprender.

3. La sociedad. Este aspecto se encuentra vinculado con el anterior, ya que la sociedad en su conjunto apoya o no el espíritu emprendedor. Existen contextos en donde se apoya, se favorece y se anima al emprendedor, en algunos otros lugares se desanima y no se apoya esta inquietud, la misma familia, los amigos desalientan. Para Reyes (2012), señala que el espíritu emprendedor debe

Ser visto como un factor fundamental para el desarrollo económico, que aunque no puede asegurarse que sea innato, es un hecho que al existir contextos favorables, como se ha visto, con libertad, educación, apoyos, información, políticas claras y oportunidades, se puede promover la aparición de tal característica (p.24).

De lo anteriormente expuesto se puede decir entonces, que el espíritu emprendedor es la fuerza interior que impulsa al emprendedor a poner en marcha sus pensamientos es decir sus objetivos propuestos para llevar a cabo sus metas.

Gestión Administrativa

La gestión administrativa entendida como el conjunto de acciones, tareas, funciones y actividades coordinadas que facilitan la utilización de los recursos de manera óptima, con el fin de alcanzar los objetivos y obtener los mejores resultados trazados por el área directriz de una empresa. Dicha gestión debe contar con un buen proceso de planificación, organización, coordinación, dirección y control.

Gestionar un proceso administrativo bien definido se constituye como principio fundamental de la labor de un gerente, aunque dichas labores se realicen de forma empírica en la mayoría de las veces.

Como área de conocimiento, la administración se ha originado desde tiempos remotos, a través de las civilizaciones egipcias, romana, griega y china, contribuyendo

con la creación de los conocimientos plenos de la administración; logrando así, perfeccionar las técnicas y procedimientos en el área. Se convierte en la punta de lanza que dirige de manera equilibrada todas las acciones necesarias dentro de la empresa para llegar a su destino.

La gestión administrativa Según Chiavenato (2000) “es la realización de acciones con el objeto de obtener ciertos resultados, de la manera más eficaz y económica posible” (p.23)

Es decir que se trata de buscar alternativas en función a los resultados que se esperan obtener y de los medios que se disponen para asegurar la utilización óptima de los recursos.

Para Much y Garcia, (2004) plantean que “el proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, misma que se interrelacionan y toman un proceso integral”. (p.31).

Ante lo anteriormente señalado es importante resaltar que dentro de cualquier organización se debe cumplir eficientemente el proceso de cada una de las etapas de manera de cumplir los objetivos propuestos.

Procesos de Gestión Administrativa

Estos procesos de Planificación, Organización, dirección y control de manera resumida los define Chianvenato (2000), de la siguiente manera:

1. Planeación: necesaria para la obtención de los objetivos y metas propuestas utilizando varios cursos de acción de manera eficiente, se caracteriza por ser el primer paso para seguir dentro de una empresa, la misma que responde a varias interrogantes para su creación.
2. Organización: se emplea para la distribución de responsabilidad otorgada a los empleados con la cual se genera vínculos entre los ellos. Requiere que todas las ideas sean colocadas de manera ordenada para ser ejecutadas de manera sistemática.
3. Dirección: dirigir al equipo que trabajara en la organización con el fin de alcanzar los objetivos y metas señaladas. Obedece al mando que se le da para alcanzar una meta, si esta está bien encaminada los trabajadores y ejecutivos de la misma alcanzan el objetivo planteado inicialmente.

4. Control: controlar que todas las actividades se encuentren alineadas a lo establecido y planificado por la empresa. Esta función es la encargada de llevar a cabo y conseguir a través de una correcta y ordenada ejecución los objetivos trazados por el directorio. (p. 47)

Estos procesos responden a un ciclo de operaciones que se retroalimenta de manera directa, conduciendo los esfuerzos hacia el logro de los objetivos organizacionales trazados por la empresa.

Factores de sustentabilidad

Bases Legales

Dentro de las bases legales que le dan importancia al emprendimiento y al desarrollo de la economía del país a través de la promoción de iniciativas para la creación nuevas empresas, por una parte se encuentran los planteamientos tipificados en la Constitución de República Bolivariana de Venezuela (1999), donde se señala en su Artículo 308, Obligación del estado de proteger y promover las organizaciones de economía social.

El estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industrias, cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno. (p.273)

De acuerdo a lo establecido en la carta magna de la República Bolivariana de Venezuela (1999), en su artículo representan lineamientos fundamentales que comprenden los emprendimientos como ente empresarial con el fin de fortalecer el desarrollo económico y social del país. Así mismo la capacitación, la asistencia técnica

y el financiamiento oportuno, elementos que complementan las bases para impulsar una pyme y desarrollar con éxito una idea de negocio.

De igual manera, la Constitución, en el artículo 112 del capítulo VII Derechos económicos especifica que:

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país (p.94)

En este basamento el emprendimiento se encuentra inmerso, en el se señala el libre ejercicio para la actividad económica, aspecto relevante en esta investigación, así mismo se fundamenta iniciativas de emprendimientos para la producción de bienes y servicios que contribuyan al crecimiento económico del país.

Así mismo, y como otro referente que fundamenta esta investigación señalada en el III Plan de la Patria 2019-2025 según Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.446 extraordinario de fecha 19 de Abril de 2019, en su objetivo Nacional 2.1.1 el cual señala “Impulsar nuevas formas de organización que pongan al servicio de la sociedad los medios de producción y estimulen la generación de un tejido productivo sustentable, enmarcado el nuevo metabolismo para transición al socialismo” (P.17). Seguidamente en su numeral 2.1.1.1 expresa “Diseñar estrategias que permitan garantizar la protección del pueblo aumentando su nivel de conciencia y participación activa en la economía afrontando cualquier escenario que se origine como consecuencia de la guerra económica”

De acuerdo a lo establecido en la normativa anterior y en relación al emprendimiento el estado busca impulsar la actividad emprendedora como medio para generar recursos que promuevan la economía del país.

Por otra parte, esta investigación se sustenta en la ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos según gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela 211° 162°22° (2021) en su artículo 1:

Permite promover el desarrollo de nuevos emprendimientos y una cultura emprendedora orientada al aumento y diversificación de la producción de bienes y servicios, el despliegue de innovaciones y su incorporación al desarrollo económico y social de la nación. En su Artículo 2 señala sus fines: 1. Fomentar el emprendimiento mediante políticas dirigidas a la creación de un ecosistema favorable a su desarrollo. 2. Promover el desarrollo armónico de la economía nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica de la Nación. 3. Impulsar la iniciativa emprendedora, la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población. 4. Favorecer el ejercicio del derecho a dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley. Igualmente en su Artículo 5. Se reconoce el derecho de toda persona a participar en la actividad económica, mediante la constitución de emprendimientos a los fines de contribuir con el desarrollo nacional y la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley. (p.1)

Cabe resaltar que cada uno de los elementos allí planteados tienen correspondencia con la actividad emprendedora, donde emergen ciertas condiciones legales que servirán de base para iniciar una idea de negocio con el fin de impulsar el desarrollo económico de la nación con la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo, recoge los fundamentos metodológicos que orientaron la presente investigación, por ello se planteó la naturaleza, método y diseño del estudio, así como, la descripción del escenario, los informantes clave, las técnicas e instrumentos de recolección de información con su respectiva validez y fiabilidad, culminado con la explicación del proceso de análisis a seguir sobre la información recabada.

Naturaleza de la Investigación

Esta investigación, cuyo objetivo es Interpretar la concepción de emprendimientos que poseen los sujetos del estudio, a partir de los procesos de gestión en la comunidad del Pórtico, ubicada en el municipio Junín del Estado Táchira, se desarrolló bajo un paradigma de carácter cualitativo, no persigue cuantificación o medición de ninguna variable si no que busca encontrar el orden oculto de las cosas, es decir, su tratamiento subjetivo, concentrándose en los testimonios y las informaciones que permitan la reconstrucción de la realidad en torno al fenómeno investigado. En el contexto de este paradigma según Strauss y Corbin (2002):

Entendemos cualquier tipo de investigación que produce hallazgos a los que no se llegan por medio de procedimientos estadísticos y otros medios de cuantificación. Puede tratarse de investigaciones sobre la vida de la gente, experiencias vividas, comportamientos, emociones y sentimientos, así como el funcionamiento organizacional, los movimientos sociales, los fenómenos culturales y la interacción entre las naciones [...] al hablar del análisis cualitativo nos referimos , no a la cuantificación de los datos cuantificativos si no al proceso no matemático de interpretación, realizado con el propósito de descubrir conceptos y relaciones de los datos brutos y luego organizarlo en un esquema explicativo teórico. (p.11,12)

De ello se infiere que con el uso de este paradigma se va a garantizar el contacto entre el investigador, el contexto y los informantes, obteniendo respuesta a las interrogantes planteadas; enfrentando la realidad, de forma directa, palpable o visible desde la perspectiva de los propios individuos intervenidos; en este sentido, Rojas de Escalona (2010), menciona que “la investigación cualitativa se orienta hacia el estudio de problemas relacionados con la experiencia humana” (p.41).

Partiendo de este argumento, la autora se sumergió en la realidad objeto de estudio para conocerla, comprender su dinámica y poder desarrollar un constructo teórico que contribuya al mejoramiento de la situación planteada como problemática.

Asimismo, se propuso como método de investigación de este estudio, la etnográfica; logrando la descripción, reconstrucción e interpretación de las relaciones presentadas por los informantes. Martínez (2007) señala que es

Aquella rama de la antropología que estudia descriptivamente las culturas. Etimológicamente, el termino *etnografía*, significa la descripción (*grafé*) del estilo de vida de un grupo de personas habituadas a vivir juntas (*ethnos*). Por tanto, el *ethnos*, que sería la unidad de análisis para el investigador, no solo podría ser una nación, un grupo lingüístico, una región o una comunidad, si no también cualquier grupo humano, que constituya una entidad, cuyas relaciones estén reguladas por las costumbres o ciertos derechos y obligaciones recíprocos. Así, en la sociedad moderna, una familia, una institución educativa, una fábrica, una empresa, un hospital, una cárcel, un gremio obrero, un club social y hasta un aula de clases, son unidades sociales que pueden ser estudiadas etnográficamente. Y, en sentido amplio, también son objeto de estudios etnográficos, aquellos grupos sociales, aunque no estén asociados o integrados, comparten o se guían por formas de vida y situación que los hace semejantes. (p181).

Sin lugar a duda, la etnografía se nos presenta entonces, como un método holístico para contextualizar la realidad, exige poner las observaciones y los datos emergentes de las entrevistas en una perspectiva más amplia, lo que quiere decir, que el comportamiento del ser humano solo se puede apreciar en contexto o en el proceso investigativo de verdadero análisis y abstracción. En este caso particular, se trata de un grupo de personas cuya característica común gira en torno al emprendimiento o

actividades que generen bienes o servicios que puedan constituirse en alguna propuesta de emprendimiento, cada una de ellas podrá llegar hacer un elemento de gran valor para obtener información detallada que permita registrar un cuerpo de datos significativos conducentes en los objetivos planteados en el presente estudio.

Por otra parte, con base en el objetivo general, este estudio también se apoyó en la hermenéutica, vista como, la oportunidad y el talento para interpretar un texto, para comprenderlo, para colocarlo en contexto, entender al autor, su contenido y su intención final.

Al respecto, Dilthey citado por Martínez (2007), plantea:

La hermenéutica como el proceso por el medio del cual conocemos la vida psíquica con la ayuda de signo sensible que son su manifestación, es decir, que la hermenéutica tendría como misión, descubrir los significados de las cosas, interpretar lo mejor posible la palabra, los escritos, los textos, los gestos y, en general, el comportamiento humano, así como cualquier acto u obra suya, pero conservando su singularidad en el contexto que forma parte. (p.102)

Como puede observarse, desde el planteamiento inicial, tanto en la denominación de este estudio como en el objetivo general, la conducta final desarrollada por la investigadora, se inclina hacia la interpretación, la cual, desde un tratamiento científico riguroso se asume como hermenéutica, desde ella, habrá de obtenerse los resultados deseados.

De la misma manera, las características del fenómeno indagado conduce a que éste sea abordado en forma directa, es decir, que más allá del uso necesario del apoyo documental o bibliográfico, se requerirá del contacto directo entre el investigador y la fuente de información, particularmente con los informantes clave lo que condiciona a transitar en un diseño o investigación de campo, según la Manual de trabajos de grado de especialización, maestría y tesis doctorales (2006), se entiende como

El análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito, bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia,

haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo (p.18).

De acuerdo con lo anterior expuesto, se puede considerar que la investigación de campo es la recopilación de datos nuevos de fuentes netamente primarias, para un propósito específico. Este tipo de diseño le ofrece a la investigadora la valiosa oportunidad de entrar en contacto de persona a persona y persona a fenómeno, condición desde la cual podrá informarse sin intermediación alguna de la realidad que gira en torno del emprendimiento en el escenario de objeto de estudio, desde allí, iniciar las tareas de interpretación correspondientes a fin de lograr los objetivos plasmados.

Descripción del Escenario

Es importante destacar, que todo estudio se desarrolla dentro de un contexto específico, en efecto, el diccionario Enciclopédico Océano (2004) define al escenario, como el “conjunto de cosas o circunstancias que se consideren en torno a alguien o algún suceso” (p.610). Significa entonces, que la descripción del escenario alude al lugar en donde tiene existencia, se desarrolla o se produce el fenómeno.

Por esta razón, el contexto de este estudio está enmarcado en la comunidad del Pórtico del municipio Junín, el cual, está enclavado en las montañas de este rincón andino y que fronteriza con la hermana república de Colombia.

Esta comunidad está conformada por los sectores de: los Naranjos, Versalles, Los eucaliptos, La redoma, Brisas de Pórtico, La Playa y Los cristales. Todos entrelazados por la riqueza de sus tierras, sus pobladores y costumbres que dan vida a su acontecer andino.

Este sector colinda con otras comunidades como lo son la Vega de la pipa, Bramón y el Chicaro. Con una estructura de aproximadamente 432 familias, que son atravesados por las quebradas La Legía y La Lucateva. Entre sus principales potenciales económicos generadores de bienes y servicios, se encuentra: panadería,

sitios de recreación peluquería, bodega, ventas de verduras, lubricantes, genéricos, piñatería, hoteles, servicios de telecomunicaciones entre otros, además de poseer una escuela que atiende a niños de educación básica.

Informantes Clave

Emprendimiento es una actividad desarrollada por personas en diferentes áreas de acción. Muchas veces se consiguen situaciones que pueden ser vistas como emprendimiento pero realmente no son ejecutadas bajo este enfoque, simplemente son bienes o servicios que se producen con un fin meramente comercial dentro de los cuales se considera que existe un potencial para impulsarlos desde los postulados del emprendimiento y con la participación protagónica de los procesos de gestión administrativa. Estas personas podrán lograr en constituirse como informantes claves en el presente estudio siempre y cuando correspondan a los siguientes criterios de selección:

1. Ser habitantes de la comunidad que estén dispuestos en participar en la investigación.
2. Estar vinculados con la producción de algún bien o servicio.
3. Desarrollar alguna actividad que ya sea considerada como un emprendimiento.
4. Miembros de la comunidad interesados por el desarrollo de algún emprendimiento.
5. Algún profesional experto en el área de emprendimiento.

