

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES EMPRENDEDORAS EN JÓVENES
ESTUDIANTES DE COLEGIO CAFÉ MADRID DEL MINUTO DE DIOS,
VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUCARAMANGA, EN
CONVENIO CON LA UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN
INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS.

JESSICA PAOLA MARTÍNEZ GÓMEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, DIVISIÓN DE INGENIERÍAS Y
ARQUITECTURA
BUCARAMANGA
2015

FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES EMPRENDEDORAS EN JÓVENES
ESTUDIANTES DE COLEGIO CAFÉ MADRID DEL MINUTO DE DIOS,
VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUCARAMANGA, EN CONVENIO
CON LA UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS
VÍCTIMAS.

JESSICA PAOLA MARTÍNEZ GÓMEZ

Trabajo de grado para optar el título de
Ingeniera industrial.

Director: Edwin Andrés Flórez Orejuela

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, DIVISIÓN DE INGENIERÍAS Y
ARQUITECTURA
BUCARAMANGA
2015

DEDICATORIA

A Dios porque ha estado conmigo en cada instante de mi vida, cuidándome y dándome fortaleza, ganas para continuar y cumplir cada una de mis metas.

A mi madre Nelly Gómez Bernal y a mi padre Jesús Martínez Jiménez, pilares fundamentales en mi vida, juntos han sido un gran ejemplo y apoyo incondicional a lo largo de mi trayectoria, su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar siempre buscando lo mejor para mí. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora soy.

AGRADECIMIENTOS

A todas aquellas personas que participaron directa e indirectamente, en la culminación de mi proyecto. ¡Gracias a ustedes!

A mi madre Nelly Gómez Bernal, mi padre Jesús Martínez Jiménez y hermano Gilmer Albey Martínez Gómez, por su constante apoyo tanto económico, como moral, por sus consejos, su motivación y fuerza en mis momentos de debilidad.

A mis profesores por sus consejos, su paciencia, enseñanza, por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional y sobre todo por ser los guías y apoyo durante el desarrollo de mi proyecto.

A mis amigos que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos.

A la Universidad Santo Tomás en especial a la Facultad de Ingeniería Industrial por permitirme ser parte de esta generación de grandes profesionales.

A la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas por permitir realizar mi trabajo de grado y brindarme el apoyo necesario para una terminación satisfactoria.

Al Colegio Café Madrid del Minuto de Dios por su apoyo y colaboración en la ejecución del proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. TITULO DEL PROYECTO	19
1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	19
1.2 JUSTIFICACIÓN	25
1.3 OBJETIVOS	26
1.3.1 Objetivo general	26
1.3.2 Objetivos específicos	26
2. MARCO REFERENCIAL	28
2.1 MARCO CONCEPTUAL	28
2.2 MARCO TEÓRICO	31
2.2.1 Teoría Maier Löbler	31
2.2.2 Teoría Howard Stevenson	31
2.2.3 Guía técnica institucional para elaborar un plan de negocios Francisco Castro	32
2.2.4 Guía para la elaboración de un Plan de Negocios Jesús Camero	34
2.2.5 Plan de negocios Greg Balanko Dickson	35
2.3 MARCO HISTÓRICO	37
2.4 MARCO LEGAL	38
2.5 ESTADO DEL ARTE	40
2.5.1 Regional	40
2.5.2 Nacional	42

2.5.3 Internacional	46
3. DISEÑO METODOLÓGICO	48
3.1 FASE DE DISEÑO Y PLANEACIÓN	49
3.1.1 Formalización de compromiso UARIV – USTA	49
3.1.2 Identificación de la fuente de la muestra y selección de la misma	49
3.1.3 Recopilación y análisis de la información	49
3.1.4 Diseño de herramientas	49
3.2 FASE DE EJECUCIÓN	49
3.2.1 Sesión uno. Diagnóstico inicial	49
3.2.2 Sesión dos. Conceptualización Marketing en la creación de empresa	49
3.2.3 Sesión tres. Casos prácticos y conceptualización de producción	50
3.2.4 Sesión cuatro. Fuentes de apoyo y conceptualización de finanzas	50
3.2.5 Sesión cinco. Diagnostico final	50
3.3 FASE ANÁLISIS Y CONCLUSIONES	50
3.3.1 Análisis de resultados de las encuestas	50
3.3.2 Conclusiones	50
3.3.3 Propuesta	50
4. DISEÑO Y PLANEACIÓN DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN	51
4.1 FORMALIZACIÓN DE COMPROMISO UARIV – USTA.	51
4.2 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA.	51
4.3 RECOPIACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.	53
4.4 DISEÑO DE HERRAMIENTAS.	56
4.4.1 Análisis resultados cubos OLAP prueba piloto	62

4.4.1.1 Que es cubos OLAP?	62
4.4.1.2 Resultados competencias vs género	63
4.4.1.3 Resultados competencias vs edad	64
4.4.1.4 Resultados conocimientos vs genero	66
4.4.1.5 Resultados conocimientos vs edad	67
4.4.2 Correlación y coeficiente Spearman prueba piloto	69
4.4.2.1 Coeficiente de Spearman	69
4.4.2.2 Resultados correlación competencias	69
4.4.3 Análisis de fiabilidad	72
4.4.3.1 Coeficiente Cron Bach	72
4.4.4 Unidad 1: Diagnóstico inicial	74
4.4.5 Unidad 2: Conceptualización del marketing para la creación de empresa.	74
4.4.6 Unidad 3: Conceptualización de gestión de la producción	75
4.4.7 Unidad 4: Conceptualización financiera y fuentes de apoyo.	75
4.4.8 Unidad 5: Diagnóstico final.	76
4.4.9 Transversalidad de las habilidades emprendedoras.	76
5. CAPACITACIÓN HABILIDADES EMPRENDEDORAS	80
5.1 SESIÓN UNO. DIAGNÓSTICO INICIAL.	80
5.2 SESIÓN DOS. CONCEPTUALIZACIÓN MARKETING EN LA CREACIÓN DE EMPRESA.	80
5.3 SESIÓN TRES. CASOS PRÁCTICOS Y CONCEPTUALIZACIÓN DE PRODUCCIÓN.	81
5.4 SESIÓN CUATRO. FUENTES DE APOYO Y CONCEPTUALIZACIÓN DE FINANZAS.	81

5.5 SESIÓN CINCO. DIAGNOSTICO FINAL.	81
6. RESULTADOS	83
6.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.	83
6.1.1 Análisis resultados cubos OLAP encuesta diagnóstico inicial	83
6.1.1.1 Resultados competencias vs género	83
6.1.1.2 Resultados competencias vs edad	84
6.1.1.3 Resultados conocimientos vs genero	87
6.1.1.4 Resultados conocimientos vs edad	88
6.1.2 Análisis resultados cubos OLAP encuesta diagnóstico final	90
6.1.2.1 Resultados competencias vs género	90
6.1.2.2 Resultados competencias vs edad	92
6.1.2.3 Resultados conocimientos vs genero	94
6.1.2.4 Resultados conocimientos vs edad	95
6.2 ANÁLISIS CONCLUYENTE DE LAS ENCUESTAS	97
6.3 PROPUESTA	97
CONCLUSIONES	99
RECOMENDACIONES	101
BIBLIOGRAFÍA	102
ANEXOS	109