Para el proceso de esta investigación se seleccionaron 5 informantes cuyas actividades económicas se presentan en la siguiente la tabla:

Tabla 2*Emprendimientos de la comunidad*

EMPRENDIMIENTOS	
Producción, elaboración y venta de productos y servicios	Piñatería
	Arreglos y regalos para fiesta
	Huevos
	Piscina, helados y calzado
	Genéricos

Así mismo, se destaca que para mantener el anonimato y la confiabilidad de los informantes clave, se le colocó la letra inicial del nombre y su género para identificar a cada uno de ellos. A continuación se muestra una tabla con siguientes aspectos generales:

Tabla 3*Informantes*

N°	Emprendimiento	Nombres	Genero	Profesión
1	Elaboración y venta de piñatas	Carlos	Masculino	Docente
2	Elaboración de arreglos y regalos para fiesta	Karina	Femenino	Docente
3	Producción y venta de huevos	Lorena	Femenino	Docente
4	Servicio de piscina, venta de helados y calzado	Leidy	Femenino	Docente
5	Venta de genéricos	Yudid	Femenino	Docente

Fuente: Guevara (2024)

De allí que, es evidente la importancia de establecer una relación comunicativa con los informantes, puesto que de estos se obtendrán los testimonios, el conocimiento respaldado por las percepciones, significados y valores desde la óptica de los informantes. En efecto, la conversación entre la investigadora y los sujetos objetos de estudio jugaron un papel importante en el desarrollo de los códigos que emergieron del presente estudio.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

A los efectos de la búsqueda de la información se ha considerado dos técnicas puntuales con sus respectivos instrumentos. La primera de ellas es la observación participante a través de la que se podrá obtener información valiosa sobre situaciones observables vinculadas con el fenómeno del emprendimiento vinculados con los procesos de la gestión administrativas. El instrumento propuesto para este tipo de información es un formato para registro de situaciones informadas diseñado por la investigadora

Esta técnica de observación participante según Piñero y Rivera (2012) exponen que

Una de las acciones primarias de un investigador cualitativo al ingresar al escenario social es realizar la observación del entorno y la dinámica en la que se desenvuelven los sujetos de estudio. De allí que se ha considerada una de las técnicas clásicas más utilizadas por los investigadores para obtener información por el fenómeno o el acontecimiento social tal como éste se produce (p.99)

Con esta técnica se podrá ir reconstruyendo algunas realidades contextuales que guardan vinculación con el tema indagado. Se reitera, lo importante del contacto directo que se genera con ella.

En este mismo orden de idea, otra técnica está representada por la entrevista semi estructurada. Vargas (2012) expresa que en esta entrevista se:

...destaca la interacción entrevistador-entrevistado el cual está vinculado por una relación de persona a persona cuyo deseo es entender más que explicar. Por lo que se recomienda formular preguntas abiertas, enunciarlas con claridad, únicas, simples y que impliquen una idea principal que refleje el tema central de la investigación. (p. 127)

Es importante señalar que en el proceso de la entrevista semi estructurada este tipo de investigación cualitativa permite, sobre la base de la dinámica de las respuestas obtenidas y de las circunstancias del momento replantear nuevas interrogantes a fin de sacar el mayor provecho del encuentro entre el entrevistador y el entrevistado, evento que puede repetirse hasta que se logre la saturación de la información requerida. (ver anexo A-1.)

Análisis de la información Recabada

Como se ha dicho anteriormente se está en presencia de una investigación de paradigma cualitativo donde se destaca de manera reiterada que no se va aplicar ningún procedimiento estadístico matemático para medir o cuantificar variable alguna si no por el contrario se busca descubrir las cualidades en el fenómeno investigado que dan cuenta de su realidad.

Una vez obtenida la información se buscó desarrollar la teoría a partir de un proceso sistemático de análisis de datos por medio de un procesamiento donde se codifican y analizan los datos de manera simultánea para generar interpretaciones de las narraciones que tengan estrecha correspondencia con los códigos generados. Para la realización de esta codificación se tomó en consideración la teoría de Strauss y Corbin (2000), utilizando la codificación abierta, axial y selectiva. El proceso de análisis de datos en esta teoría se realiza en dos momentos un momento descriptivo y un momento relacional.

En su momento descriptivo se hizo uso de la codificación abierta mediante la asignación de códigos a segmentos de datos que permitieron describir de manera clara y precisa el contenido de dichos segmentos, este tipo de codificación arrojó identificar los datos de los conceptos, sus propiedades y dimensiones.

En cuanto a su momento relacional se desarrolló la codificación axial y selectiva. En la codificación axial permitió entrelazar los códigos con la estructura de la codificación abierta para dar mayor conexión al procedimiento de interpretación de los resultados; y para la selectiva implicó reunir todos los códigos anteriores o subcategorías para formar un todo explicativo referente al código central del estudio.

Con este proceso, se logró la interpretación de textos que favorecen la construcción ordenada y sistematizada de todos los elementos característicos del fenómeno investigado y de cuya sumatoria se obtuvieron los elementos necesarios para poder generar un constructo sobre el emprendimiento a partir de las diferentes informaciones recabadas, orientadas hacia los procesos de gestión desarrollados por los emprendedores de la comunidad.

Se destaca que el procedimiento de análisis se orientó de acuerdo a los lineamientos de la teoría fundamentada a fin de generar el constructo, puesto que es un procedimiento metodológico que facilita la generación de elementos teóricos, por ello se considero pertinente seguir el análisis de manera general de los postulados establecidos por Strauss y Corbin (2000).

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación se presenta los resultados obtenidos mediante el procesamiento de datos recabados en la aplicación de un instrumento de recolección de información, en este caso se hizo uso de una entrevista semi estructurada con base a una serie de preguntas relacionadas con los objetivos de esta investigación.

Es de resaltar que producto de la interacción verbal realizada a través de las observaciones y grabaciones, surgieron los testimonios ofrecidos por cinco (5) informantes con emprendimientos, (piñatería, arreglos y regalos para fiesta, producción y venta de huevos y genéricos) seleccionados de la comunidad de El Pórtico, municipio Junín. Dicha información fue sustraída a través de un minucioso análisis cualitativo línea por línea de cada argumento apoyado del programa informático Atlas Ti versión 9.5. Una vez recabada la información, transcrita y procesada se triangulo con los referentes teóricos consultados y con el apoyo del mencionado programa se creó la unidad hermenéutica, desde esta codificación se logró realizar la construcción estructural de un cuerpo informativo de la realidad en torno a un problema indagado.

Dentro de ella se destacan la codificación abierta, axial y selectiva. Para Strauss y Corbin (2000), "...la codificación se entiende aquí como un representar las operaciones por las cuales los datos se desglosan, conceptualizan y vuelven a reunir nuevas maneras. Es el proceso central por el que se construyen teorías a partir de datos". (p.193)

En este estudio se siguieron los criterios generales de la teoría fundamentada para crear el constructo. Parafraseando a Strauss y Corbin (2000), quienes refieren que es un procedimiento que expresa datos en forma de concepto o códigos como unidades de significados en su codificación abierta; en la axial determina la depuración y determinación de todas aquellas categorías derivadas de la codificación anterior. En cuanto a la codificación selectiva se enfatiza de manera más precisa y en un nivel más alto de abstracción buscando destacar la categoría central.

A continuación se presenta la tabla 2 que consolida la configuración esquemática de los códigos surgidos y organizados.

Tabla 4

Codificación

Codificación Selectiva	Codificación axial	Codificación abierta
		Diversidad de Emprendimientos Conocimiento experimental
	Caracterización de los Emprendimiento	Indagación en plataformas digitales Crisis socioeconómica Tiempo mayor a 3 años Marketing digital Demostración de productos o servicios de calidad
		Satisfacción
Emprendimiento y Procesos de Gestión		Por necesidad Expandir líneas de productos y servicios
	Concepción del emprendimiento	Capacitación e Innovación Desconocimiento técnico-limitaciones Emprendimiento productivo Manejo Experimental de recursos financieros
		Noción de procesos
	Procesos de Gestión	Inaplicabilidad de procesos Registro contable manual Registro de inventario manual Expansión del mercado

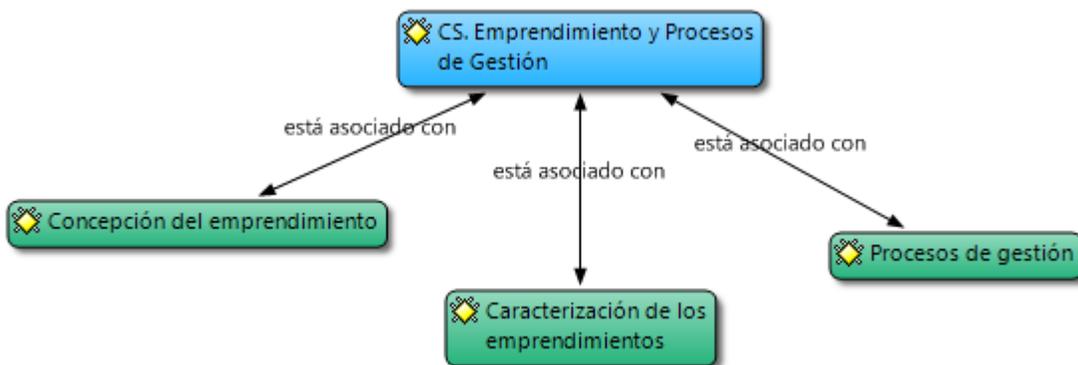
Fuente Guevara (2023)

Codificación selectiva: Emprendimiento y Procesos de Gestión

A partir de los lineamientos de la teoría fundamentada la codificación selectiva está enmarcada en la idea central de esta investigación en el cual el emprendimiento es una de las variables de importancia para este estudio. La concepción del mismo se sustenta de diferentes áreas de conocimiento razón por la cual tiene un abordaje multidisciplinar donde la actividad emprendedora no es otra cosa que aprovechar las herramientas y conocimientos para desarrollar una idea de negocios. El mismo, va de la mano con los procesos de gestión administrativa los cuales le proporciona un conjunto de elementos que ayudan a que una empresa alcance sus objetivos. Así mismo, de esta codificación selectiva se desprenden la concepción del emprendimiento, caracterización de los emprendimientos y procesos de gestión los cuales a continuación se enuncia en la figura representada por la siguiente red semántica.

Figura 2

Red semántica de codificación selectiva: emprendimiento y procesos de gestión



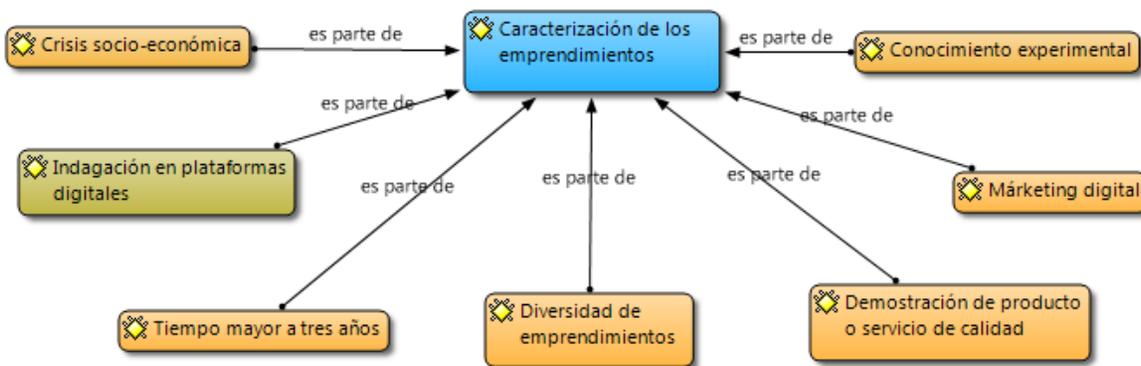
Codificación axial: Caracterización de los Emprendimientos

El espíritu de la presente codificación axial está orientado a compilar toda la información referente a las características del emprendimiento, que giran en torno a

conocimientos, actitudes, formación, y condiciones encaminadas al éxito de una idea de negocio. Dichas características propias que lo diferencian y definen para ir en una dirección determinada que favorecen la configuración de unas competencias favorables para cualquier emprendedor.

Se espera que esta sirva de base para poder entender desde una perspectiva hermenéutica toda la realidad que subyace de esta codificación abierta que comprende: diversidad de los emprendimientos, conocimiento experimental, indagación en plataformas digitales, crisis económica, tiempo mayor a tres (3) años, marketing digital y demostración de productos o servicios de calidad. A continuación se presenta la figura 2, referente a la red semántica

Figura 3
Red semántica de la codificación axial: caracterización de los emprendimientos



Las cuales se evidencia con las siguientes narraciones por códigos:

Código: Diversidad de emprendimientos

P 1: Entrevista Carlos. En lo personal si he hecho el intento de varios emprendimientos uno de piñatería fábrica de piñata, otro de fábrica de topper y de trabajos manuales.

P 2: Entrevista Karina. Sí, he desarrollado varios emprendimientos de los cuales, el primero fue el de confección de ropa y el segundo emprendimiento que tengo, que es con el que estoy trabajando es de arreglos para fiestas y regalitos para cumpleaños.

P 3: Entrevista Leidy. Sí ahorita tengo elaboración de helados gourmet y

estoy trabajando con una piscina turística o sea como un sitio recreativo aquí en la localidad aparte de eso, pues tengo también por internet venta de calzado y ropa deportiva

P 4: Entrevista Lorena. Si varios venta de ropa, venta de víveres y ahorita enfocada en la parte de una granja avícola.

P 5: Entrevista Yudid. Bueno, en el que es un poquito más estable es el de productos genéricos, hubo uno que hice en algún momento de costura sin embargo pues era un producto quizás menos comercial. El de los productos de limpieza es un poco mejor digamos tiene cierta ventaja porque todo el mundo limpia. Todo el mundo requiere de hacer mantenimiento en sus casas ese es el que se me ha mantenido un poco más.

De los testimonios anteriores se puede observar que hay coincidencia en que los informantes han desarrollado varios emprendimientos para iniciar su idea de negocio. Sin embargo, algunos de ellos han logrado desarrollar dos ideas o intenciones al mismo tiempo en comparación con otros actores que solo se quedaron con una sola después de experimentar su viabilidad y posicionamiento en el mercado. Al parafrasear a Beltrán (2011), no hay un único método a practicar para forjar un emprendimiento, pero claramente todos germinan desde una idea realizable.

Un emprendimiento es un sueño, proyecto o una idea motivadora, razones por las que se puede iniciar una actividad son muy diversas, se puede iniciar por ensayo y error y probar a ver cuál de las mismas que realiza se le da mejor para emprender. Para GEM (2017), “el emprendedor naciente es aquel que se caracteriza por haber iniciado algún negocio. (p. 9). Es importante destacar que en un emprendimiento se debe analizar las estrategias y el alcance que el producto pueda tener, es decir, evaluar el atractivo en el contexto para tener aceptación en el mercado y posicionamiento del mismo.

Código: Conocimiento experimental

P 1: Entrevista Carlos. Pues realmente como tal no se tiene aprendizaje, sino por la experiencia propia de ir por ensayo y error y tratando de hacer las cosas, ir mejorándolas en la medida que uno va trabajando, practicando haciendo una cosa y otra lleva otra y así sucesivamente.

P 3: Entrevista Leidy. Primero por experiencia, este poco a poco fui

aprendiendo lo que fue el mantenimiento de la piscina y el área social y Cómo mantener el sitio y aplicar los químicos y todo lo que es referente a la piscina.

P 4: Entrevista Lorena. En la práctica diaria y pues investigando en internet, conversando con algunas personas y experimentando más que...