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Habilidades del emprendedor

77

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Listado de estudiante para el modelo piloto del Colegio Café Madrid del Minuto de Dios.	52
Cuadro 2. Información bibliográfica de las habilidades para la creación de empresas, el perfil del joven emprendedor y el joven victima	53
Cuadro 3. Relación Preguntas encuesta con habilidades emprendedoras.	57
Cuadro 4. Información bibliográfica para la elaboración de la encuesta	60
Cuadro 5. Relación entre el aspecto y habilidad.	61
Cuadro 6. Relación aspecto y conocimiento.	62
Cuadro 7. Cubos OLAP competencias vs mujer prueba piloto	63
Cuadro 8. Cubos OLAP competencias vs hombre prueba piloto	64
Cuadro 9. Cubos OLAP competencias vs 14 años prueba piloto	64
Cuadro 10. Cubos OLAP competencias vs 15 años prueba piloto	65
Cuadro 11. Cubos OLAP competencias vs 17 años prueba piloto	65
Cuadro 12. Relación diagrama, metodología y costos.	66
Cuadro 13. Relación financiación	66
Cuadro 14. Cubos OLAP conocimientos vs hombre prueba piloto	66
Cuadro 15. Cubos OLAP conocimientos vs mujer prueba piloto	67
Cuadro 16. Cubos OLAP conocimientos vs 14 años prueba piloto	67
Cuadro 17. Cubos OLAP conocimientos vs 15 años prueba piloto	68
Cuadro 18. Cubos OLAP conocimientos vs 17 años prueba piloto	68
Cuadro 19. Correlaciones de las competencias prueba piloto	69

Cuadro 20. Estadísticos de fiabilidad prueba piloto	72
Cuadro 21. Cronograma de actividades de la fase de ejecución de proyecto.	73
Cuadro 22. CQA Unidad 1.	74
Cuadro 23. CQA Unidad 2.	75
Cuadro 24. CQA Unidad 3.	75
Cuadro 25. CQA Unidad 4	76
Cuadro 26. CQA Unidad 5	76
Cuadro 27. Cubos OLAP competencias vs mujer diagnóstico inicial	83
Cuadro 28. Cubos OLAP competencias vs hombre diagnóstico inicial	84
Cuadro 29. Cubos OLAP competencias vs 15 años diagnóstico inicial	85
Cuadro 30. Cubos OLAP competencias vs 16 años diagnóstico inicial	85
Cuadro 31. Cubos OLAP competencias vs 17 años diagnóstico inicial	86
Cuadro 32. Cubos OLAP conocimientos vs hombre diagnóstico inicial	87
Cuadro 33. Cubos OLAP conocimientos vs mujer diagnóstico inicial	87
Cuadro 34. Cubos OLAP conocimientos vs 15 años diagnóstico inicial	88
Cuadro 35. Cubos OLAP conocimientos vs 16 años diagnóstico inicial	88
Cuadro 36. Cubos OLAP conocimientos vs 17 años diagnóstico inicial	89
Cuadro 37. Cubos OLAP competencias vs mujer diagnóstico final	90
Cuadro 38. Cubos OLAP competencias vs hombre diagnóstico final	91
Cuadro 39. Cubos OLAP competencias vs 15 años diagnóstico final	92
Cuadro 40. Cubos OLAP competencias vs 16 años diagnóstico final	93
Cuadro 41. Cubos OLAP competencias vs 17 años diagnóstico final	94

Cuadro 42. Cubos OLAP conocimientos vs hombre diagnóstico final	94
Cuadro 43. Cubos OLAP conocimientos vs mujer diagnóstico final	95
Cuadro 44. Cubos OLAP conocimientos vs 15 años diagnóstico final	95
Cuadro 45. Cubos OLAP conocimientos vs 16 años diagnóstico final	96
Cuadro 46. Cubos OLAP conocimientos vs 17 años diagnóstico final	96

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diseño metodológico del proyecto	48
Figura 2. Pirámide MiPYME	78

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Carta USTA.

Anexo 2. Carta UARIV.

Anexo 3. Carta Minuto de Dios.

Anexo 4. Listado de estudiantes.

Anexo 5. Habilidades para la creación de empresa.

Anexo 6. El perfil del joven emprendedor.

Anexo 7. El joven víctima.

Anexo 8. Encuestas habilidades emprendedoras.

Anexo 9. Acta reunión 1 encuesta.

Anexo 10. Acta reunión 2 encuesta.

Anexo 11. Encuestas aplicadas prueba piloto.

Anexo 12. Acta reunión 3 encuesta.

Anexo 13. Encuestas aplicadas diagnóstico inicial.

Anexo 14. Diagnóstico inicial.

Anexo 15. Recopilación información capacitación.

Anexo 16. Cartilla de habilidades emprendedoras.

Anexo 17. Conceptualización marketing para la creación de empresa.

Anexo 18. Conceptualización de gestión de la producción.

Anexo 19. Conceptualización financiera y fuentes de apoyo.

Anexo 20. Evidencia tareas.

Anexo 21. Encuestas aplicadas diagnóstico final.

Anexo 22. Video capacitación.

Anexo 23. Acta Entrega material proyecto de grado Colegio.

Anexo 24. Acta Entrega material proyecto de grado UARIV.

Anexo 25. Evidencia asistencia actividades.

RESUMEN

El contenido de este proyecto contempla fortalecer las habilidades emprendedoras en 15 jóvenes víctimas del conflicto armado estudiantes del Colegio Café Madrid del Minuto de Dios de la ciudad de Bucaramanga a través de un modelo piloto. Durante la ejecución del proyecto se determinan los objetivos a cumplir, identificando la problemática que radica en el vacío existente en la fase de mentalidad y cultura de la cadena de competitividad del emprendedor, por esta razón se describe la metodología a emplear como herramienta para el alcance de los objetivos propuestos dentro del tiempo establecido. Por último se registran los resultados obtenidos de la implementación de la metodología, dando así conclusiones y propuestas que servirán para la Unidad de atención y reparación Integral a las víctimas.

PALABRAS CLAVES

Emprendimiento, víctima, plan de negocios, marketing, producción, finanzas, habilidades.

INTRODUCCIÓN

El conflicto armado de nuestro país es un factor que genera un problema social enorme debido a sus víctimas, gran población que requiere acompañamiento, reparación y en general toda la ayuda posible para superar las malas condiciones en que se encuentran al verse obligados al desplazamiento dejando todo atrás, por conservar su vida.

Los programas gubernamentales o privados consientes de la problemática son necesarios para aprovechar el capital humano que se encuentra representado en todos los niños y jóvenes que hacen parte de las familias afectadas y que tienen en la educación su mayor herramienta para superarse y EMPRENDER nuevos proyectos ayudando a sus familias y comunidad con los recursos que la ley de víctimas 1448 de 2011 pone a su disposición.

Con fundamento en el planteamiento de la Dinámica Empresarial Colombiana que plantea “Implementar programas formativos en todos los segmentos educativos que permitan el desarrollo de las competencias empresariales y les permiten a los colombianos saber: ¿cómo?, ¿dónde?, ¿con quién?, ¿cuándo?, ¿con qué? crear una empresa y el análisis del ministerio de comercio industria y turismo que expone el vacío existente en la fase de mentalidad y cultura de la cadena de competitividad del país, se realiza una propuesta en este trabajo de grado en la cual se pretende fortalecer habilidades emprendedoras en jóvenes del Colegio Café Madrid del Minuto de Dios residentes en Bucaramanga, con el valor agregado que conllevan las circunstancias especiales que tienen común cada una de las víctimas, mediante un modelo piloto del Centro De Emprendimiento y Desarrollo Empresarial CEDE.

El modelo piloto se realizara con base en tres fases, las cuales inician con una investigación bibliométrica de dicha población y la caracterización de un emprendedor, seguido de una capacitación que se realiza a 15 estudiantes víctimas y finalizando con el análisis, conclusiones y propuestas del trabajo realizado.

1. FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES EMPRENDEDORAS EN JÓVENES ESTUDIANTES DE COLEGIO CAFÉ MADRID DEL MINUTO DE DIOS, VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUCARAMANGA, EN CONVENIO CON LA UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS

1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

El conflicto interno armado que sufre actualmente nuestro país es un factor que genera un problema social enorme en Colombia, el cual, sólo en lo transcurrido del presente año, según la Red Nacional de Información¹ de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas(UARIV), hasta el primero de septiembre del mismo, suma un total de 64.356 víctimas, y según el reporte general de víctimas hay al día 28 de septiembre del 2014 registradas un total de 6´864.934 víctimas, cifras que evidencian una gran población que requiere acompañamiento, reparación y en general toda la ayuda posible para superar las condiciones tan deplorables en que se encuentran al verse obligados a abandonar sus tierras, amigos, negocios, familiares, por conservar su bien máspreciado, la vida.

Todo los programas gubernamentales y/o privados afines a la problemática son necesarios para aprovechar el capital humano que se encuentra representado en todos los niños y jóvenes que hacen parte de las familias, y que tienen en la educación su mayor herramienta para superarse y EMPRENDER nuevos proyectos de vida para ayudar a sus familias y futuras generaciones, una verdadera recuperación del tejido social, y este factor tan importante que es la educación, se ha tomado en cuenta desde el principio, y se ha plasmado de manera importante en las normas que se crearon para regular esta materia, así lo podemos ver en la ley de víctimas 1448 de 2011 cuando se menciona el tema de la educación en el artículo 51 dice:

Las distintas autoridades educativas adoptarán, en el ejercicio de sus competencias respectivas, las medidas necesarias para asegurar el acceso y la exención de todo tipo de costos académicos en los establecimientos educativos oficiales en los niveles de preescolar, básica y media a las víctimas señaladas en la presente ley, siempre y cuando estas no cuenten con los recursos para su pago. De no ser posible el acceso al sector oficial, se podrá contratar el servicio educativo con instituciones privadas.

En educación superior, las instituciones técnicas profesionales, instituciones tecnológicas, instituciones universitarias o escuelas tecnológicas y universidades de naturaleza pública, en el marco de su autonomía,

¹ RED NACIONAL DE INFORMACIÓN. Reporte general. [online][citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL:<<http://rni.unidadvictimas.gov.co/?q=v-reportes>>

establecerán los procesos de selección, admisión y matrícula que posibiliten que las víctimas en los términos de la presente ley, puedan acceder a sus programas académicos ofrecidos por estas instituciones, especialmente mujeres cabeza de familia y adolescentes y población en condición de discapacidad.²

Si bien la gratuidad en la educación como lo plantea la norma anterior se ha convertido en una política actual en la mayoría de las naciones suramericanas, si es de subrayar que se tiene en cuenta el factor del conflicto armado interno, para garantizar y priorizar a la población víctima del conflicto en el sistema educativo colombiano.

También se encuentra en los diferentes decretos reglamentarios, documentos CONPES y en general en las políticas sociales gubernamentales, en las que se entiende la importancia de la educación para superar las condiciones de vulnerabilidad a que nos somete una sociedad de conflictos violentos como la colombiana, al respecto en un análisis que hacen Martha Lucía Mesa Rodríguez y Mercedes Ortiz Cañón, Economistas de la Contraloría Delegada para el Sector Agropecuario en un artículo que trata el tema de la educación y víctimas concluyen que,

Los hechos descritos indican, entonces, que si bien no puede desconocerse el esfuerzo del MEN, también es necesario reconocer la necesidad de continuar y profundizar el trabajo con las secretarías de educación de las entidades territoriales a fin de lograr una mayor sensibilidad y coordinación en el suministro del servicio de educación a las víctimas del conflicto, con base en los parámetros de permanencia y gratuidad. Sólo si las víctimas acceden en condiciones favorables a la educación, permanecerán hasta lograr un proceso tal que los conduzca a crear condiciones para el goce efectivo de derechos de modo que puedan superar, realmente, su situación de vulnerabilidad.³

Conclusión a la que llega la autora, toda vez que son los entes territoriales los que están en permanente contacto con la población víctima del conflicto, y si no existe un trabajo articulado con las secretarías de educación y las políticas con que se plantea una administración regional en materia educativa, es muy difícil que se logren los objetivos que contienen las normas nacionales que regulan el tema de víctimas y que hemos mencionado, que van encaminados a proteger y garantizar la dignidad de las víctimas.

² COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1448 (10, junio, 2011). Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48095. P 1-146.

³ MESA, Martha Lucia y ORTIZ, Mercedes. Educación: Un reto de la articulación, Nación- territorio para la atención de víctimas. En: Economía Colombiana. Noviembre-Diciembre, 2013, edición 340, ISSN 01204998, P 1-188.

Ahora bien, como se mencionó antes, existen diversos cursos de capacitación dirigido exclusivamente a víctimas, cursos que son creados con el acompañamiento y colaboración de universidades y alcaldías o gobernaciones que permiten el acceso a capacitación en áreas involucradas con lo relacionado al emprendimiento. Según el Departamento para la Prosperidad Social dice:

Un total de 87 mil microempresas y otros proyectos productivos de población víctima y vulnerable son auto sostenibles y avanzan en proceso de consolidación de acuerdo con las cifras que maneja el Departamento para la Prosperidad Social (DPS), con programas como Mujeres Ahorradoras, Ruta de Ingreso y Empresarismo, Capitalización, Sostenibilidad Estratégica y Generación de Ingresos⁴

Estos datos son la base para determinar si la creación de empresa y en general, la cultura de emprendimiento sí ha tenido un impacto en esta población.

Este acompañamiento incluye a diferentes entes locales e instituciones educativas del nivel técnico y superior, que realizan cursos de capacitación en emprendimiento dirigido exclusivamente a víctimas del conflicto armado colombiano en todo el país, como caso local se puede evidenciar la noticia de finalización de curso brindado por el SENA⁵ a las víctimas en el municipio de Socorro, certificándolas en emprendimiento y como éste se pueden encontrar diferentes actividades de apoyo en los diferentes departamento y municipios del país, que cuentan con el financiamiento de instituciones gubernamentales como INNpulsa⁶, que aplican los recursos otorgados en diferentes programas de capitalización para el fortalecimiento empresarial.

Y hablando ya de los métodos que se deberían seguir para implementar en jóvenes la mentalidad y cultura del emprendimiento se cita un estudio monográfico de la Universidad Del Rosario de la estudiante Tania Cabrera titulado “Liderazgo, Emprendimiento e Inteligencia Emocional: Como las Fuentes Orales y la Experiencia aplicadas en el aula de clase pueden ayudar a formas nuevas competencias”, hace una comparación interesante sobre las cualidades que deben tener los emprendedores y cita varios autores que hablan sobre principios fundamentales para educar emprendedores que se podrían tener en cuenta, cómo por ejemplo cita a Löbner:

⁴ URNA DE CRISTAL. Presidencia de la Republica. [online][citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL:< <http://urnadecristal.gov.co/temas/emprendimiento>>

⁵ MARTÍNEZ, Luis Fernando. El Sena certificó en emprendimiento a víctimas del conflicto. [online][citado el 27 de septiembre del 2014] Disponible en internet:

URL: <<http://www.vanguardia.com/santander/comunera/272753-el-sena-certifico-en-emprendimiento-a-victimas-del-conflicto>>

⁶ INNpulsa. Para que fue creada? [online][citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL:<<http://www.innpulsacolombia.com/es/oferta/fortalecimiento-empresarial-de-la-unidades-productivas-conformadas-por-poblacion-victima-del>>

Que habla sobre unos principios fundamentales para educar emprendedores, el primero de ellos es que los estudiantes demanden el contenido de los que quieren aprender, que ellos aporten al silabo de la clase. Es fundamental que lo estudiantes se cuestionen la forma como aprenden, que analicen si de verdad la información que tienen va a ser útil para su desarrollo académico y personal, y que entiendan que solo retándose a ellos mismos podrán progresar.