P 5: Entrevista Yudid. Esto fue realmente más por ensayo y error, porque al observar lo que eran otros espacios en la comunidad había muy pocos, muy pocas ventas de genéricos y algunas que quedaban eran muy alejadas, entonces hice, así como una pequeña viabilidad observando lo que era distancia pensando un poco también, la distancia que hay del centro a esta zona. Entonces fue más por ensayo y error.

Se puede evidenciar que en estas narraciones se hace énfasis en cuanto al conocimiento obtenido por cada uno de los sujetos entrevistados sobre su emprendimiento ha sido de manera experimental cada uno buscando la alternativa que más le beneficie ya sea investigando a través de las diferentes plataformas o practicando día a día para ir mejorando lo que ya sabe hacer. La misión debe ser un aspecto crucial en un emprendimiento porque le permitirá distinguirse de otros similares, configura su identidad y pertinencia y delimita el contexto sobre el cual ha de operar.

Es fundamental que el emprendedor disponga de los conocimientos necesarios que le permitan llevar a cabo su idea de negocio, ya sea a través de las experiencias reales o conocimientos, que le permitan avanzar con mayor certeza y tener éxito en su emprendimiento. Es de resaltar que código se asocia con diversidad de emprendimientos porque es a través de la experiencia o ensayo y error que los emprendedores entrevistados han iniciado sus negocios permaneciendo aun en el mercado. Es relevante señalar que estos emprendimientos han surgido de habilidades y destrezas desarrolladas por cada una de los informantes debido a que los mismos son profesionales de la docencia y hacen esta actividad adicional a sus labores.

Código: Indagación en plataformas digitales

P 2: Entrevista Karina. Con respecto al emprendimiento que tengo ahorita, fue por medio de las redes sociales, investigando por la página

web, por medio de you tube, Instagram, donde me asesoro como hacer las cosas cada día mejor; tener más habilidad para hacer mi emprendimiento para ser mejor lo que estoy realizando.

P 3: Entrevista Leidy. En cuanto los helados fueron a través de internet y a través de una chef colombiana que me ayudó.

P 4: Entrevista Lorena. Pues investigando en internet...

Se puede observar en estos testimonios que los entrevistados buscan mejorar su emprendimiento a través de las plataformas digitales utilizadas para indagar, aprender, capacitarse y mejorar las actividades de negocio que realizan, cabe destacar que la tecnología digital es una herramienta que permite utilizar su contenido para ampliar conocimientos, desarrollar habilidades y llevar a la práctica todo aquello que nos brinda la oportunidad de mejorar el producto o servicio que se está ofreciendo. Para Cuberos et al. (2021),

En el contexto de la sociedad de la información, YouTube declara en sus principios estratégicos creer en la oportunidad del ser humano para fundar una empresa y triunfar por sus propios méritos, integrándose en comunidades de apoyo para lograr objetivos comunes, como el desarrollo de la sociedad (pag.325).

Por tanto, estas se comportan como herramientas de apoyo a los emprendimientos a partir de las ideas, innovaciones que se proyectan y permiten cubrir ciertas necesidades de conocimiento que se requieren para la formulación, ejecución y gestión de los proyectos de emprendimiento, se observa que los informantes son autodidacta apoyado al cien por cientos de las TIC. Ejemplo de esto es la estructuración de la idea de negocio, inversión, promoción de marketing, manejo de redes sociales, plan de negocios, entre otros. Para la formación y capacitación de los emprendedores se recomienda tomar cursos, talleres o diplomados en línea que permitan fortalecer conocimientos en el área que se desenvuelven.

Código: Crisis socio-económica

P 2: Entrevista Karina. Pues mire para llegar a este emprendimiento, como les ha tocado a muchas personas debido a la situación país, debido

a la pandemia, debido a los sueldos que hoy en día tenemos, pues todas las personas hemos tenido que optar por una segunda opción, y en este caso mi segunda opción fue el emprendimiento,

P 3: Entrevista Leidy. Pues el de la piscina, inicialmente era privada era solamente para nosotros, en vista de la necesidad, pues nos tocó abrir al público y trabajar en diferentes eventos y fiestas o sea recibir personas que organizaron diferentes eventos y fiestas allí en la piscina. El de los helados pues por necesidad de otra entrada, de algo que se vendiera aquí, y no se trajera del hermano país de Colombia, sino que nosotros lo fabricáramos aquí y poderle brindar a la gente una ayuda o sea ellos también vendían yo vendía el mayor y ellos vendían en sus bodeguitas, en sus casas, en los negocios, en los locales. Este lo hice de esa manera.

P 4: Entrevista Lorena. Primero porque me gusta y segundo por la necesidad de la situación económica del país

P 5: Entrevista Yudid. Bueno, sobre todo por limitaciones y recursos económicos. Aunque, no es un emprendimiento que tenga unas ganancias o una productividad alta por lo menos en algunos momentos ha ayudado para la compra de productos pequeños de la misma casa, también debido a que soy empleado público, y de acuerdo a nuestros salarios muy bajos me veo en la necesidad de tener un plan adicional y algo que realmente me genere ingresos durante la semana eso creo que favorece mucho más que seguir solo dependiendo de un salario

De acuerdo a lo antes expuesto por los informantes se puede observar que hay coincidencia en el aspecto situación económica del país la cual los impulso a buscar otras alternativas para generar ingresos que contribuyan a mejorar su bienestar y calidad de vida. Al respecto, Cuberos et al. (2021), “El emprendimiento es una fórmula para enfrentar épocas de crisis, cambios e incertidumbre en los ámbitos social y económico” (p.325).

La crisis económica tiene grandes y diversos aspectos de la economía de un país, como disminuir la calidad de vida de los ciudadanos. Se puede decir entonces que a partir de esas crisis han llevado a las personas a buscar una segunda opción para generar recursos de manera tal que pueda satisfacer sus necesidades y las de su familia. Para Peñaherrera y Cobos (2012):

El emprendedor actúa como un instrumento para dinamizar las economías y promover la flexibilidad del tejido productivo a través de la

creatividad e innovación junto con otras políticas de fortalecimiento económico generando cambios estructurales en la economía local y a partir de las crisis los emprendedores tienen un reto donde su papel fundamental es afrontar esta especial situación ... (pag.238)

Cabe destacar que esas crisis económicas también están relacionadas con las guerras entre países las cuales alteran la estructura de los sectores productivos trayendo como consecuencia un desabastecimiento de productos, desempleo, inflación entre otros. Es por ello que el emprendimiento representa productividad en un determinado contexto, por lo que se vincula no solo a cubrir una necesidad personal, sino, también social al identificarse con el crecimiento económico del entorno ayudando a generar estabilidad en el aparato productivo de un país.

Código: Tiempo mayor a tres años

P 1: Entrevista Carlos. Pues realmente mucho tiempo con las piñatas más de veinte años, y con lo de los topper aproximadamente unos tres y con los trabajos manuales como unos cinco años tratando de ir variando con las cosas que se van haciendo con producto o la actividad.

P 2: Entrevista Karina. Para la fecha ya tengo tres años y medio con este el emprendimiento

P 3: Entrevista Leidy. Con la piscina tengo alrededor de tres años ya trabajando como tal abierto al público, con los helados también tres años

P 4: Entrevista Lorena. Bastante tiempo, algunos años con la granja avícola ya tres años.

P 5: Entrevista Yudid. Aproximadamente tres años, precisamente eso surgió en tiempos de pandemia, porque en ese momento quería algo que no tuviera riesgo de contaminación. Entonces era mucho más fácil trabajar con un producto que requiriera agua y jabón por ejemplo y no algo que generara mayor acercamiento a las personas.

En este fragmento se puede observar que los emprendimientos realizados por los encuestados llevan de tres (3) a tres 3 años y medio, tiempo que les ha permitido dar a conocer su idea de negocio, se dice que los tres primeros años son los más críticos para mantenerse a flote en el mercado. Para Beltrán (2011),

El nuevo paradigma del ser humano es que nada es constante y todo es cambiante en el tiempo. A su vez, expresa que los emprendimientos se proyectan originalmente al cero y se concentran en conseguir un beneficio económico en un tiempo determinado. (p.14)

Durante este periodo, es normal que haya altibajos, se puede presentar bastante o poca demanda del producto o servicio, algunos errores, obstáculos y gastos imprevistos, dando pie a hacer cambios que permitan ir en la dirección correcta. Esto permite asumir que contar con una visión e identidad sobre un modelo de negocio actúa como aspecto determinante para mantenerse activo en el mercado de productos que ofrece. El emprendimiento se erige entonces, en función de un proceso que implica estrategia, organización, estructura y recursos, y reconocer que existirán algunos riesgos, pero también recompensas.

Nota de campo 1

Código: Márketing digital

P 1: Entrevista Carlos. Redes sociales la imagen, el acabado de los artículos que uno produce para que las personas vean y les llame la atención con lo que uno realiza, con lo que uno hace. En cuanto a las redes sociales el instagram y el WhatsApp en algunas oportunidades el Facebook cuando tenía mayor auge, en el momento actual es el instagram.

P 2: Entrevista Karina. En estos momentos son las redes sociales porque es la innovación que tenemos utilizo el tik tok, instagram, Facebook, y utilizo también whatsapp

P 2: Entrevista Karina. La estrategia es montando videos con música para publicarlos en las redes sociales, y cuál ha sido la estrategia pues tratando de repartir o darles a los clientes las tarjetas con mis redes sociales para que me sigan; con la aplicación que mejor me ha ido es con el whatsapp.

P 3: Entrevista Leidy. Estoy solamente manejando las redes sociales por ahora porque pues no se ha formalizado la documentación como tal de las empresas entonces solamente manejo redes sociales como Instagram, Facebook y WhatsApp.

P 5: Entrevista Yudid. Están bastante bajas, inicialmente era por un por WhatsApp hacia algunos flayers me los hacia mi vecina, yo también ahora ya los sé hacer por inshot. Sin embargo, quizás por tiempo sobre todo es tiempo, pues no me dedico a esto como debe ser y....

En estos relatos se puede evidenciar que uso de las redes sociales como el whatsapp, instagram, Facebook y tik tok son las más utilizadas por los informantes a la hora de dar a conocer su producto o servicio. El marketing digital es una de las principales fuentes para mostrar los proyectos e ideas de negocios, es de gran importancia tener conocimiento y manejo de las herramientas que ofrecen las plataformas digitales, permiten llegar rápidamente a un gran número de personas. Para Henrique y Da Cunha, (citado por Cuberos et al. (2021),

Quien desee aprender a emprender debe ser productor activo de su propio conocimiento. Debe convertirse en un ágil comunicador con fortalezas para persuadir, crear, reconocer oportunidades emprendedoras, ser líder, negociador, tomar decisiones, solucionar problemas, relacionarse en redes, administrar el tiempo y adquirir competencias gerenciales para planificar, comercializar, controlar, generar estrategias, conducir el marketing, gestionar el recurso humano, y practicar el pensamiento crítico. (p. 327)

Hoy en día es un elemento clave diferenciador de los modelos de negocios, a través de él podemos lograr posicionar el producto o la marca en la mente de los consumidores. Es de resaltar que en los últimos años se ha producido una evolución espectacular de estas de la mano del uso masivo de dispositivos, se ha convertido en uno de los aspectos más utilizado en estos momentos por los emprendedores. Según Cepeda y Gómez (2021) el marketing digital

Se refiere a la publicación de material e información, con contenido selecto y valioso, a fin de captar e incrementar la cantidad de usuarios. Su objetivo es posicionar el producto o servicio y completarlo hasta el proceso de compra, algunos de los contenidos pueden presentarse en formatos como Blogs, e-books, foros, imágenes, videos podcasts, webinar, infografías entre otros. (p. 18)

Se puede decir entonces, que el marketing digital es una de las herramientas más usada en la actualidad, debido a que permite a los emprendedores a través de las diferentes plataformas promocionar sus productos o servicios ampliando su marca y

posicionándolos en los mercados, con el objetivo de atraer clientes e interactuar con ellos a través de los distintos canales de comunicación y así incrementar las ventas y sus ingresos.

Código: Demostración de producto o servicio de calidad

P 5: Entrevista Yudid. Pareciera mentira, pero se ha corrido como por voz, entonces posiblemente las personas comentan acerca de la calidad de ciertos productos y van comentando a otros y llegan otras personas que yo ni conozco.

P 1: Entrevista Carlos. El acabado de los artículos que uno produce para que las personas vean y les llame la atención con lo que uno realiza, con lo que uno hace.

P 1: Entrevista Carlos. Mostrar el diseño y eso es lo que lo que de alguna manera llama la atención a las personas.

P 4: Entrevista Lorena. En realidad, cuando se van a vender las cosas la calidad del producto. Enseñándole el producto al cliente y explicándole la calidad esto es lo que tiene que ver con la venta de huevos. La calidad, la calidad y algunas veces el precio porque la gente ahorita busca es lo económico.

P 3: Entrevista Leidy. Aparte de un horario flexible para que ellos puedan estar allí el tiempo que lo necesiten, claro respetando también a los vecinos el horario pues es de 9 a 7 de la noche con tarifas económicas, se les brinda uso de varios implementos como estufa, parrilleras les garantizo la música, mesas, sillas se le da una facilidad de lo que es la parte de festejos y ambientación si se puede ayudar para que la gente pues esté más cómoda y regrese a casa linda que es cómo se llama la piscina las veces que pueda.

En estas narraciones se puede observar que la calidad de los productos y la atención y buen servicio, ofrecidos por los informantes son características de relevancia y coincidencia, para ellos ofrecer un producto de calidad directa al cliente representa su puerta de entrada para que los clientes reconozcan su producto y lo recomienden y así obtener más demanda en el mercado donde se desarrollan. Este atributo puede marcar el éxito o fracaso en un emprendimiento, puesto que tiene un impacto directo sobre el resultado económico y del cual va a depender en gran medida la sostenibilidad.

En este sentido, no se puede obviar que la calidad del producto es relevante en

todo emprendimiento porque depende del gusto del cliente que se desarrollará el ejercicio mental de la información y recomendación a otros al satisfacer gustos, o deseos, lo que se traduce en generar demanda del producto. Para Kloter y Armstrong (2013), la calidad “se vincula con el valor y la satisfacción del cliente” (p.648) es decir que este es un aspecto de gran importancia para cualquier idea de negocio porque permite al emprendedor diferenciarse de la competencia, ofrecer productos o servicios de mayor valor, mejora la satisfacción y lealtad en los clientes. La demostración directa de un producto o servicio hace que el cliente verifique y perciba el valor a la hora de adquirir el mismo.

En este orden de ideas y para integrar el compendio de elementos de la caracterización de los emprendimientos, en efecto se reconocen porque parten desde la crisis socioeconómicas aunque surgió como un conocimiento experimental, tiene dentro de sus aspectos de apoyo la indagación de plataformas digitales como medio para fomentar el conocimiento y aprendizaje, en cuanto a la publicidad y proyección el uso del marketing digital, superando así en sus emprendimientos el tiempo de tres años, son diversos los emprendimientos y prácticamente todos tienen tendencia a lo que es mostrar un producto que tenga calidad y buen servicio.

Codificación axial: Concepción del emprendimiento

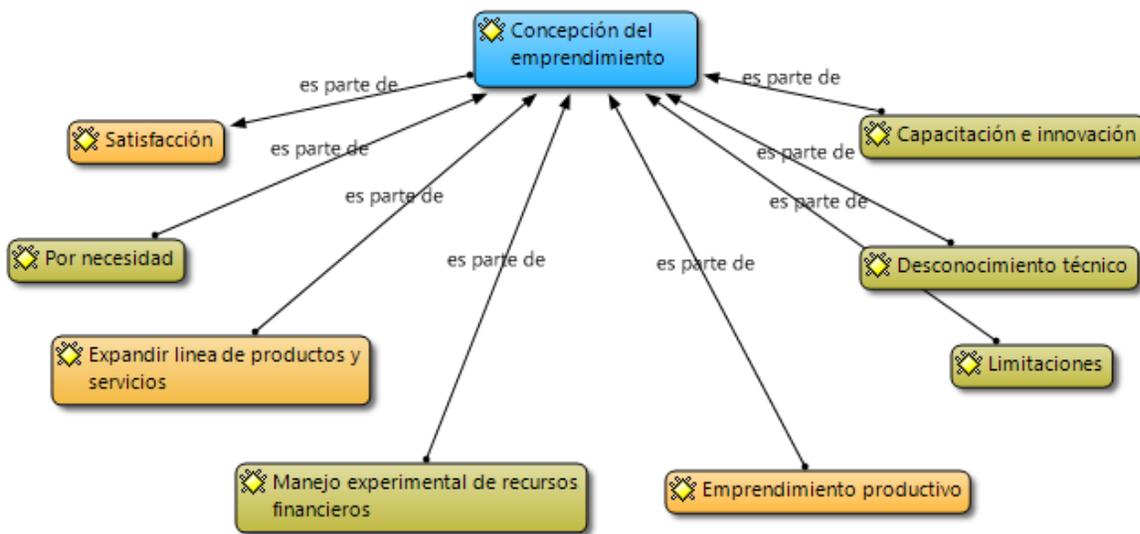
Para poder definir el término de emprendimiento se debe tomar en consideración el significado y la perspectiva que tenga cada sujeto para conceptualizarlo. Se puede decir que es la capacidad que tiene una persona para desarrollar una idea de negocio, emprender es un sueño, es innovar, es llevar a cabo un proyecto, en fin, es toda idea extraída del pensamiento humano que cambia vidas. A través de la motivación, la constancia, perseverancia, entusiasmo y actitud, características propias de un emprendedor que le permiten asumir nuevos retos y trabajar para cumplirlos en pro de su bienestar económico.

Emprender es resistir, es caerse, levantarse y seguir intentado hasta conseguirlo. El estudio de Moncayo (2008), evidencia que el emprendimiento “Es un

término que tiene múltiples acepciones según el contexto en el que sea empleado; se encuentran varias maneras de definirlo y entenderlo...” (p.29). Es así pues, que cada sujeto lo define según la perspectiva que tiene sobre él y para dar cumplimiento a todos los aspectos que forman parte de la concepción del emprendimiento y que son fundamentales para el desarrollo de esta investigación. A continuación se desprende la red semántica que conforma esta estructura.

Figura 4

Red semántica de la codificación axial: Concepción del emprendimiento



A continuación se evidencia con las siguientes narraciones por códigos:

Código: Satisfacción

P 1: Entrevista Carlos. Lo lleva a pensar a uno a que debe estar organizado ya con el trabajo tener las ideas más claras objetivo y metas a lograr en qué público a qué población debe llegar uno, qué tipo de productos debe ofrecer, en qué condiciones para poder entonces uno organizar algo que había comenzado como una diversión convertirlo ya en una jornada de trabajo.

P 2: Entrevista Karina. Pero yo como lo veo, el emprendimiento tiene que ser algo que a uno le guste, porque es algo personal, es algo que uno hace porque realmente nos gusta y al gustarnos lo que hacemos pues cada día le podemos ofrecer a nuestros clientes cosas bien hechas y de valor para mi emprendimiento tiene que ir basado en que nos guste a nosotros para poder prestar un buen servicio.

P 3: Entrevista Leidy. Ese trabajo porque si yo tengo una heladería por ejemplo fue el primero con el que inicié, una heladería normal en la casa y fui indagando a través de instagram que fue el que más me ayudó con los videos como yo podía distribuir este tipo de material que eso me ayudó muchísimo y ya cuando yo estaba distribuyendo eso se dio a conocer en varias zonas, no solamente aquí en Rubio que es donde vivimos si no se dio a conocer en Capacho en las Dantas, San Antonio, San Cristóbal. Entonces ese emprendimiento pues no es solamente vender un artículo en la casa sino para mi emprendimiento es innovar y abrir el compás hacia otros sitios dar a conocer el producto en varias formas ya sea digitalizado, ya sea de forma física o mixta pues porque también hay que hacer publicidad y hay que hacer también como le dijera este, que la gente pruebe el producto para que lo pueda adquirir hay muchas características de los emprendimientos hay que tratarte de cumplirlos porque a veces nos cerramos en cuatro paredes y de verdad que eso es muy amplio demasiado amplio y la gente tienen que aprovechar es más que todo ahorita que está la tecnología súper avanzada. Y eso es lo que nos está moviendo, hay que aprovechar al máximo.

P 4: Entrevista Lorena. En realidad, los emprendimientos siempre me han gustado porque me gusta la parte del comercio, entonces siempre he tratado de crear emprendimientos para satisfacer mis necesidades económicas;

P 5: Entrevista Yudid. Bueno, realmente fue atreverme como a tener un producto que, a la vez de satisfacer a la gente, también me ayudará a satisfacer mis propias necesidades, porque si analizamos los productos de limpieza son parte de lo más costoso de un hogar. Entonces al tener adquisición de productos al mayor pues tengo la posibilidad de utilizarlos en casa y me bajan un egreso considerable. Realmente fue así como ensayando que pudiera de repente satisfacer a mi casa y a los clientes, sin embargo de no tener tanta estrategia publicitaria de todo aquello, yo empecé como con 3 y 4 Litros al mes por productos por tipo y hoy día he llegado a comprar en algunas oportunidades hasta 10 litros. Que no salen de una vez, pero si siempre debo tener porque diariamente llega algún cliente.

De acuerdo a las respuestas aportadas por los informantes, se evidencio que hay coincidencia en la concepción que tiene cada uno de ellos sobre la satisfacción, expresan que debe ser algo que les guste, le apasione, que sea gratificante, que lo realicen con entusiasmo y motivación aprovechando sus habilidades, experiencias y conocimientos que tiene sobre su idea de negocios. Satisfacer sus necesidades y las de sus clientes es su prioridad, ofrecer productos de calidad y una adecuada atención

al cliente. La satisfacción se convierte en un aspecto de gran relevancia, la actividad económica que realizan se convierte en oportunidades para poder desarrollarlas y abrir caminos en el ámbito que se desenvuelven. Expresado en motivación al logro y beneficios económicos. Además, se ha de acotar lo expuesto por Laura (2021),

Todo emprendedor en la búsqueda de lograr la conexión con el consumidor comunica al mercado una lista de alternativas de cómo satisfacer sus necesidades, estos a su vez, crean productos en sus mentes que no necesariamente son similares a lo que se les ha ofertado, en otras palabras, crean sus propias expectativas. Es así como, con sus propias expectativas demandan los productos con una calidad brindada por el emprendedor, esta calidad recibida por el consumidor va a ser contrastada con su expectativa, obteniéndose una calidad percibida. (p.2)

De allí parte que el emprendedor debe valerse de diferentes estrategias de mercado para marca la diferencia, ofreciendo al consumidor productos que sean de calidad y que satisfagan sus expectativas y a la vez cubran sus necesidades.

Código: Por necesidad

P 4: Entrevista Lorena. Lo que pasa es que anteriormente el emprendimiento generaba mucho más dinero entonces este ahora se hace más por necesidad que incluso por dinero.

P 1: Entrevista Carlos. Pues uno no lo veía como una actividad inicial de hacer las cosas, pero ya después de la misma situación económica

P 2: Entrevista Karina. Antes veíamos el emprendimiento, no sé cómo una opción para conseguir dinero y bueno debido a la situación económica.

Partiendo de las respuestas emitidas anteriormente por los actores se puede evidenciar que hay coincidencia en el aspecto que nace de la necesidad de buscar una solución a una problemática que ocurre en un tiempo y bajo unas circunstancias específicas en este caso la situación económica del país. De allí parte la idea que se desarrolla ante la urgencia de generar ingresos económicos para mejorar el bienestar y la calidad de vida de cada emprendedor. En este sentido, la misma necesidad hace que la persona saque a flote sus habilidades e inicie una idea de negocio.

Para Kerin, y Hartley (2018), una necesidad “existe cuando la persona se siente privada, desde su punto de vista fisiológico de las cosas necesarias para vivir...”. (p. 8) es por ello que dicha carencia impulsa o motiva al emprendedor a buscar alternativas que le permitan desarrollar ideas de negocios para producir recursos que le permitan satisfacer sus necesidades.

Es de resaltar que este aspecto tiene relación con el código de crisis económica en primer lugar porque parte de la definición de subsistencia, las cuales son las necesidades básicas del nivel más bajo fundamentales para el ser humano que nacen por presentarse problemas de bajo poder adquisitivo generados por las crisis socioeconómica del país.

Parafraseando a Maslow (1991), en su teoría de la motivación humana explica el comportamiento humano según las necesidades, en la base de la pirámide aparecen las necesidades fisiológicas o básicas (respirar, alimentarse, hidratarse, vestirse, dormir) relacionadas con la subsistencia o supervivencia, las cuales todas las personas necesitan satisfacer en primer lugar, una vez cubiertas las primeras se busca satisfacer las necesidades inmediatas superiores que serían de seguridad (recursos adecuados, empleo, servicio de salud y protección), de afiliación (parte afectiva, emocional y relaciones sociales), de reconocimiento (alta y baja) se refiere al respeto y estima que se tiene así mismo y a su entorno; y por último la de autorrealización (independencia, éxito, felicidad, logro, liderazgo) referida a que la persona está en constante aprendizaje, las necesidades de autorrealización son las más difíciles de satisfacer van a depender de las capacidades internas mediante las acciones que realicen los individuos en un tiempo relativamente largo. (p.9)

Una vez cubiertas las necesidades inferiores se hace necesario satisfacer las necesidades superiores, los cinco niveles de la pirámide se dividen en base a la importancia y el lugar que ocupan en el ser humano. Con lo anteriormente expuesto se evidencia la relación que presentan dichos códigos por la necesidad que tienen en producir algo para poder satisfacer sus necesidades inicialmente básicas. Pero se aspira que estos emprendedores lleguen hasta el nivel del ser desde el punto de vista de la autorrealización del negocio, a través de la formación en el emprendimiento

logren su motivación al logro.

Como lo expresa y parafraseando a McClelland (1989) en su teoría de la motivación conocida como las tres necesidades que se pueden identificar en las personas, dichas necesidades se adquieren a través del tiempo y en algunos individuos pueden ser innatas, de manera tal que estas son las generadoras del deseo o empuje del trabajo que quieren realizar, dentro de estas tenemos la necesidad de logro, poder y afiliación.(p.628) En cuanto a la motivación al logro la cual se refiere al impulso que adquiere el ser humano por sobresalir y tener éxito, por lo general las personas que tienen esa necesidad, buscan retos constantemente y la posibilidad de destacar sobre los demás.

Es importante mencionar que esa necesidad es la que impulsa al emprendedor a buscar primero satisfacer sus necesidades básicas para luego ir escalando a otros niveles hasta llegar a sentirse auto realizado con el éxito de su idea de negocio.

Código: Expandir línea de productos y servicios

P 1: Entrevista Carlos. Pues realmente como tener una línea de producción que llegue de una forma más directa a la comunidad al público al que uno se debe con el trabajo que uno realiza tener como un puesto tener como un sitio un local donde de una forma directa poder Mostrar abiertamente todo lo que uno es capaz de desarrollar y hacer .

P 3: Entrevista Leidy. Para mí ahorita en cuanto a la casalinga... **(nombre del emprendimiento)** quisiera ya en un futuro que es lo que estamos trabajando tener una posada para brindar alojamiento a nuestros clientes, en cuanto a la heladería pues abrir otra vez los puntos de venta que se cerraron por pandemia y en cuanto a los artículos deportivos y el material botas calzado ya tenemos la página como tal pero queremos tener una planta física pues para que la gente pueda observar el material y pueda comprobar la calidad del producto.

P 4: Entrevista Lorena. Quisiera crecer más el emprendimiento, como tal para poder en realidad tener más publicidad al mismo tiempo al proyectar más mi producto generaría más ingresos.

P 5: Entrevista Yudid. La producción de los mismos, yo sigo páginas en las que se observan cómo se fabrican, entonces pudiera de repente perfeccionar o atreverme a producirlos y ya adquiriendo la materia prima estoy casi segura que voy a tener mejores ganancias porque yo le compro a otra persona, entonces allí ya podría romper uno de los eslabones de comercialización pues al ser productora directa podría tener

mejores beneficios, podría ofrecer productos más económicos al consumidor.

En cuanto a lo anteriormente descrito por los informantes clave se puede evidenciar que todos coinciden en querer expandir su línea de productos o servicios, de tal manera que los emprendedores a medida que van evolucionando experimentan que ofreciendo otras alternativas que le sumen valor a su actividad le permite ampliar su cartera de clientes y posicionamiento en el mercado. Es por ello que expandir, crecer, mejorar y ofrecer otros atributos y condiciones a sus productos o servicios a través del tiempo les permitirá consolidar su idea de negocio, aportando mayor capacidad y solidez financiera. Al implementar una excelente estrategia incrementará de forma sustancial sus posibilidades de éxito.

Código: Capacitación e innovación

P 2: Entrevista Karina. Pues la limitación es cuando nos cerramos a que ya sabemos todo y no es así, hoy en día salen cosas nuevas de las cuales debemos aprender y es importante estar en la vanguardia de lo que está en el mercado porque la gente cada día por las redes sociales ve un arreglo y le gusta y lo quiere tal cual como ese y nosotros debemos saber cómo hacerlo, por eso reitero que debemos capacitarnos, estar al día con lo que está de moda, con lo que está en el mercado para no quedarnos atrás,

P 2: Entrevista Karina. El emprendimiento cuando los tenemos porque nos gusta debemos de irnos capacitando cada día más para aprender porque muchas veces nosotros pensamos que no la sabemos todas y no es así, entonces es bueno capacitarnos con cursos y todo para qué, para poder prestarle un buen servicio a nuestros clientes y que nuestros clientes queden satisfechos con lo que le estamos vendiendo.

P 5: Entrevista Yudid. La producción de los mismos, yo sigo páginas en las que se observan cómo se fabrican, entonces pudiera de repente perfeccionar o atreverme a producirlos

De los relatos anteriores se desprende que, para los emprendedores entrevistados, el aspecto de la capacitación e innovación es de gran importancia en un emprendimiento, la capacitación le permite mejorar y actualizar los conocimientos en las distintas áreas en que se desenvuelven. Para algunos de ellos es estar al día con lo

que está en vanguardia, y poderlo ofrecer es una fortaleza para su negocio. Cabe destacar que esta herramienta le permite optimizar sus habilidades, actitudes, creatividad, logrando así su crecimiento personal y profesional, además de permitirle ofrecer un producto de mejor acabado en el mercado. En esta línea, Laura (2021):

Para que exista una sostenibilidad en un emprendimiento se deben diseñar estrategias y productos para los clientes, es decir, se deben crear productos mínimos viables que aseguren un completo entendimiento de lo que realmente el cliente necesita y espera del servicio que se le brinde, en otras palabras, se debe emprender con calidad. (p.13)

La Cel, son estrategias fundamentales que le permite al emprendedor modificar o agregarles más valor a sus ideas ya existentes, mejorándolas o creando nuevas que impacten de manera favorable en el mercado. Cuando alguien innova aplica nuevos productos, conceptos, servicios con la intención de incrementar su productividad y posicionamiento en el mercado.