Asimismo, otro principio habla de desarrollar actividades que requieran interacción y demanden a los alumnos a retar su mente. Según Löbler, la educación empresarial debería construirse de tal manera que esté orientada al aprendizaje en lugar de estar enfocada en enseñar, ya que así promovería más la creación de emprendedores. Cuanto más los estudiantes asuman un papel autónomo en el aula, más cambia el papel del profesor, este debe convertirse en el "asistente" o entrenador del estudiante en el proceso de aprendizaje, mientras que el estudiante debe ser el productor activo de conocimiento.⁷

Según lo mencionado anteriormente dice Löbler, que se requiere de pre saberes en la educación empresarial, aspectos que los jóvenes víctimas muchas veces no tienen, por eso se hace necesaria la educación básica, y ya en el caso de no contar con ella es necesario inculcar en ellos aptitudes autodidactas, para llegar entonces a jóvenes que aporten y tengan empeño en sus propias ideas.

Resalta entonces el vacío que hay en el seguimiento de los proyectos que vinculan a la población víctima desde el inicio de su capacitación, pues no se encuentra información consolidada o específica en ellos y por el contrario se encuentran referencias locales esporádicas que hablan sobre proyectos que vinculan a la población víctima y es importante entonces analizar el resultado que tiene una capacitación o sensibilización en temas de emprendimiento, incluyendo todo lo relacionado con el marco legal e instituciones que brindan apoyo económico y académico, teniendo en cuenta los vacíos que existen en la cadena de competitividad⁸, enfocándose en la población joven residente en el municipio de Bucaramanga, procurando que la información llegue efectivamente a esta población, utilizando un lenguaje simple, sencillo que permita que cualquier tipo de persona lo entienda, teniendo en cuenta casos de analfabetismo, desconocimiento de entidades, programas, trámites.

Aunque hay teorías que van encaminadas a tomar las oportunidades más que los recursos, es así como Howard Stevenson⁹ tiene planteamientos sobre la enseñanza

⁷ CABRERA, Tania. Liderazgo, emprendimiento e inteligencia emocional: Como las fuentes orales y la experiencia aplicadas en el aula de clase pueden ayudar a formas nuevas competencias. Trabajo de grado asistente de investigación estudio monográfico. Bogotá: Universidad del Rosario, 2014. 19 p.

⁸ PÉREZ, William. MinCIT resultados mesa Nacional del Emprendimiento: Emprendimiento 2014. [Diapositivas] Bucaramanga. [2014]. 62 p.

⁹ GÓMEZ, Luis Alberto. El emprendedor según Howard Stevenson. En: Teorías del emprendimiento. [online][citado el 7 de noviembre del 2014] Disponible en internet:

del emprendimiento, donde menciona que el desarrollo personal y el de la empresa van tomados de la mano.

Es esto precisamente lo que se pretende con el proyecto, partir de pequeños recursos, vinculando al emprendedor con la empresa de tal manera que crezcan de la mano junto con su propio desarrollo personal, esto creará sentido de pertenencia, y finalmente conlleva al sostenimiento de la empresa en el futuro, involucrando en su crecimiento a más personas de la población víctima, que a diferencia de la teoría de Löbner plantea explotar lo que se tiene en pro de un crecimiento personal y empresarial conjunto.

Ahora bien, también al entrar a analizar el sistema educativo se encuentran falencias dentro el sistema existente en Colombia, pues no presenta programas representativos de creación o fortalecimiento de la mentalidad emprendedora. En consecuencia, vemos cifras que reflejan que, de acuerdo con los expertos, “de las aproximadamente 6 mil empresas que se crean en la ciudad anualmente, más de la mitad quiebran en sus primeros dos años de funcionamiento.”¹⁰ Éste es una grave falencia que el gobierno nacional tiene en cuenta, por esto, desde el Ministerio de Educación Nacional se advirtió que:

En las economías más competitivas la creación de nuevas empresas es algo determinante. Los responsables políticos en éstas las han considerado como motor del crecimiento económico. Desde la óptica de creación de empresas, se plantea que el papel central de la política económica de un gobierno, es el de fomentar la generación, transferencia, producción y comercialización de conocimiento, un conocimiento que emerja y responda a las oportunidades no explotadas del mercado.¹¹

Es así, como los gobiernos del último decenio se han preocupado por buscar soluciones de reparación a las víctimas del conflicto interno Colombiano, procurando su reintegración a la sociedad con el fin de recuperar el tejido social con ayudas económicas, marcos legales que los benefician, con la creación de diferentes instituciones públicas y privadas que prestan atención como La Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas (UARIV), cuya misión es “Liderar acciones del Estado y la sociedad para atender y reparar integralmente a

URL: <<http://elprofealex.webs.com/Emprendimiento/TEORIAS%20DE.pdf>>

¹⁰ LEÓN, Diana. Se puede reducir el número de empresas que fracasan. [online][citado el 29 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL: <<http://www.vanguardia.com/historico/69854-se-puede-reducir-el-numero-de-empresas-que-fracasan>>

¹¹ MINISTERIO DE EDUCACIÓN. Presentación del informe de emprendimiento 2007 GEM, [Online] Universidad Javeriana de Cali. [citado el 29 de Septiembre de 2014]. Disponible en internet: URL: <<http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-167336.html>>

las víctimas, para contribuir a la inclusión social y la paz”¹², al igual que el Sistema Nacional de Atención y Reparación Integral a las Víctimas el (SNARIV):”Está constituido por el conjunto de entidades públicas del nivel gubernamental y estatal en los órdenes nacional y territoriales y demás organizaciones públicas o privadas, encargadas de formular o ejecutar los planes, programas, proyectos y acciones específicas, que tiendan a la atención y reparación integral de las víctimas.”¹³

Estos organismos tienen el fin de brindar las herramientas necesarias para mitigar los efectos dejados por la violencia, por ejemplo con incentivos económicos, créditos, becas, acompañamiento psicosocial etc. que busca mantener la dignidad de esta población.

Todo esto con el fin último de obtener un aprovechamiento del potencial que puedan tener los jóvenes y niños, potencial que puede direccionarse hacia una cultura de emprendimiento, ubicando esta población en un marco de educación bien direccionada y enfocada, atendiendo sus circunstancias especiales como población vulnerable con todo lo que esto conlleva, para que se identifique una metodología organizada que verdaderamente haga cambiar la mentalidad de estos jóvenes.

Por la razón anteriormente expuesta se integra y presenta este proyecto como fortalecimiento de habilidades emprendedoras de los jóvenes víctimas del colegio Minuto de Dios de la ciudad de Bucaramanga que hayan sufrido las consecuencias de la violencia, motivo por el cual se han visto en la necesidad de dejar sus hogares, o no llegar a culminar sus estudios básicos por la interrupción que se pudiera generar, además no han tenido una vida de comodidades ni mucho menos estable, lo que ha podido causar el desinterés por superar sus problemas y modo de vida. Con base en esta problemática se estructura de forma adecuada una serie de programas formativos buscando contribuir a solución de la problemática planteada.

Teniendo en cuenta lo anterior se plantea la siguiente pregunta:

¿De qué manera se pueden fortalecer las habilidades emprendedoras con el fin de lograr una perspectiva social de los jóvenes estudiantes del Colegio Minuto de Dios de Bucaramanga, víctimas del conflicto armado, frente a la mentalidad y cultura de emprendimiento, con el fin de apoyar a la reconstrucción del tejido social a partir de un modelo piloto del Centro De Emprendimiento y Desarrollo Empresarial CEDE?