Código: Desconocimiento técnico - Limitaciones

P 1: Entrevista Carlos. Tener como el conocimiento exacto para llegar al producto final en algunas cosas que uno emprende hacer uno las hace por iniciativa propia y quedan de repente bien hechas pero a uno le gustaría que ese producto llegara a un feliz término con acabado de primera y como se ve en el mercado querer ofrecer un producto bien terminado, bien acabado y para eso pues necesita uno saber alguna estrategia para poder cumplir con los parámetros de producción y de realización de ese tipo de actividad o productos

P 3: Entrevista Leidy. En el área de la piscina todavía estoy aprendiendo sobre el mantenimiento de la misma, es algo muy complejo debido a que las situaciones climáticas también afectan y eso no podemos tener un control de eso, por lo menos ahorita que estamos en verano una lluvia que cae normal es una lluvia ácida que altera el ph y eso todavía yo no lo sé controlar, entonces hay que aprender. Por lo menos a mí de esa parte tengo que aprender mucho más y me he ayudado con personas que ya tienen conocimiento como es el profesor Richard Betancourt del parque recreación de la escuela de natación de “pirañas” él es el que me orienta, y me dice y la cantidad porque todo eso tiene que ser medido hay que estar tomándole el ph y la cantidad de cloro que tiene la piscina, es un

trabajo complejo para que la piscina se mantenga por lo menos más del 80% de ella en óptimas condiciones.

P 4: Entrevista Lorena. En conocimientos, en realidad he tratado de aprender lo que más necesito para llevar a cabo mi emprendimiento, aunque uno siempre está en constante aprendizaje, siempre hay cosas nuevas que aprender.

De acuerdo a lo expuesto se puede analizar que los sujetos involucrados en la investigación coinciden en las narraciones en cuanto al desconocimiento de algunos aspectos del emprendimiento que desarrollan, iniciaron su actividad de manera experimental, pero siempre prestos a ir mejorando a medida que desarrollan el mismo, de manera tal que se preocupan por aprender y formarse para ofrecer un producto o servicio bien acabado y de calidad. Sobre esto, Espín et al. (2017), “La gestión del conocimiento se convierte en una alternativa importante para la diferenciación en el mercado, en función de utilizar la innovación como estrategia para obtener mejores resultados”. (p.164)

En tal sentido, es fundamental que el emprendedor este al día en su formación que le permita trabajar de una manera creativa e innovadora para poder ofrecer productos y servicio que satisfagan las expectativas de sus clientes.

Código: Emprendimiento productivo

P 2: Entrevista Karina. Es muy importante que nosotros como emprendedores le demos la importancia a nuestro emprendimiento porque la idea del emprendimiento es cada día ser mejor y más exitoso en el mercado en el que estamos ofreciendo.

P 3: Entrevista Leidy. Pues ahí tengo tres básicas, o sea tengo la piscina que es donde recibo bastante gente y es constante gracias a Dios, es una de las principales porque es propia y es un trabajo que yo hago y me beneficio, yo soy la única que lo atiende, que lo arregla, que lo administra, que lo limpia, y pues me benefició prácticamente de lo que entra y no tengo otras salidas, no hay que pagarle a otra persona, es donde yo me beneficio más, en el área del helado pues sí tengo, cuando ya son vendedores tengo que darles algunas ofertas, tengo que darles unos combos para que ellos puedan adquirir el producto y venderlo en otro lado.

P 4: Entrevista Lorena. Toda, porque si no le doy importancia yo misma pues imagínese no lo hago crecer, no tengo mayor productividad y mucho menos ingresos.

P 5: Entrevista Yudid. La producción de los mismos, yo sigo páginas en las que se observan cómo se fabrican, entonces pudiera de repente perfeccionar o atreverme a producirlos y ya adquiriendo la materia prima estoy casi segura que voy a tener mejores ganancias porque yo le compro a otra persona, entonces allí ya podría romper uno de los eslabones de comercialización pues al ser productora directa podría tener mejores beneficios, podría ofrecer productos más económicos al consumidor.

P 1: Entrevista Carlos. Uno le va dando marcada importancia hasta el punto de querer ir ampliando como la línea de producción y los artículos la forma de los acabados los colores los materiales inclusive toda una serie de aspectos.

A partir de las respuestas dadas por los actores se puede evidenciar que tienen ciertas coincidencias en cuanto a la relevancia que le da cada uno de ellos a su emprendimiento, de acuerdo a lo expresado es de gran importancia porque es su idea de negocio, su proyecto, la actividad que le genera ingresos, por ello es su fuente de trabajo productivo e independiente que cada día quieren mejorar para ofrecer a sus clientes un mejor producto o servicio de calidad. En este orden de ideas, Espín et al. (2017), manifiestan que “Las organizaciones en la actualidad se esfuerzan por la búsqueda de nuevas estrategias que contribuyan a mejorar su desempeño y la eficiencia de sus resultados, de manera que obtengan ventajas” (p.164) Algunas de esas ventajas le permitirán llegar a tener independencia y estabilidad financiera con el desarrollo de su idea. De igual manera, estos emprendimientos favorecen el desarrollo del valor agregado de la economía, debido a que generan beneficios a los negocios intermediarios donde adquieren sus materias primas para poder ofrecer sus productos y servicios. .

Código: Manejo experimental de recursos financieros

P 4: Entrevista Lorena. No llevo ningún registro lo llevo mentalmente,

P 5: Entrevista Yudid. Muchos, porque, aunque tengo algunas nociones, todavía de verdad lo justifico que es por la dedicación del tiempo, porque se requiere aun cuando hago la lista de ingresos y egresos, hay factores que debo aprender a calcular como por ejemplo por transporte, por

depreciación en este caso de los contenedores de la de las garrafas, pudiera ser si se hiciera etiquetado todo eso y pues tiene un valor agregado o sea un valor que se le debería calcular y pues a eso no me dedicado. Entonces siempre siento que todavía debo mejorar respecto a lo que son los cálculos cuáles son los mejores porcentajes que deberían agregarle o no de acuerdo a lo que compre.

P 5: Entrevista Yudid. Y no hago inventario. Yo sé que es un proceso importante casi que lo hago como de memoria. Sí voy, así como memorizando tengo tantos litros pues debo comprar solo tantos ya casi no hay esto entonces voy comprando lo otro, pero realmente faltan muchos criterios de planificación y organización sencillamente un inventario debería ser fundamental para saber las estimaciones de cuánto mensualmente es lo que se vende, incluso la demanda para poder hacer las ofertas y pues no me dedico completamente a eso también me dedico a otras actividades.

Partiendo de lo ante descrito, se puede observar que los informantes en cuestión llevan sus finanzas de una manera muy experimental, haciendo poco uso de registros contables e inventarios pasos fundamentales para el éxito de cualquier emprendimiento. Es importante llevar un control real de sus ingresos y gastos ya sea de manera manual o con ayuda de algún software, le permitirá al emprendedor realizar un manejo adecuado y responsable de los recursos para la sostenibilidad financiera y rentabilidad de su negocio. En función de lo expuesto se asume a Maldonado et al. (2019),

En este contexto en pleno siglo XXI, la apertura de negocios pequeños que ingresa en la esfera macroeconómica se ha incrementado, son muchos los individuos con iniciativas e ideas para iniciar un negocio propio que no tienen una cultura financiera, carecen de conocimiento en cuanto al ahorro, fuentes de financiamiento, como manejar los créditos, etc. Por ello es importante que exista una adecuada educación financiera que les permita hacer que su dinero trabaje para obtener rentabilidad, que pueda capitalizarla en favor de su negocio. (p.108)

Es así, que la utilización de esta herramienta es imprescindible en cualquier idea de negocio porque permite llevar un mejor control de los recursos financieros.

Recapitulando los aspectos anteriormente analizados en la concepción de los emprendimientos estos forman parte de las experiencias reales y son

factores que determinan el concepto donde la satisfacción es elemento fundamental del inicio de la idea negocio y va de la mano con la necesidad, la cual se desarrolla ante a la urgencia de generar recursos económicos. Ofreciendo alternativas que le permitan expandir sus productos y servicios apoyado por la capacitación e innovación como herramientas necesarias para optimizar y mejorar sus ideas contrarrestando el desconocimiento técnico y limitaciones para fortalecer el emprendimiento productivo utilizando el manejo experimental de los recursos para llevar el control de sus finanzas.

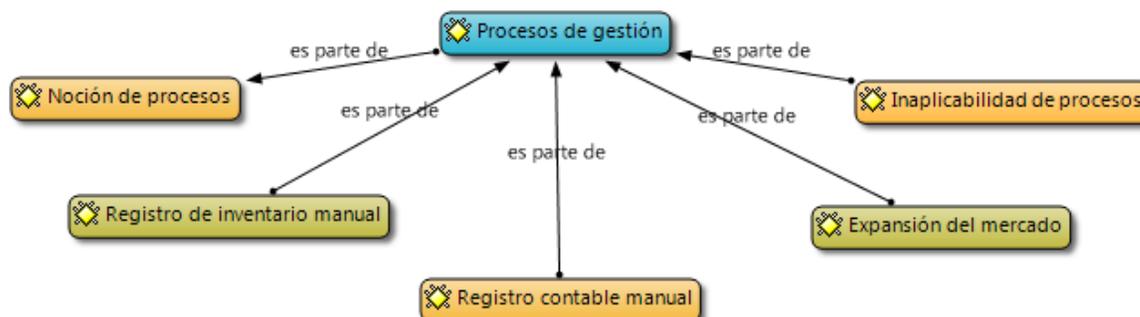
Codificación axial: Procesos de Gestión

Las funciones primordiales de la gestión administrativa en una organización son las de planificar, organizar, dirigir y controlar el trabajo del factor humano que la compone. Procesos que emergen en esta investigación para desarrollar y dar a conocer aspectos fundamentales para implementar una idea de negocio, donde su puesta en práctica le permita cumplir con todos sus objetivos y metas trazadas, ofreciendo un producto o servicio de calidad. Esta herramienta permite evaluar los resultados frente a unos objetivos marcados, progresar e identificar oportunidades de mejora, ayuda a optimizar costos. Los procesos de gestión son puntos clave para conseguir que un negocio sea exitoso y competitivo, con él se conseguirá aumentar la productividad y la efectividad del emprendimiento. En este orden de ideas Chiavenato (2001), la define como “el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos” (pag.66).

Tomando en consideración lo anteriormente expuesto y para dar continuidad a esta codificación que comprende noción de procesos, inaplicabilidad de procesos, registro contable manual, registro de inventario manual y expansión de mercado, se presenta la siguiente red semántica.

Figura 5

Red semántica de la codificación axial: Procesos de gestión



De estos aspectos se desprenden los siguientes testimonios por códigos:

Código: Noción de procesos

P 1: Entrevista Carlos. No como proceso, como tal no. Simplemente de forma experimental uno lleva su emprendimiento de una forma experimental pero realmente no hay un conocimiento exacto fuerte sobre la parte de organización de ejecución de control de planificación nada de eso es algo como por ensayo y error.

P 2: Entrevista Karina. Pues sí en cualquier emprendimiento por muy pequeño que sea se debe llevar un proceso de gestión entre esos organización, gestión, administración de lo que se está haciendo.

P 3: Entrevista Leidy. Depende, porque cada producto tiene un proceso administrativo por lo menos en el área de la piscina, tiene costos y gastos, así como genera dinero también tiene sus gastos mensuales, por lo menos en el área de mantenimiento de la piscina, como el área de mantenimiento de las áreas verdes y del local siempre tengo que sacar una parte para eso y lo otro pues queda para el pago. Yo tengo un pago para mí, yo saco un porcentaje de mi ganancia para pagarme como empleada de la piscina eso es lo que yo gasto y lo demás se invierte y se compran los materiales y se paga el mantenimiento de la piscina. Igual hacemos con los helados se compra el material también saco un pago, un porcentaje es para mí como elaboradora de los helados, como distribuidora, como generadora de la propaganda y difusión de cada uno de los materiales. En cuanto a las botas como le venía diciendo solo me queda un porcentaje de venta porque eso ya lo maneja otra empresa ahí si yo gano depende de lo que venda semanal.

P 5: Entrevista Yudid. Bueno lo que recuerde es planificación, ejecución,

control y seguimiento eso es lo que recuerdo que uno se debe hacer, ahora aplicado a emprendimiento me imagino que tiene que ver con planificación y presupuesto, en presupuesto no tengo tantas ventajas eso debería fortalecerlo para saber si realmente, sigue siendo una fortaleza en ese emprendimiento o no porque en algunas ocasiones he pensado en dejarlo. Eso va depender mucho de los factores de comercialización que obviamente pues no es que semanalmente tenga unos flujos de caja altos.

En relación a las narraciones antes expuestas se puede evidenciar que hay cierta coincidencia en cuanto a los conocimientos que tiene cada uno de los actores entrevistados sobre los procesos de gestión. Se observa que hay poca noción de los mismo algunos reconocen ciertos aspectos otros los aplican de manera experimental pero realmente no los ejecutan como proceso.

Es de gran relevancia que en un proyecto o actividad emprendedora es fundamental conocerlos y ponerlos en práctica, permite que el emprendimiento trabaje de forma más integrada enfocada en lograr los objetivos planificados lo que conlleva a obtener beneficios que generen desarrollo en la organización y por ende un mejor uso de los recursos, lo cual favorece a la productividad y a la eficiencia de todas las áreas que la integran. Un negocio que no está estructurado, medido y administrado por procesos puede presentar muchos problemas y perder oportunidades de mejora.

Código: Inaplicabilidad de procesos

P 1: Entrevista Carlos. Pues muy poco se aplican los pasos de gestión para uno dar como el cumplimiento idóneo a lo que uno emprende realmente todo es como una parte experimental va haciendo va uno mismo va planificando, se va organizando, va proyectando, va mostrando, va vendiendo, va haciendo pero realmente con los pasos rigurosos como me lo plantea No, lo he logrado hacer.

P 2: Entrevista Karina. En cualquier emprendimiento que uno tenga debe de planificar, organizar ya que uno solo es el que trabaja, pues hay emprendimiento grande y pequeño pero en el caso mío es pequeño. Entonces yo hago todo, es muy importante llevar una agenda de los pedidos que recibimos. De qué manera para poder saber qué vamos a necesitar si tenemos todo lo que vamos a utilizar para el momento de hacer cualquier arreglo cuando va ser la entrega para que se tiene que

hacer; para no quedarle mal al cliente, porque muchas veces si usted no anota, no hace nada de eso puede llegar un momento en que se le olvide y llega la entrega y lo llaman y uno no tiene nada, entonces es importante que así sea por muy pequeño que sea el emprendimiento siempre se debe planificar la fecha, el horario en que se va a entregar, se debe organizar, cómo vamos a entregar el pedido, a quién vamos a mandar a entregarlo, si vamos a ir nosotros mismos, es importante que seamos organizados por muy pequeño que sea el emprendimiento.

P 3: Entrevista Leidy. En el área de la piscina tiene que ser una planificación semanal, eso es de lunes a lunes la piscina tiene que tener una limpieza desde temprano desde la mañana. Primero el día anterior del uso hay que aplicarle unos químicos y al otro día en la mañana hacerle mantenimiento y por la tarde ponerla a filtrar; ella tiene un proceso todo el día, para uno poder trabajar con la piscina, hay que estar pendiente de las áreas verdes y de la ambientación. Bueno uno tiene que planificar todo, organizar todo, de manera que cuando llegue el cliente consiga limpio, todo perfecto y le guste el ambiente y puedan regresar. En cuanto a la elaboración de los helados se elabora una vez semanal o quincenal depende de la venta, si hemos tenido buena venta pues uno hace helado semanales 150 o 250, y si la venta tarda, pues uno trata de disminuir porque ahorita para nadie es un secreto que hay problemas con la electricidad entonces hay que tratar de no hacer tanto porque no sabemos a veces cuánto dura la electricidad para llegar, entonces hay que tener planificado bien ese tipo de cosas.