¹² UARIV. Misión. [online][citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL: <<http://www.unidadvictimas.gov.co/index.php/en/acerca-de-la-unidad>>

¹³ UARIV. Sistema nacional de atención y reparación integral a las víctimas. [online][citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL: <<http://www.unidadvictimas.gov.co/index.php/en/acerca-de-la-unidad/snariv>>

1.2 JUSTIFICACIÓN

La Unidad para Atención y Reparación Integral a las Víctimas (UARIV), para la comunidad joven víctima del conflicto y en general para la ciudad de Bucaramanga, población que dependiendo de los resultados de éste proyecto, podría gozar de evidencias que indiquen su potencial creador y emprendedor, además de condiciones que respalden dichos potenciales.

Este trabajo es para todas las partes interesadas una gran oportunidad de medir la capacidad potencial de un grupo cerrado de personas las cuales podrían: disminuir niveles de desocupación, inclusive de desempleo en la ciudad de Bucaramanga, elevar su calidad de vida, promover la creatividad, ser un componente activo de la sociedad, aportar al desarrollo social y económico.

Reconociendo el estado especial y de vulnerabilidad en que se encuentran los jóvenes víctimas mediante el desarrollo del presente trabajo y proyectando resultados positivos con la ejecución de este proyecto y proyectando resultados positivos se espera poder fortalecer el vacío existente en la cadena de competitividad del país, con el valor agregado que conlleva la circunstancia especial y común que comparten cada uno de ellos.

Con base en lo expuesto en el documento Dinámica Empresarial Colombiana, que sugiere “Implementar programas formativos en todos los segmentos educativos que permitan el desarrollo de las competencias empresariales y les permiten a los colombianos saber: ¿cómo?, ¿dónde?, ¿con quién?, ¿cuándo?, ¿con qué? crear una empresa.”¹⁴ La responsabilidad por las falencias detectadas en la fase de la cadena de competitividad¹⁵ correspondiente a la sensibilización, también y especialmente recae sobre los programas académicos propuestos para cada uno de los niveles de educación en Colombia, en los cuales se evaden o eluden temas y actividades relacionadas con el desarrollo del espíritu empresarial y la creación de empresa. Lo anterior, sumado a la pobre inversión económica presupuestada en educación, sabiendo que para el año 2013 dicho presupuesto correspondía sólo al 4.8% del PIB.¹⁶

Actualmente, se cuenta con recursos públicos destinados para los colombianos víctimas del conflicto, y parece ser que la tendencia de dichos recursos es el aumento, tal como se propone en el marco del primer debate presupuestal para 2015: “En la nueva propuesta se aumenta en 1,2 billones de pesos el monto para

¹⁴GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, (GEM).Dinámica Empresarial Colombiana 2013. Colombia: Copyright Universidad Icesi, Universidad del Norte, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana Cali, 2014. 70 p. ISBN 978-958-8357-85-0.

¹⁵ PÉREZ, William. MinCIT resultados mesa Nacional del Emprendimiento: Emprendimiento 2014. Óp. Cit.

¹⁶ GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, (GEM).Dinámica Empresarial Colombiana 2013. Óp. Cit. 69 p.

inclusión social y reconciliación, que incluye a Familias en Acción y De Cero a Siempre, además de obras para la prosperidad y superación de la pobreza extrema, así como atención a las víctimas del conflicto.”¹⁷

Todo esto trae consigo mayores retos y responsabilidades. Es decir, es relativamente fácil indemnizar y ofrecer ayudas económicas a víctimas del conflicto y demás comunidades vulnerables; pero lo realmente importante y valioso sería ayudar a aquellas personas a bien utilizar estas ayudas, de manera que eleven su nivel de vida, encuentren independencia laboral, e incluso logren contribuir con ofertas de empleo, dependiendo de la calidad y el alcance de sus proyectos.

Teniendo en cuenta todos los aspectos mencionados y entendiendo que pueden existir otros aspectos más, de acuerdo con la naturaleza de las variables relacionadas con este proyecto, las cuales tienen matices sociales, económicos y culturales, es fácilmente identificable la importancia de la realización de este proyecto. Se espera que más allá de sensibilizar a la población objetivo, se logre además sensibilizar a las autoridades involucradas, responsables de cada uno de los aspectos que requieren intervención de acuerdo con este proyecto.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

Fortalecer las habilidades emprendedoras en 15 jóvenes víctimas del conflicto armado estudiantes del Colegio Café Madrid del Minuto de Dios de la ciudad de Bucaramanga a través de un programa formativo con el fin de apoyar la reconstrucción del tejido social, mediante un modelo piloto del Centro De Emprendimiento y Desarrollo Empresarial CEDE de la Universidad Santo Tomas.

1.3.2 Objetivos específicos

- Identificar las habilidades del joven emprendedor, mediante fuentes de información secundarias que permita su caracterización en temas de emprendimiento.

¹⁷ EL HERALDO. Vicepresidente se declara “descontento” con lo aprobado en primer debate presupuestal, Barranquilla. [Online] septiembre 2014 [citado 27 sep. 2014] disponible en internet: URL: <<http://www.elheraldo.co/politica/vicepresidente-se-declara-descontento-con-lo-aprobado-en-primer-debate-presupuestal-167690>>

- Desarrollar una estrategia encaminada a fortalecer la fase de mentalidad y cultura de la cadena competitiva, de los jóvenes estudiantes del Colegio Minuto de Dios que pertenecen a la muestra objeto de estudio, para su inclusión en la reconstrucción del tejido social.
- Medir la eficacia del programa formativo, por medio de la aplicación de una prueba final que será validada por profesionales idóneos en las respectivas áreas involucradas.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO CONCEPTUAL

Los siguientes son los conceptos más relevantes a lo largo del proyecto

EMPRENDEDOR: “El emprendedor es alguien que empieza a percibir que hay algo para hacer que todavía no existe... y lo hace, usando para ello la “empresa”, la “organización”, definida como un proyecto que se pone en ejecución.”¹⁸

Según su etimología, la palabra “Emprendedor” proviene del francés entrepreneur¹⁹ y fue usado para representar a los aventureros que navegaban sin conocer con certeza su destino.

EMPRENDIMIENTO: “Desde el punto de vista epistemológico, el campo del emprendimiento se caracteriza por mantener unas reflexiones epistemológicas normativas y de inspiración formal y filosófica como nos lo dice Déry y Toulouse (1994).”²⁰

CONFLICTO: “se produce con una exigencia planteada por un trabajador dependiente, pluriindividual (varios trabajadores, o muchos) o colectivo grupal, con acompañamiento de medidas de acción directa, que según un concepto puede alterar o no la ejecución normal del trabajo debido”.²¹

Según Hocker y Wilmont señalan que el conflicto es “una lucha expresa de al menos dos partes interdependientes que perciben que sus objetivos son incompatibles, sus compensaciones son reducidas y la otra parte impide alcanzar sus objetivos”.²²

Según Eduardo Infante, de la Universidad de Sevilla, efectuó un estudio sobre la definición de conflicto en el periodo 1933-1996; define al conflicto interpersonal como un “proceso cognitivo-emocional en el que dos individuos perciben metas

¹⁸ SILVA, Jorge Enrique. Emprendedor, Crear Su Propia Empresa. México: Alfa omega Grupo Editor, 2008.

¹⁹ CASTILLO, Alicia. Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento: Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC.[online] Chile [citado el 26 de septiembre de 2014] Disponible en internet:

URL:<<http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanza delemprendimiento.pdf> >

²⁰ PEREIRA, Fernando; OSORIO, Fabián y MEDINA, Lina María. Emprendimiento y sus implicaciones en el desarrollo de Santiago de Cali 2010 - 2011: Una perspectiva basada en GEM. Colombia: Ediciones de la U, 2011.

²¹TRABAJO Y CONFLICTO. Argentina: Librería Editora Platense S.R.L., 2011.