P 4: Entrevista Lorena. En realidad sí siempre hay que planificar hay que organizar hay que administrar el dinero hay que llevar una planificación precisa porque si no puedo tener un desorden total y pues no tener los resultados deseados.

P 5: Entrevista Yudid. Bueno yo creo que todavía me falta bastante lo que hago por ejemplo en planificaciones hacer los cálculos de cuántos litros puedo necesitar si de acuerdo a lo que se va agotando semanalmente y hago lo envasados para agilizar la atención al cliente esos son procesos de planificación lo que es de acuerdo al tipo de producto, sobre todo lo que es para fines de semana yo sé que debo tener viernes, sábado y domingo en tiempos de quincena debo tener suficiente producto. Entonces son como criterios, ciertas nociones que apenas voy cumpliendo, sin embargo no todos los procesos los hago planifico, organizo ciertos elementos hago los cálculos de alguna manera sería control, seguimiento y observo si estoy o no perdiendo y de acuerdo con esto, logro cancelar la adquisición del producto. Entonces son procesos como muy cotidiano sin una planificación bien establecida sin una planificación estratégica eficaz.

De acuerdo a los relatos emitidos por los entrevistados los cuales expresan que

aplican algunos de los pasos de los procesos de gestión en su idea de negocio. Se puede observar que hay coincidencia, lo aplican de manera empírica debido a que desconocen realmente como se debe llevar el mismo. De igual manera, el más utilizado por los informantes es la planificación aspecto de gran importancia en cualquier emprendimiento, de allí parten los objetivos y metas que se quieren alcanzar ya sea a corto, mediano o largo plazo.

Una empresa que no cuente con una aplicabilidad de los procesos va ser complicado conseguir los objetivos propuestos al estar improvisando se hace más difícil, cumplir con todos los aspectos provocando un rendimiento ineficiente, tales como; mal manejo de las finanzas, incumplimiento de pedidos, desconocimiento de inventario, metas y objetivos no cumplidos y pérdida de oportunidades, lo que ocasiona niveles de productividad bajos y hasta el cierre del negocio.

Para Cruz y Jiménez citado por Peña, Sánchez y Sancan (2022), la gestión “es un conjunto de fases o pasos a seguir para solución a un problema administrativo, en el encontraremos problemas de organización, dirección y la solución a esto es tener una buena planeación”... (p.122). Es por ello, que conocer y aplicar los procesos es de suma importancia, estos aclaran y permiten planificar, organizar, dirigir y controlar todos los recursos (materiales, humanos, financieros, entre otros) con los que cuenta una empresa para poder alcanzar con éxito su posicionamiento en el mercado.

Código: Registro contable manual

P 1: Entrevista Carlos. Siempre las cuenta se llegan de una forma manual sobre la inversión que se hace en los materiales en tanto el dinero que se utiliza para comprar los materiales y la elaboración y los ingresos pues se llevan también de forma manual, pero no de una manera ya organizada a través de algún software o algún procedimiento más exacto o más completo siempre hay una manera como muy rudimentaria.

P 2: Entrevista Karina. Lo llevo manual y una parte en Excel. Porque es importante llevar ese sistema tanto contable

P 3: Entrevista Leidy. Los llevo manuales, en cuanto a los helados todo lo llevo en una libreta, yo tengo todo organizado...

P 5: Entrevista Yudid. Solo manual es una lista como le explique en otra de las preguntas de ingresos y egresos

Realizando el análisis respectivo a las respuestas antes descritas se puede evidenciar que los emprendedores entrevistados coinciden en que realizan su registro contable de manera manual solo destacando algunos ingresos y gastos que genera su idea de negocio. Es importante destacar que llevar una correcta contabilidad permite monitorear de cerca las finanzas de la empresa. Las ventas forman parte del día día de cualquier negocio ya sea de comercialización de un producto o la prestación de un servicio, por ello se debe llevar un registro de ventas diario.

El control es un elemento clave para cualquier emprendimiento sea pequeño o grande para alcanzar el éxito, por ese motivo el correcto registro puede marcar la diferencia para saber el status financiero, que indica si la empresa está siendo productiva o está generando pérdidas. En relación a lo expuesto los registros contables para Zans (2013), “son libros especiales donde se anotan o registran en forma ordenada, analítica y justificada las diversas operaciones mercantiles que realiza la empresa, a fin de conocer la situación económica financiera de la misma en un determinado periodo de tiempo...” (pag. 2). Por ello es de gran importancia llevar los registros contables para tener una información clara y precisa de la situación financiera del emprendimiento que le permitirá fortalecer la toma de decisiones cualitativa y cuantitativamente según sus modelos para resolver algún contratiempo que se presente en el camino.

Código: Registro de inventario manual

P 2: Entrevista Karina. Como inventario, ya que el inventario le va a indicar a usted qué es lo que uno más vende dentro del negocio y de acuerdo a eso es lo que uno va a comprar más porque no es llegar y montar un emprendimiento y llenarse de mercancía y seguir comprando mercancía y de repente hay mercancía que ni siquiera sale. No la idea es que cuando uno haga un estudio sea manual o sea en el sistema usted va a ver qué es lo que más se vende, qué es lo que no se vende entonces a lo que uno no vende casi pues sinceramente uno no debe invertir

dinero.

P 3: Entrevista Leidy. Todo por cantidad de helados cada 20 helados lleva una cantidad exacta de ingredientes. Llevo todo eso registrado, cuánto tengo de cada material, que se necesita. Igual que para la piscina como ya sé la cantidad de litros que tiene la piscina, ya sé cuánto tengo que aplicarle de cada uno de los químicos y cuánto me dura, bueno eso también depende del uso si se usa toda la semana o se usa tres o cuatro veces a la semana ya también nosotros sabemos administrar eso allí para no excedernos, no gastar o no aplicarle el producto o los químicos mal pues que no sea ni muy poco ni mucho sino el ideal para que se mantenga.

P 4: Entrevista Lorena. En cuanto al inventario si llevo un registro para tener el control de la materia prima.

De las narraciones dadas por los informantes se puede observar que si llevan registros de inventario de forma manual anotando que le ha salido para saber que le queda en stop. Es importante en cualquier emprendimiento llevar un registro de inventario, este permite saber que tiene en existencia y le ayuda a tomar decisiones al momento de realizar la compra de productos que le hacen falta, además de adquirir la cantidad correcta. Al no tener este control las operaciones se vuelven más ineficientes no permiten el cumplimiento exitosos de la idea de negocio.

En este sentido para Díaz (1999), el inventario “son la cantidad de bienes que una empresa mantiene en existencia en un momento dado, bien sea para la venta ordinaria de un negocio para ser consumidos en la producción de bienes y servicios para su posterior comercialización” (p.3) Cabe de resaltar que esta herramienta es de importancia porque permite tener la información precisa, directa y continua del abastecimiento de los productos necesarios en cualquier época, prestando de esta manera un servicio constante y eficiente al cliente. Hoy en día hay muchos software que facilitan el registro de manera rápida y segura para llevar un control exitoso.

Código: Expansión del mercado

P 1: Entrevista Carlos. Poder mostrar lo que uno hace el producto, el emprendimiento yo creo que uno se establecería una propuesta de mercadeo o de producto para ofrecerlo a la comunidad de forma tal que

uno se dé a conocer de una forma más organizada y abierta en función de lo que de las personas, de lo que necesita de lo que necesitan ellos de lo que uno hace. Pero siempre y cuando se le brinde uno la oportunidad para uno expandirse su mercado como tal.

P 2: Entrevista Karina. Una de la propuestas que presentaría es que la alcaldía tomara más en cuenta a los emprendedores para cuando va a ser bazares, ferias ya que eso sería como una estrategia para darse a conocer

P 3: Entrevista Leidy. En cuanto al área de la piscina, este sería campamentos o sería planes vacacionales donde pueda ofrecer el producto donde los niños o adolescentes o personas adultas puedan disfrutar de la piscina allí existen áreas verdes donde pueden hacer actividades recreativas donde pueden hacer juegos recreativos juegos de campamentos. En cuanto a los helados puede ser como tipo sorteo o puede ser como obsequio de manera que la gente se beneficie del producto y eso también sirve como publicidad o sea puedo ayudar por decir en una fundación donar una cantidad de helados para un evento de algunos niños de una comunidad los donaría y yo sé que eso también me serviría a mí y voy ganando con esto porque me serviría como publicidad para el producto.

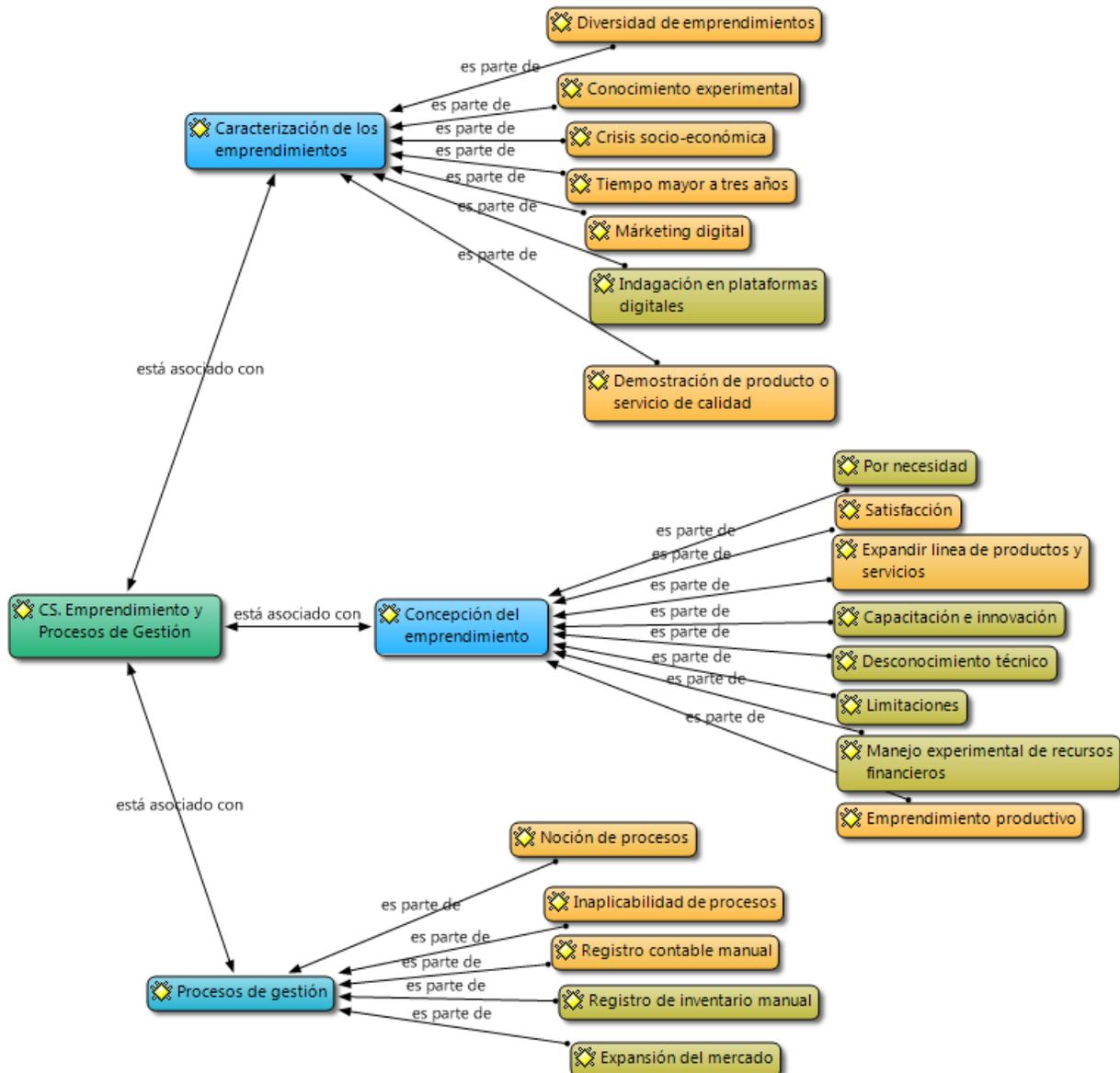
En relación a los testimonios dados anteriormente por los sujetos entrevistados se puede observar que tienen cierta relación en cuanto a buscar a alternativas para expandir su producto en los mercados que se desenvuelven. Buscando contactar con organismos o instituciones que le ofrezcan oportunidad de dar a conocer sus productos o servicios en eventos organizados por los mismos como bazares y ferias que le permitan ofrecer su emprendimiento a un mercado más amplio. Para Kotler (1996), el mercado “es un conjunto de consumidores potenciales que comparten una necesidad o deseo específico, dispuestos y habilitados para hacer un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo” (p. 11)

Es por ello, que la estrategia de expansión de mercado emerge como una táctica vital para el crecimiento de la actividad empresarial introduciendo nuevas ideas que le permitan la posibilidad de existir de manera significativa, buscando diversas alternativas para abrir un sin fin de aristas y dar a conocer o expandir sus productos en los diferentes mercados en los que se desenvuelven.

Con respecto a los planteamientos anteriores de los procesos de gestión se inicia con un conocimiento abstracto de la noción de las etapas relacionadas a dicho elemento de manera tal, que el conocimiento es experimental como consecuencia de esto se da la inaplicabilidad de los procesos en cuanto al registro utilizan algunas herramientas de control de forma manual como registro contable y de inventario, buscando apoyo en instituciones para la expansión del mercado.

Figura 6

Red semántica, codificación selectiva, axial y abierta



CAPÍTULO V

CONSTRUCTO

Este constructo teórico marca una especial etapa investigativa, puesto que a partir de los aprendizajes obtenidos en la Maestría de Planificación Global impartida por la Universidad Pedagógica Experimental Libertador, la autora logró fortalecer los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la escolaridad; los cuales permitieron estructurar elementos de indagación científica y desarrollar actitudes críticas, creativas y de actualización de los problemas sociales que surgieron del entorno vivencial, donde la planificación juega un papel preponderante para encaminar los proyectos que promueven el desarrollo económico de un contexto.

A través, de la planificación se pueden establecer los pasos que se requieren, para alcanzar los objetivos encaminados en el cumplimiento de una meta. La planificación dentro del desarrollo local, permite evaluar diferentes aspectos que surgen de las necesidades que enfrentan las comunidades con el fin de buscar e implementar estrategias que faciliten la identificación de áreas de mejoras y toma de decisiones que promuevan un desarrollo sostenible. Significa entonces, que la planificación y el desarrollo local son dos enfoques interconectados que cuando se entrelazan de manera estratégica y combinada pueden ayudar significativamente al logro de los objetivos del desarrollo local, fomentando el crecimiento y mejora de condiciones de vida de una comunidad.

Es a partir de conocer y estar inmerso dentro del contexto, donde se evidencia éste estudio, como un aporte investigativo, que parte de la reorientación de la realidad en torno a la concepción de los emprendimientos a partir de los procesos de gestión interpretada a través de las experiencias de los emprendedores de la comunidad del Pórtico municipio Junín. Así mismo, se hace un tratamiento holístico-hermenéutico; con fines al desarrollo explícito de los aspectos requeridos para la consolidación de dichas capacidades emprendedoras.