²² DÉBORA, Borisoff y DAVID, Víctor. Gestión da conflictos: Un enfoque de las técnicas de comunicación 1 a edición. Madrid: España. Ediciones Díaz de Santos, S. A., 1991, p. 1-256.

incompatibles dentro de su relación de interdependencia y el deseo de resolver sus diferencias de poder".²³

TEJIDO SOCIAL:

El tejido social son «ámbitos cognitivos que posibilitan la exploración de diversas lógicas culturales; discursos» (Foucault 1987); o son «formas de organización social; múltiples conocimientos locales, racionalidades, imaginarios sociales» (Geertz 1994), o, parafraseando a Renato, «implica las representaciones sociales y formas de entendimiento cultural». Es decir; el tejido social, debe concebirse como un conjunto de interdependencias entre partes, elementos, procesos donde se dan una serie de relaciones internas e interdependientes, que sirven de soporte emocional, cultural, físico, social y aún económico a sus interactuantes.²⁴

VICTIMA: Según la ley 1448- 2011:

Se consideran víctimas, para los efectos de esta ley, aquellas personas que individual o colectivamente hayan sufrido un daño por hechos ocurridos a partir del 1º de enero de 1985, como consecuencia de infracciones al Derecho Internacional Humanitario o de violaciones graves y manifiestas a las normas internacionales de Derechos Humanos, ocurridas con ocasión del conflicto armado interno. (Declarado exequible el aparte subrayado en éste inciso por la Sentencia C-250 de 2011 y por la Sentencia C-253 de 2012, esta última declaró exequible también el aparte en negrilla. Declarado exequible condicionalmente por la Sentencia C-781 de 2012, el aparte en cursiva de este inciso)

También son víctimas el cónyuge, compañero o compañera permanente, parejas del mismo sexo y familiar en primer grado de consanguinidad, primero civil de la víctima directa, cuando a esta se le hubiere dado muerte o estuviere desaparecida. A falta de estas, lo serán los que se encuentren en el segundo grado de consanguinidad ascendente. (Declarados exequibles por la Sentencia C-052 de 2012, los apartes subrayados)

De la misma forma, se consideran víctimas las personas que hayan sufrido un daño al intervenir para asistir a la víctima en peligro o para prevenir la victimización.

La condición de víctima se adquiere con independencia de que se individualice, aprehenda, procese o condene al autor de la conducta punible y de la relación familiar que pueda existir entre el autor y la víctima.

²³ REDORTA, Josep. Cómo analizar los conflictos: La tipología de conflictos como herramienta de mediación. Editorial Paidós. Barcelona: España. 2004. 29 p.

²⁴ CHÁVEZ, Yuri A. y FALLA, Uva. Realidades y falacias de la reconstrucción del tejido social en población desplazada. 2006.

Parágrafo 1°. Cuando los miembros de la Fuerza Pública sean víctimas en los términos del presente artículo, su reparación económica corresponderá por todo concepto a la que tengan derecho de acuerdo al régimen especial que les sea aplicable. De la misma forma, tendrán derecho a las medidas de satisfacción y garantías de no repetición señaladas en la presente ley.²⁵

MARKETING: “El conjunto de actividades de gestión que tienen como propósito satisfacer las necesidades, deseos y expectativas de los consumidores, usuarios o clientes, generando beneficios para la empresa.”²⁶

SISTEMA DE PRODUCCIÓN:

También se ha definido la administración de operaciones como la administración de los sistemas productivos o sistemas de transformación, que son los que convierten los insumos en bienes o servicios. Los insumos para el sistema son: Energía, materiales, mano de obra, capital e información. Estos se convierten en bienes o servicios mediante la tecnología del proceso. Las operaciones de cada tipo de industria varían dependiendo del ramo, al igual que sus insumos.

Un sistema de producción proporciona una estructura que facilita la descripción y la ejecución de un proceso de búsqueda. Un sistema de producción consiste de: Un conjunto de facilidades para la definición de reglas. Mecanismos para acceder a una o más bases de conocimientos y datos. Una estrategia de control que especifica el orden en el que las reglas son procesadas, y la forma de resolver los conflictos que pueden aparecer cuando varias reglas coinciden simultáneamente. Un mecanismo que se encarga de ir aplicando las reglas.²⁷

FINANCIACIÓN: “Obtención de capitales con el fin de aplicarlos a la actividad de la empresa, sea para adquirir nuevos bienes de producción o para compensar un saldo negativo de fondos. En general, comprende todas aquellas actividades que permiten a la empresa acceder al capital necesario para el cumplimiento de sus funciones o para generar y estimular la actividad económica de la misma.”²⁸

²⁵ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1448 (10, junio, 2011). Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48095. P 1-146.

²⁶ MARKETING PUBLISHING. Tácticas Aplicadas De Marketing. España: Ediciones Díaz de Santos. 2007.

²⁷ QUIJANO, Andrés. Sistema de producción. 2009.

²⁸ GRECO, Orlando. Diccionario De Finanzas (2a. Ed.). Argentina: Valletta Ediciones, 2009.

2.2 MARCO TEÓRICO

En el desarrollo de este ítem se darán a conocer teorías e ideas de diferente índole que contribuyen en la consolidación del proyecto que busca fortalecer las habilidades emprendedoras de un grupo de personas que comparten características especiales: jóvenes y víctimas del conflicto.

2.2.1 Teoría Maier Löbler

Según Löbler, educar en emprendimiento implicaba recurrir a procesos de aprendizaje diferentes ya que el estudiante es productor activo de su propio conocimiento y el profesor se limita a orientar a los estudiantes y a fomentar la discusión entre ellos. Löbler, Maier y Markgraf condujeron una investigación en donde buscaban desarrollar una nueva manera de formar emprendedores, pero su intención no era transformar a los estudiantes en emprendedores sino darles las herramientas para que ellos desarrollaran individualmente sus capacidades.²⁹

2.2.2 Teoría Howard Stevenson

El método tradicional contempla la formación de personas cuyo desarrollo personal esté ligado a la escalera empresarial, subiendo con mucho esfuerzo y buen trabajo a puestos superiores.

Cuando se plantea un método alternativo de creación de generadores de riqueza, los cuales, partiendo de una base pequeña van conformando un equipo cada vez más grande. En este caso, el desarrollo personal y el desarrollo de la empresa van tomados de la mano.

La enseñanza del emprendimiento no está ligado al número de empresas creadas, o a las pequeñas y medianas empresas, sino que están ligadas a:

- La facultad de crecer y crear empresa, orientada bien hacia la generación de desequilibrio (Schumpeter) o de equilibrio (Escuela Austriaca)
- La orientación al crecimiento (Teoría de Drucker y Stevenson).
- El encaje de tres puntos básicos: el mercado, las personas y los recursos. (Modelo TIMMONS).

²⁹ Ibid., p 18

Las nuevas condiciones de competitividad deben permitirles a los jóvenes tomar decisiones sobre su destino profesional con un mayor abanico de oportunidades.³⁰

Seguidamente se plantean una serie de teorías y con base en ellas se fundamentará la metodología del proyecto así como su desarrollo, buscando la manera correcta de integrar los conceptos planteados a cada etapa, poniendo énfasis en la solución de las problemáticas eje del trabajo en cuestión; por tanto es necesario enmarcar mediante fuentes secundarias de información, cómo se definen los diferentes tipos de planes de negocio propuestos por diferentes autores.

Marketing Publishing cita en su libro “El Plan de Negocios” a Charles Kattering, cuando dice “Como el resultado de mi vida va a desarrollarse en el futuro, quiero estar bastante seguro de qué clase de futuro va a ser. Por eso hago planes”³¹ también menciona “Lo que sucederá en el futuro dependerá de lo que usted haga, decida y planifique hoy”³².

Para un mejor entendimiento y fundamento se explicarán a continuación las diferentes teorías que integran la metodología desarrollada

2.2.3 Guía técnica institucional para elaborar un plan de negocios Francisco Castro

Partiendo de lo anterior es necesario tener claro en que consiste un plan de negocios según los diferentes autores, enfocándonos en las áreas interesadas para el desarrollo del proyecto, a continuación se mencionaran tres áreas importante para la elaboración de un plan de negocios según Francisco Castro autor de la Guía técnica institucional para elaborar un plan de negocios.

Módulo de mercadeo:

Se rescata el énfasis que se hace más que sobre la importancia del plan de negocios, sobre las consecuencias de no hacerlo. Se previene al lector y emprendedor, respecto al tema de la planificación, entendiendo que ésta es parte fundamental para el desarrollo exitoso de las actividades enmarcadas en ella; pero resaltando los resultados deficientes, incontrolables y en ocasiones catastróficos a falta de planes.

³⁰ GÓMEZ, Luis Alberto. El emprendedor según Howard Stevenson. En: Teorías del emprendimiento. [online][citado el 7 de noviembre del 2014] Disponible en internet:
URL: <<http://elprofealex.webs.com/Emprendimiento/TEORIAS%20DE.pdf>>

³¹ MARKETING PUBLISHING. El plan de negocios. El plan de negocios: ¿Por qué es necesario? España, Ediciones Díaz de Santos, 2007. 257 p. ISBN: 9788499691701.

³² *Ibíd.*, p 8

Elementos a considerar para este módulo son los siguientes:

- El producto o servicio
- Perfil del consumidor
- La competencia
- Canales de distribución
- Política de fijación de precios
- Sistema de recopilación de información³³

La siguiente área para tener en cuenta en el plan de negocio es la de producción o en este caso se le llamara módulo de operaciones según el autor de la guía, que dice:

Módulo de operaciones:

El plan de operaciones tiene que ver con la función de producción del producto/servicio. Dicho plan busca alcanzar siempre ventajas sostenibles frente a la competencia. Se describen detalladamente cada uno de los procesos de la empresa, los métodos de producción, la tecnología a utilizar, la capacidad de producción y en general todos los recursos e interacciones involucrados en la cadena de producción.

Los aspectos a considerar en el módulo de producción son los siguientes:

- Procesos productivos
- Identificación de proveedores
- Recurso humano
- Sistemas de control
- Formas de operación
- Distribución de planta y equipo
- Capacidad de producción
- Norma calidad³⁴

Módulo de finanzas:

Y por último en el módulo de finanzas es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

Tiene por objetivo realizar la evaluación financiera con base en las cifras presentadas en el plan económico. Considerando el horizonte del proyecto (máximo 5 años, ideal 3), se desarrollan tres etapas:

³³ CASTRO, Francisco. Guía técnica institucional para elaborar un plan de negocios. Colombia: Editorial Politécnico Grancolombiano, 2007. 42 p.

³⁴ Ibíd., p 24-25

- Etapa de instalación o ejecución en la cual se realizan la mayor parte de las inversiones
- Etapa de operación o funcionamiento en la cual se generan los costos y gastos y se producen ingresos propios de las ventas de bienes o por la prestación de servicios
- Etapa en la cual se supone que el proyecto termina su actividad regular y se procede a su liquidación. Según el horizonte del proyecto, se deben identificar los saldos de: activos fijos, diferidos, saldo mínimo de caja, etc., que en el momento de liquidar el proyecto son activos vigentes.³⁵

2.2.4 Guía para la elaboración de un Plan de Negocios Jesús Camero

Por otra parte, con base en la guía para la elaboración de un Plan de Negocios de Jesús Camero,³⁶ encontramos que:

Módulo de mercadeo:

Considerado como el módulo más importante de un Plan de Negocios, del cual dependen los resultados comerciales de éste. Está compuesto por:

- Investigación de Mercados
- Estrategias de Mercado
- Proyecciones de Ventas.

Módulo de operación:

Mediante el cual se pretende dar solución a todo lo que corresponde a la instalación y funcionamiento de la planta. Contiene ítems como:

- Ficha Técnica del Producto o Servicio
- Descripción del Proceso
- Costos de producción
- Infraestructura.

Módulo de Finanzas:

El cual involucra aspectos relacionados con:

- Fuentes de financiación
- Egresos
- Capital de trabajo

³⁵ Ibíd., p 37

³⁶ CAMERO. Jesús. Plan de Negocios- Guía Didáctica para su Elaboración.

2.2.5 Plan de negocios Greg Balanko Dickson

El siguiente libro muestra porque es necesario, cuales son los beneficios y como prepara un plan de negocio exitoso.

Elaborar un plan de negocios detallado le proporcionara una oportunidad para moldear una poderosa estrategia de desarrollo de negocios ya sea que su meta incluya:

- Obtener financiamiento para empezar un negocio
- Obtener financiamiento para ampliar su negocio
- Ser más organizado y aumentar sus probabilidades de éxito
- Identificar el valor de su negocio y preparar un plan para vender su negocio
- Elaborar un plan para comprar un negocio
- Crear un plan de sucesión administrativa para facilitar su retiro
- Revitalizar su negocio e identificar nuevos mercados y oportunidades de negocio
- Reorganizar para permitirse más tiempo lejos del negocio
- Elaborar un plan financiero para mejorar la rentabilidad³⁷

Módulo de mercadeo:

El análisis de mercado le proporcionara el conocimiento de la estructura y tamaño del mercado así como la información concerniente al ambiente que influye en él.

Es necesario realizar los siguientes pasos

- Identifique su competencia
- Análisis de la competencia recopilación de información acerca de sus competidores
- Identifique ventas y utilidades por segmento de mercado
- Otras fuentes de información
- Investigación profunda de mercados
- Segmentos de mercado e innovación
- Calcule el tamaño y la participación del mercado
- Como determinar el tamaño de su mercado
- Área del mercado
- Factores externos
- Análisis del mercado muestra³⁸

³⁷ BALANKO DICKSON, Greg. Como preparar un plan de negocios exitoso. México: McGraw-Hill Interamericana, 2010. 382 p.

³⁸ Ibid., p 39

Módulo de operaciones:

Una operación bien manejada tiene estructura, controles y puntos de verificación de calidad en todo el negocio. Tales negocios son dignos de examinarse por que llevan a cabo un gran trabajo atendido a las necesidades del cliente.

Un plan de operaciones y administración es especialmente importante cuando necesita un préstamo grande de negocios, porque el comité de préstamos solo tendrá su plan de negocios para representarlo a usted y a sus intereses.

Los siguientes son los componentes a tener en cuenta

- Situación actual
- Ubicación
- Instalaciones
- Procesos y procedimientos
- Compras
- Administración del inventario
- Distribución
- Control de calidad y servicio al cliente
- Recursos humanos³⁹

Módulo de finanzas:

Un plan financiero sólido es un indicador clave de que el propietario del negocio es una persona equilibrada ya que demuestra que entiende los factores que contribuyen al éxito y al fracaso, la importancia de la administración financiera y las habilidades que se requieren para operar el negocio.

Aspectos a tener en cuenta para la realización de este modulo

- Elabore su presupuesto de caja
- Resumen del plan financiero
- Rendimiento anterior, situación actual
- Metas financieras
- Proyecciones financieras pro forma⁴⁰

Sin desconocer la presencia e importancia de las fases restantes que complementan el diseño de un Plan de Negocios desde la perspectiva del Fondo Emprender, se tomarán sólo y muy superficialmente las tres fases anteriormente descritas. Esto, con el fin de facilitar el proceso de sensibilización de estos jóvenes, entendiéndose que su nivel escolar no supera la Educación media académica; pero

³⁹ Ibid., p 110.

⁴⁰ Ibid., p 131.

sobre todo, inyectando cierto grado técnico a las capacitaciones que se ofrecerán, para que luego de, con suerte, lograr hacerles tomar conciencia de su oportunidad de emprender, tengan una idea de los posibles retos que traería consigo la idea de crear y hacer crecer un proyecto empresarial.