Para este desarrollo investigativo, y en función del objetivo general, apoyado

por la teoría fundamentada se desprenden las codificaciones que emergen de los datos aportados por los entrevistados que permitió generar un constructo referente al objeto en estudio, de allí surgieron las codificaciones selectiva, axial y abierta.

A continuación se describe el procedimiento que se realizó para procesar la información. Una vez seleccionado el contexto y los informantes clave, se procedió a la búsqueda de la información; traducido en los relatos de las personas que viven esas experiencias necesarias para la investigación. A través de la aplicación de las entrevistas realizadas a cada una de esas personas, luego de haber transformado los testimonios en texto se ejecutó una reducción de datos; y a partir del análisis, línea por línea de cada uno ellos, surgieron las codificaciones que emergieron donde se estructuró una gran red semántica con respecto a la concepción del emprendimiento y los procesos de gestión.

Caracterización de los Emprendimientos.

Por su parte, la caracterización de los emprendimientos y más allá de querer realizar una intensión para iniciar posibles proyectos de negocios, se debe tener claro lo siguiente: ¿qué se quiere vender?, ¿a quiénes y cómo?, partiendo indudablemente de una adecuada estructura que permita definir la idea concreta de llevar a cabo ese proyecto soñado por algún emprendedor.

Es de resaltar, que existen muchas razones por las cuales, los emprendedores experimentan diversidad de ideas para comenzar sus negocios. Para este caso, los informantes iniciaron su actividad emprendedora con varias ideas, optando por la alternativa que les genere más beneficios y sea más rentable para ellos. De allí parte la consolidación de su idea ofreciendo productos y servicios que satisfagan las necesidades de sus clientes. Así mismo, se evidencia que desarrollaron sus emprendimientos de manera experimental o por ensayo y error; este aspecto les permitió ir perfeccionando la idea que los motiva a incursionar en el mercado en el que se quieren o deseen establecer. En efecto, esos elementos se irán afinando poco a poco a través de experiencias reales vividas, y en la mayoría de los casos indagando

en las diferentes plataformas digitales, tales como: instagram, you tube, y páginas web; facilitándole al emprendedor un aprendizaje y construcción del conocimiento, con herramientas tecnológicas que les brinde la oportunidad de prepararse y poner en práctica todo aquello que le contribuya a mejorar su actividad emprendedora.

También se pudo evidenciar que todas las personas reaccionan de distintas maneras ante una crisis socioeconómica, afectando directamente en su vida cotidiana y personal; puesto que, hace que se vean en la necesidad de buscar alternativas para generar recursos que les permitan mejorar su bienestar personal y el de su entorno familiar. Por lo general, dichas crisis económicas generan emprendimientos y en este caso específico; es uno de los aspectos principales que impulsó a los emprendedores a iniciar sus propios proyectos de negocios aportando a la colectividad nuevos productos y servicios, activando de esta manera la economía, promoviendo el desarrollo local, creando empleo y oportunidades.

Aunado a la realidad expuesta anteriormente, se puede resaltar que el tiempo para consolidar un emprendimiento es fundamental. De manera que, de 3 años a 3 años y medio, es el periodo que llevan los emprendedores de haber iniciado sus proyectos, consolidando así su idea emprendedora. De modo que se convierte en el momento en que el negocio les ha permitido desenvolverse en ese mundo, aprendiendo a su vez en el camino, enfrentando los obstáculos y corrigiendo los posibles errores; aspectos básicos que le permiten direccionar y buscar la rentabilidad y/o posicionamiento en el mercado en el que se desenvuelven.

De allí que, una de las principales fuentes tecnológicas para dar a conocer una actividad emprendedora es sin duda el marketing digital, herramienta utilizada por los actores para dar a conocer sus productos. Dentro de estas redes se mencionan: el whatsapp, instagram, tik tok, Facebook; plataformas que les han permitido llegar a un gran número de personas. Por ello, la marcada importancia que a través de estas herramientas tecnológicas se puede posicionar el producto o servicio. Es así como el marketing digital concede mediante la publicidad y promoción, aumentar el alcance e influencia en el proceso de compra de los consumidores. Dejando como manifiesto

que hoy en día estas plataformas comunicacionales son claves para el éxito de un proyecto de emprendimiento.

Para los emprendedores la aceptación de su producto en el mercado representa un valor agregado de gran relevancia para ellos; la calidad es una característica que permite diferenciarse de la competencia, que se convierte en sí, en un atributo que se le da a conocer al cliente para marcar sus estándares; la importancia de la calidad de un producto o servicio es indiscutible, para el consumidor el sentido de recibir lo que le satisfaga su necesidad, y por ende para el negocio lealtad de los clientes.

De modo que, esta serie de aspectos generados por los informantes están asociados con la caracterización de los emprendimientos, elementos; que perfilan el ideal de un ente completamente emprendedor tal como lo muestra la siguiente figura.

Figura 7
Caracterización de los emprendimientos



Concepción del emprendimiento

Es de resaltar que el conocimiento es el origen de todos los saberes, es allí donde se derivan las diferentes acepciones de un término en particular. Generar conocimiento a partir del emprendimiento es recabar información que permita dar solución a las necesidades y problemas, parte de este proceso permite a cada sujeto tener una perspectiva diferente al momento de conceptualizarlo.

Es por ello, que la satisfacción forma parte de esta concepción para los sujetos de esta investigación, el emprendimiento generalmente se relaciona con la creación de productos y servicios que satisfagan sus necesidades y las de sus clientes. Para ellos toma gran valor el realizar algo que les guste, les apasione, sea gratificante, y pueden ofrecer a sus clientes productos de calidad y buen servicio. Atreviéndose a salir de su estado de confort para dar todo y llegar a complacer los gustos de sus consumidores.

De igual manera, estos sujetos inician sus emprendimientos para darle una solución rápida, orientada a la obtención de ingresos de manera inmediata, provocada por circunstancias adversas que tambalean su bienestar y el de su familia. En este caso, la necesidad de mejorar su calidad de vida generada por la situación económica del país, los impulsó a buscar alternativas como el de iniciar un proyecto de emprendimiento que les permitiera generar la entrada de recursos para satisfacer sus necesidades básicas.

Es de resaltar que según la pirámide de las necesidades en su teoría nos describe que las mismas, de subsistencia o fisiológicas son las que motivan e impulsan a una persona a buscar alternativas para satisfacerlas, y una vez satisfecha buscan ir subiendo de nivel a las otras necesidades, como lo son de seguridad, afiliación, reconocimiento y autorrealización. De modo tal, que hasta que el escalón anterior no está satisfecho (alimentación y vestido) el individuo no tiene el deseo de buscar satisfacer las necesidades siguientes hasta conseguir así la autorrealización.

Por su parte y desde el punto de vista del emprendedor, expandir su línea de productos y de servicio le permitirá ampliar su idea de negocio. Para los informantes entrevistados esa innovación es agregarle más valor al producto o servicio que ofrecen,

con la finalidad de aumentar sus ventas y llegar a otros mercados, el ofrecer otros atributos de su emprendimiento, como publicidad y promoción, introducción de nuevos productos, invertir en infraestructura, le permitirá llegar a más clientes y mejorar la eficiencia, lo que puede generar mayores ganancias.

Es decir, que para todo emprendedor es fundamental estar al día con todo lo que tenga que ver con su emprendimiento. Para este estudio, la capacitación e innovación son elementos de gran relevancia en este caso, les permite ampliar su formación y mejorar sus habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su trabajo, de manera tal, que sean más competitivos y eficientes mejorando sus resultados y adelantándose a las necesidades de sus clientes. Mantenerse activo a través de los constantes cambios del mercado es esencial para que una organización prospere.

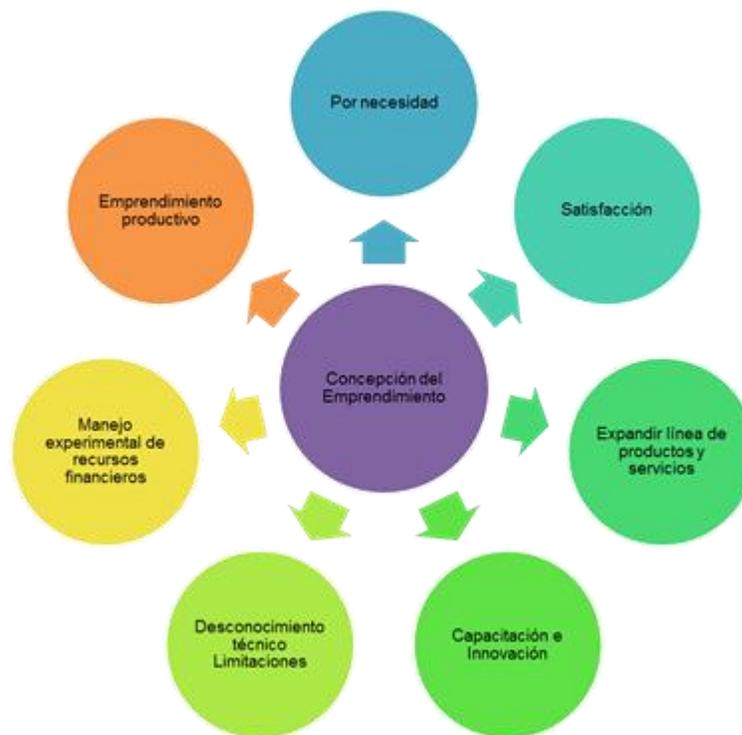
Es preciso destacar, que el desconocimiento técnico es uno de los elementos que ha marcado a los informantes en su emprendimiento. Debido a que iniciaron su actividad de manera experimental al no tener los conocimientos de algunos aspectos necesarios para el desarrollo de éste. Sin embargo, al mismo tiempo estuvieron dispuestos para mejorar en el camino, todo lo necesario para ir adquiriendo formación, aprendizajes y destrezas para ofrecer productos o servicios que los diferencie de su competencia y sea de agrado de sus consumidores. Es fundamental para el emprendedor estar al día con todo lo que tenga que ver con su actividad emprendedora, le permite avanzar y hacer frente a las posibles adversidades y si esto ocurre tener las herramientas necesarias para resolver cualquier situación e inconveniente.

Sin lugar a duda es de gran importancia para ellos el emprendimiento que llevan a cabo, puesto que es su idea de negocio, la que le genera ingresos y es su fuente de trabajo inmediata que los mantiene activos. Cabe destacar, que el emprendimiento los envuelve hacia la acción de crear un proyecto, comenzar una obra, enfrentar obstáculo, y buscar soluciones, todo esto forma parte del proceso y hace que el emprendedor se enfoque logrando cada día ser mejor, ofreciendo sus productos o servicios de calidad a

sus clientes y al mismo tiempo tratando de ir mejorando e innovando para llegar a otros mercados.

Visto así, y el estar al tanto del comportamiento del negocio a lo largo del tiempo le dará el control sobre el mismo. Llevar un negocio de manera correcta en sus finanzas es fundamental. Para los actores en cuestión se denota que el control, poco lo ponen en práctica, llevan sus finanzas de manera experimental, para ellos el uso solo de registrar sus ingresos y egresos es lo suficiente para llevar el control de su idea de negocios, y no llevan sus demás gastos de operaciones, los cuales les permitirán obtener sus estado de resultados o ganancias y pérdidas. A continuación se presenta la figura que representa todos los elementos que generaron la teoría de esta parte del constructo.

Figura 8
Concepción del emprendimientos



Procesos de gestión

La gestión administrativa es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos de una organización, lo cual es aplicable a una idea emprendedora, con el objetivo de obtener el máximo beneficio para alcanzar sus metas. Por esta razón es importante conocer tales procesos y ponerlos en marcha.

En consecuencia, y a partir del estudio se tiene que los actores entrevistados manifestaron que iniciaron sus negocios de forma empírica y con una perspectiva no muy clara de la aplicación de los aspectos administrativos. Es notable que de los cuatro 4 elementos solo aplican la planificación; sin mostrar interés en el resto de los procesos, lo cual hace que se desconozcan y le reste prosperidad y éxito a su emprendimiento. De allí la importancia de analizar los elementos de planificación de una organización, puesto que fue evidente que los emprendimientos nacieron de ideas que se consolidaron en el tiempo, sin embargo no fueron estructurados con los elementos de planificación necesarios.

Así mismo, otro elemento que es parte de esta realidad es la utilización de los registros contables ya sean manuales o través de algún software en particular. Para la mayoría de los informantes, se denotó que lo aplican de manera manual, registrando ingresos y gastos de su negocio. Solo llevan un registro diario de los que gastan en materia prima y reciben de ventas por sus productos o servicios. De igual manera llevan el registro de inventario de la misma forma, solo apuntando la salida del producto para saber que le queda en existencia y así llevar un control de lo que tienen y le hace falta para poder ofrecer sus productos en el mercado en el que se desenvuelve.

Estas herramientas son fundamentales en cualquier idea de negocio, los registros contables permiten determinar y analizar la importancia que tienen los asientos contables y los estados financieros con el fin de conocer la rentabilidad de su organización, de igual manera el registro de inventario que permite saber de primera fuente y de manera precisa lo que hay en existencia.

Cabe señalar, que hacer convenios con instituciones y organismos del estado será una alternativa para dar a conocer y expandir los productos y servicios en otros mercados. Los emprendedores encuestados coinciden que estas oportunidades les permitirán expandir sus emprendimientos.

Finalmente, se puede decir que un proceso de gestión bien estructurado, facilita las acciones y requerimientos mínimos para aumentar las posibilidades de éxito de un nuevo emprendimiento.

En la siguiente figura se muestra la teoría que surgió del análisis de esta categoría.

Figura 9
Procesos de gestión



Una vez analizados los códigos desde el punto de vista de los hallazgos la teoría, me permite hacer esa relación que debe tener un emprendimiento sustentable donde se requiere una concepción clara de lo que es emprendimiento, con una apropiación y aplicación de los procesos de gestión aunada a la capacitación e innovación, elementos que permitirán asegurar que los negocios sean socialmente responsables, respetuosos con el medio ambiente y económicamente viables a largo plazo, donde la retroalimentación es fundamental para que el emprendimiento se desarrolle de manera exitosa.

Para lograr un Desarrollo Sostenible es necesario considerar los 3 factores, pilares o dimensiones contemplados en la agenda 2017-2030, dentro de los cuales se desprenden el económico, ecológico y social. Es por ello, que un emprendimiento sustentable debe ir enmarcado entre los objetivos que están inmersos dentro de los factores, los cuales están interrelacionados y todos son esenciales para el funcionamiento del mismo. En cuanto a lo económico el estado debe invertir en los pequeños emprendedores así como también proporcionar oportunidades que le permitan la producción de bienes y servicios verdes y al mismo tiempo obtener un beneficio económico del mismo.

En lo político el gobierno a través de sus políticas públicas debe formular e implementar soluciones a los problemas que se presentan en las comunidades ofreciendo alternativas para minimizar el impacto que este puede representar por medio de sus planes, programas y proyectos en beneficio de la colectividad.

La tecnología e innovación permiten fortalecer el desarrollo de las capacidades a través de cursos de formación donde el emprendedor pueda capacitarse mediante el uso de las diferentes plataformas tecnológicas que le lleven a mejorar y aprender para darle más valor a su emprendimiento y a su vez ir innovando cada día, de manera tal que le permita producir y distribuir bienes y servicios con base a nuevas tecnologías, transformándolas en nuevos modelos de negocios. Así mismo, en lo social busca erradicar los niveles de pobreza, donde se brinde la oportunidad de iniciar nuevos emprendimientos que generen y garanticen un beneficio familiar y colectivo mejorando el bienestar y calidad de vida de los ciudadanos.

Todos estos objetivos deben ir de la mano con la parte ecológica donde se haga uso eficiente de los recursos naturales promoviendo el reciclaje y la reutilización de los materiales garantizando un impacto positivo en el ambiente y la sociedad.

De lo anteriormente expuesto, y haciendo una comparación con los análisis arrojados en esta investigación se puede decir entonces que estos emprendimientos pueden ser sustentables con el tiempo debido a que en lo económico los emprendedores promueven alternativas para generar emprendimientos que impulsan la economía del país, en lo social les permite a través de la producción y venta de sus productos y servicios satisfacer las necesidades de la comunidad y a su vez obtener un ingreso económico que le ayude a mejorar su calidad de vida.

Así mismo, en lo tecnológico hacen uso de la tecnología no solo para para indagar y aprender más sobre su actividad si no para fortalecerla dando a conocer sus productos a través de las mismas. La innovación por su parte implica la creación y aplicación de nuevas ideas a sus productos y servicios de manera tal que le generen más valor a su negocio. En lo político y ecológico deben fortalecerlas buscando apoyo en el estado a través de las políticas públicas que le permitan consolidar de una manera más formal su idea de negocio y reinventarse al respecto de hacer uso de materia prima orgánica, reciclable y reutilizable que beneficie de alguna manera al planeta con el manejo responsable de los elementos naturales.

A continuación se presenta la figura que representa el emprendimiento sustentable

Figura 10

Emprendimiento Sustentable



Consideraciones finales

Una vez realizadas la interpretación de la concepción del emprendimiento a partir de los procesos de gestión se logró evidenciar que la caracterización del emprendimiento es determinante para establecer una idea de negocio, cuando una persona decide emprender existen diversas hipótesis de negocios que desea ofrecer al público, experimentado si el producto o servicio ofrecido fue su mejor opción para consolidar y establecer su idea emprendedora. Es de resaltar que muchas personas que hoy en día emprenden lo hacen al azar, de manera empírica en lugar de iniciar su proyecto con una visión propia, con objetivos definidos que le permitan obtener una perspectiva más amplia acorde con sus metas establecidas.

De allí entonces que aunque los emprendimiento se encuentra en crecimiento y encaminados los informantes han manifestados que han iniciado varias ideas de negocio, sin embargo no todas le han funcionado, debido a la falta de conocimientos, y han empezado sus emprendimientos de manera experimental, y no tienen aplicados los criterios de planificación, aunque han sido funcionales, por ello se puede sugerir ofrecer capacitación para establecer lo requerido, como visión, misión, establecer objetivos, estrategias y acciones necesarias para alcanzar las metas. Sin planificación no hay buena gestión, debido a que es la que determina todas las directrices que una actividad emprendedora necesita seguir para obtener el éxito deseado.

Así mismo, En las fases de la organización y dirección las cuales no se aplican se propone establecer una estructura organizativa donde se definan las tareas y se deleguen responsabilidades que contribuyan al logro de los objetivos.

De igual manera, en la fase de control donde se monitorea y evalúa el desempeño del emprendimiento no aplican un control eficiente de sus recursos financieros e inventarios, es importante sugerir la utilización de un software o programa donde pueda llevar sus registros que le permita cumplir con los proceso de manera correcta llevando así su registro diario, mayor y de resultados como su registro de inventario.

En tal sentido, se propone establecer un plan de negocio el cual le permita analizar la viabilidad del proyecto de negocio a través de un estudio preliminar que incluya estudio de mercado, técnico y financiero del emprendimiento establecido, dentro de ese documento se debe plasmar una breve descripción de la idea emprendedora, la viabilidad, el equipo de trabajo, la inversión que se requiere y la rentabilidad que se espera obtener.

Al mismo tiempo, se debe incluir qué actividad se va a realizar, qué producto o servicio ofrecerá, a qué mercado, su estructura organizativa y ubicación física.

Otro elemento importante que debe contener son los objetivos, los cuales se deben establecer de manera clara, específica, medibles y alcanzables, De igual modo, el marketing se debe incluir donde se especificará cuáles serán los canales para desarrollar y promocionar el producto y por último el estudio financiero el cual debe contener la inversión y también el capital que requerirá para mantenerlo.

Es de resaltar que la falta de un plan de negocio por lo general es el primer motivo de fracaso de una organización.

Por lo que se refiere a la concepción del emprendimiento a partir de los procesos de gestión, se logró evidenciar que una concepción clara del emprendimiento implica entender los principios y valores que lo sustentan es por ello, que algunos autores expresan que el emprendedor nace y se hace; en este estudio se puede demostrar que el emprendedor se hace a través de la experiencia y formación que va adquiriendo a medida que va fortaleciendo su aprendizaje a través de todas esas habilidades y destrezas que le permiten construir esas competencias para transformar esa realidad que lo motiva en un emprendimiento altamente sustentable.

REFERENCIAS

Alonso, M.J. & Galve, G. (2008): El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución, Acciones e Investigaciones Sociales. [Disponible en línea <http://www.Dialnet.unirojas.es>] [Consulta: 2020, Mayo 15].

Asamblea Nacional Constituyente (1999). Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Caracas Venezuela.

Asamblea Nacional Constituyente (2021) *La ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos*. Caracas Venezuela.[Disponible en línea <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos-20211116202828.pdf>] [Consulta: 2022, Marzo 10].

Azqueta, A. (2017). El concepto del emprendedor: origen, evolución e interpretación. *Siempre*.

Bargsted, M. (2013). *El emprendimiento desde una mirada psicosocial. Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*.

Bittán, M. (2016). *El emprendimiento empresarial*. Obtenido de El emprendimiento empresarial: [Disponible en línea <http://www.elmundo.com.ve/firmas/moises-bittan/el-emprendimiento-empresarial.aspx>] [Consulta: 2022, Marzo 10].

Brunner, J (2000) Educación: Escenarios futuros. Nuevas Tecnologías y sociedad de información [Disponible en línea http://mteeducarchile.el/mt/jjbrunner/arelive/2005/08/educacion_y_csc.html/] [Consulta: 2022, Septiembre 10].

Cepeda S y Gómez A (2021) El marketing digital como herramienta para el desarrollo en las diferentes etapas del ciclo de vida de los emprendimientos de repostería y pastelería en Bogotá. Bogotá Informe Colegio de Estudios Superiores de Administración [Disponible en línea <https://revistas.uam.es/reice/article/view/3066>]. [Consulta: 2023, Noviembre 29].

Chiavenato, I. (2000). *Introducción a la teoría de la administración*. México: Mc. Graw Hill.

Chiavenato, I. (2002). *Administración, teoría, proceso y práctica*. México: Mc. Graw Hill

Chiavenato, I. (2003). *Gestión del Talento Humano*. Colombia: Mc Graw hill

Chiavenato, I. (2013). *Gestión del talento humano*. México: Mc Graw Hill.

Cuberos, M. A; Vivas-García, M.; Mazuera-Arias, R.; Albornoz-Arias, N., & Carreño-Paredes, M. T. (2021). YouTube y emprendimiento en América de habla hispana. Cuadernos.info, (50), 323-350. [Disponible en línea: <https://doi.org/10.7764/cdi.50.27871>] [Consulta: 2023, Noviembre 29].

Díaz A (1999) Gerencia de inventarios Edi. IESAG

Díaz, J. (2018). Los factores determinantes del emprendimiento.

Diccionario Enciclopédico Océano (2004) Editorial Océano España <http://oceano.com>

Duarte Silva J. (2013) *Emprendedor: Hacia un Emprendimiento Sostenible* México DF. Alfaomega 2da edición.

Espín A; Lara, E y Romero, A. La gestión del conocimiento como alternativa para el éxito de los emprendimientos en la provincia Tungurahua. UNIANDES EPISTEME: Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación. Vol. (4). Núm. (2) Abr-Jun 2017. [Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6756363.pdf>] [Consulta: 2023, Noviembre 29].

Freire, A (2004) El camino emprendedor como filosofía de vida. Buenos Aires: Aguilar.

García, M., Zerón, M., & Sánchez, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Administración*, 14(1). [Disponible en línea <http://www.scielo.org.co/pdf/entra/v14n1/1900-3803-entra-14-01-88.pdf>] [Consulta: 2020, Mayo 15].

Global Entrepreneurship Monitor GEM. (2017). GEM Colombia: Estudio de la actividad empresarial en Colombia 2017. Universidad del Norte. [Disponible en línea <http://www.Dialnet.unirojas.es>] [Consulta: 2020, Mayo 15].

Kantis, H (2004) Un enfoque sistémico de la creación de empresas, Desarrollo emprendedor [Disponible en línea

<https://publications.iadb/bitstream/handle/1131a/442/desarrollo%emprendedor>
[Consulta 2024, Enero 22]

Kerin, R. Hartley S (2018) Marketing (13ª.ed) ProQuest Ebook central [Disponible en línea <https://ebookcentral.proquest.com>] [Consulta: 2023, noviembre 20].

Kloter Philip y Armstrong Gary (2013) Fundamentos del Marketing México Pearson Educación

Kotler P. (1996) Dirección de Mercadotecnia Análisis, Planeación, Implementación y control 8tava edición Prentice Hall.

Laura, A. (2021). Emprendiendo con calidad [Disponible en línea: https://www.ue.edu.pe/mails/2021/ue/img/1-Emprendiendo_con-Calidad-A.Laura-vf.pdf] [Consulta: 2023, noviembre 20].

Maldonado; Cabrera; Duarte y Rodriguez (2019). La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja Ecuador. Revista Pol. Con. (Edición núm. 32) Vol. 4, No 4. abril 2019, pp. 105-125. [Disponible en línea <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7164403.pdf>] [Consulta: 2023, noviembre 20].

Martínez, M. (2007). *Ciencia y Arte en la Metodología Cultiva*. Métodos Hermenéuticos, Métodos Fenomenológicos y Métodos Etnográficos México: editorial Trillas.

Maslow, A, (1991) *Motivación y Personalidad*. Ciencias sociales y Educación. Ediciones Díaz de Santos, S.A

Mcclelland, D (1989) *Estudio de la Motivación Humana*. Narcea Ediciones Madrid.

Ministerio de Planificación y Desarrollo (2001). Lineamientos generales del plan de desarrollo económico y social de la nación 2001-2007

Peña D, Sanches M y Sancan L (2022) Gestión administrativa y su impacto en la calidad de servicio. Revista científica mundo de la investigación y el conocimiento Recimundo. Editorial saberes del conocimiento. Ecuador. [Disponible en línea <https://recimundo.com/Index.php/es/article/view/163>]3 [Consulta: 2022, Febrero 5].

Peñaherrera L y Cobos A. (2021) la creatividad y emprendimiento en tiempos de crisis. Revista Iberoamericana sobre calidad, eficacia y cambios de educación.

- Piñero, M. y Rivera, M. (2012) Investigación Cualitativa: Orientaciones Procedimentales. Subdirección de Investigación y Postgrado Instituto Pedagógico “Luis Beltrán Prieto Figueroa” Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Barquisimeto Estado Lara. Venezuela.
- Reyes, J. A. (2012). *Formación Empresarial*. Obtenido de Formación Empresarial: [Disponible en línea http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Formacion_empresarial.pdf] [Consulta: 2022, Febrero 5].
- Reynolds, P.D., Bygrave, W.D., Autio, E., Cox, L.W. y Hay, M. (2002). “Global entrepreneurship Monitor: 2002 executive report”. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, Paul. (1991). “Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions”. Entrepreneurship Theory and Practice.
- Rojas de E, B. (2010) Investigación Cualitativa fundamentos y praxis. Caracas-Venezuela Fedeupel.
- Ruiz R (2017) Trabajo de investigación “La actividad emprendedora formal e informal como generadora de capacidades individuales y colectivas en la República Dominicana: Caso del casco urbano de la provincia de San Cristóbal” Universidad Pontificia Comillas Madrid. República Dominicana [Disponible en línea <https://Repositorio.comillas.edu>] [Consulta: 2022, Enero 28].
- Straus. A. y Corbin, J (2002). *Bases de la Investigación Cualitativa*. Técnica y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada Facultad de enfermería de la Universidad de Antioquia. Editorial Universidad de Antioquia. Colección de Cantos. Antioquia Colombia.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2006). *Manual de trabajos de Grado de Especialización, Maestrías, y Tesis Doctorales*. Caracas: FEDEUPEL.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2022). *Manual de trabajos de Grado de Especialización, Maestrías, y Tesis Doctorales*. Caracas: FEDEUPEL.
- Vargas J. I. (2012). La Entrevista en la Investigación Cualitativa: Nuevas Tendencias y Retos. Revista Calidad en la Educación Superior Costa Rica [Revista en línea]. 1. [Disponible en línea: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3945773.pdf>]. [Consulta: 2020, Junio 23].

Wu, P. (1983). "The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. An Entrepreneurial Problem". American Economic Review.

Zans, W. (2013) Contabilidad básica I: concordante con el plan contable general empresarial modificado (Resolución 043-2010-EF/94) y con los formatos de la SUNAT. Editorial. San Marcos, 2013

ANEXOS
A-1
GUIÓN DE ENTREVISTA

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGÓGICO RURAL “GERVASIO RUBIO”
MAESTRÍA PLANIFICACIÓN GLOBAL**

(GUIÓN DE PREGUNTAS PARA LOS EMPRENDEDORES DE LA COMUNIDAD)

Concepción de los Emprendimientos a partir de los procesos de Gestión Caso:
Comunidad del Pórtico Municipio Junín

Generar un constructo sobre el emprendimiento a partir de las diferentes informaciones recabadas, orientadas hacia los procesos de gestión desarrollados por los emprendedores de la comunidad.

A continuación, se formulan una serie de preguntas relacionada con el Emprendimiento, de acuerdo a lo que usted cree al respecto responda la entrevista relacionada en los siguientes objetivos:

1. Caracterizar los emprendimientos desarrollados en el escenario seleccionado.
2. Precisar la concepción que sobre el emprendimiento poseen los sujetos del estudio.
3. Construir la concepción de emprendimientos que poseen los sujetos del estudio, a partir de los procesos de gestión en la comunidad.

1. ¿Ha desarrollado usted varios emprendimientos? ¿Cuáles?

2. ¿De qué forma logro obtener su conocimiento en emprendimiento?

3. ¿Cómo llego usted a generar este emprendimiento?

4. ¿Cuánto tiempo tiene usted con su emprendimiento.

5. ¿Cuáles son las características publicitarias de su emprendimiento?

6. ¿Cuál ha sido la característica que prevalece como estrategia de mercadeo para ofrecer sus productos?

7. ¿Cuál era la concepción o idea que usted tenía antes sobre el emprendimiento y cuál es la que tiene ahora?

8. ¿Qué aspectos le gustaría fortalecer en su emprendimiento?

9. ¿Cuáles fueron y son las limitaciones en cuanto a conocimientos que usted cree debe obtener para mejorar su emprendimiento?

10. ¿Qué importancia le otorga usted a su emprendimiento?

11. ¿Conoce usted cuales son los procesos de gestión?

12. ¿Cómo lleva el proceso de gestión de su emprendimiento, en cuanto a: Planificación, organización, dirección y control?

13. ¿Cuáles sistemas de información lleva y cómo: sistemas contables, inventarios, entre otros? (manuales o con ayuda de algún software).

14. ¿Si le dieran la oportunidad de establecer acciones o actividades en el Municipio Junín para su emprendimiento cuales propuestas presentaría? _