2.3 MARCO HISTÓRICO

Al pasar del tiempo, en el mundo se han tejido ideas que han dado paso a proyectos y propuestas de gran magnitud, por eso es de gran importancia tenerlas en cuenta, entenderlas y conocer su origen y significado.

La palabra “emprendimiento” se deriva del término francés *entrepreneur*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo. Al describir la evolución histórica del término emprendedor, muestra cómo a partir de los siglos XVII y XVIII se calificaba de emprendedor al arquitecto y al maestro de obra.”⁴¹

De la misma base sintáctica tenemos el término emprendedor (*entrepreneur*) fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon.⁴² Su aporte ha sido de gran importancia y trascendencia generando nuevas expectativas y a su vez comprendiendo el concepto de emprendedor y la función del tanto en la economía y lo social.

“Se puede afirmar con seguridad que el campo de estudios del *entrepreneurship* se convierte una nueva área de estudio, aunque las primeras teorizaciones sobre el fenómeno del *entrepreneurship* pueden encontrarse en economistas del siglo XVIII y XIX.”⁴³

Avanzando en la línea de tiempo hasta el 2009, Colombia ocupaba el tercer lugar en el mundo en materia de emprendimiento, después de Tailandia y Perú. El tercer puesto fue obtenido según el estudio de Global Entrepreneurship Monitor (GEM). A primera vista, esta es una grata noticia pues evidencia el espíritu empresarial de los colombianos y muestra un buen panorama para la siguiente década.

En la última década, el emprendimiento ha sido tema de agenda del país y hay una explosión de jugadores, como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA); incubadoras de empresa, universidades, cámaras de comercio, cajas de compensación, cooperativas, entes territoriales y nacionales y grandes

⁴¹ VÉRIN, H. (1982b). Pour une première approche. In *Entrepreneurs, entreprise, histoire d'une idée*. Paris. P. 15-35.

⁴² CASTILLO, Alicia. Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento: Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC. Óp. Cit.

⁴³ VECIANA, José María. *Entrepreneurship as a Scientific Research Programme*. 2007.

compañías. Pero el impacto aún es limitado porque los esfuerzos son aislados y por las características propias del emprendimiento: muchos lo ven como una estrategia de subsistencia y no como la posibilidad de crear empresas dinámicas, capaces de crecer y obtener altas rentabilidades que generen valor. Esto significa que las empresas nacen por necesidad y no por oportunidad.

Por esto, el emprendimiento se convierte en una opción para la transformación productiva que permita forjar compañías en sectores donde se tiene potencial internacional y no es coincidencia que instituciones internacionales como Endeavor estén analizando proyectos colombianos con alto potencial para permitirles pasar a siguientes estadios de evolución.⁴⁴

2.4 MARCO LEGAL

Dentro de las expectativas del proyecto, se encuentra el conocimiento de las diferentes normas jurídicas que benefician a la población objetivo, ya sea con incentivos, beneficios económicos y cualquier beneficio que ayude de una manera u otra a la creación de la cultura de emprendimiento y superación de la condición de vulnerabilidad, especialmente enfocado en los jóvenes de la población, por tal motivo y en armonía con la ley 1448 de 2011, ley de víctimas, tendremos en cuenta los temas de educación, ya que este ítem tiene trascendental importancia en cuanto a la capacitación que pueden llegar a tener los jóvenes, la cual es insumo necesario para fortalecer una cultura de emprendimiento y desarrollo, recuperando el tejido social de la sociedad que es víctima; También las directrices gubernamentales de política social dirigida a entes públicos y privados que conminan a facilitar el acceso a créditos y apoyos económicos, que dan impulso y motivación para el desarrollo de la cultura antes mencionada dentro de la población.

Ley 1448 de 2011

Que establece mecanismos y herramientas para brindar asistencia, atención y reparación a las víctimas del conflicto armado, mediante la implementación de un programa masivo de reparaciones que surge como complemento indispensable a la reparación de las víctimas en sede judicial Que en materia de educación establece:

Artículo 51. “Las distintas autoridades educativas adoptarán, en el ejercicio de sus competencias respectivas, las medidas necesarias para asegurar el acceso y la exención de todo tipo de costos académicos en los establecimientos educativos oficiales en los niveles de preescolar, básica y media a las víctimas señaladas en la presente ley, siempre y cuando estas no cuenten con los

⁴⁴ OROZCO. Estefanía. Evolución del emprendimiento en Colombia [Online]. [Citado el 29, septiembre, 2014]. Disponible en internet, URL: <<http://emprendimientoeventos.blogspot.com/2012/10/evolucion-del-emprendimiento.html>>

recursos para su pago. De no ser posible el acceso al sector oficial, se podrá contratar el servicio educativo con instituciones privadas.

En educación superior, las instituciones técnicas profesionales, instituciones tecnológicas, instituciones universitarias o escuelas tecnológicas y universidades de naturaleza pública, en el marco de su autonomía, establecerán los procesos de selección, admisión y matrícula que posibiliten que las víctimas en los términos de la presente ley, puedan acceder a sus programas académicos ofrecidos por estas instituciones, especialmente mujeres cabeza de familia y adolescentes y población en condición de discapacidad.”⁴⁵

Decreto reglamentario 4800 de 2011 de la ley 1448. “Reglamentario de la ley 1448, añade la promoción de la permanencia, la responsabilidad de las secretarías de educación de las entidades territoriales en la gestión de recursos para adoptar estrategias de promoción como garantizar transporte y entregar útiles escolares y uniformes, entre otros, la inclusión de la población víctima.”⁴⁶

Conpes 3712. Plan de financiación de la ley 1448, interpreta el objetivo de la asistencia en educación, contemplada en el Título III de la Ley, en los siguientes términos: “fomentar el acceso y la permanencia educativa con calidad para todos los niños, niñas y jóvenes en edad escolar, que sean víctimas del conflicto armado interno. Para tal fin, se dispone garantizar el acceso, así como la exención de los costos académicos que correspondan”.⁴⁷

Ley 1450 de 2011 por la cual se expide el PND

ARTÍCULO 178. Priorización de recursos para población desplazada por la violencia. El Gobierno Nacional priorizará, dentro de los presupuestos fiscales los recursos necesarios para contribuir al cumplimiento del goce efectivo de los derechos de la población desplazada por la violencia. Para lo anterior y con el fin de garantizar la eficiente asignación de estos recursos, el Gobierno Nacional determinará las herramientas dirigidas a estimar el costo de las necesidades de la población desplazada por la violencia, establecer las metas físicas y presupuestales de acuerdo con la dinámica del desplazamiento forzado por la violencia y los mecanismos necesarios para hacer seguimiento a su ejecución y de esta manera, contribuir a superar el Estado de Cosas Inconstitucional –

⁴⁵ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1448 [10, junio, 2011]. Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48095. P 1-146.

⁴⁶ COLOMBIA. MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO. Decreto 4800 [20, diciembre, 2011]. Por el cual se reglamenta la Ley 1448 de 2011 y se dictan otras disposiciones. Bogotá, D.C.: El ministerio, 2011. P 1-186.

⁴⁷ COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN - DJSG, DIFP, DDRS, DDU, GPE. MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO PARA LA PROSPERIDAD SOCIAL. Conpes 3712 [1, diciembre, 2011]. Plan de financiación para la sostenibilidad de la ley 1448 de 2011. Bogotá, D.C.: El ministerio, 2011. P 1-62.

ECI– en la situación de desplazamiento forzado por la violencia. En todos los casos, estas disposiciones, procesos y herramientas de orden legal y administrativo serán ejecutadas en estricta observancia y acatamiento pleno y vinculante de la Sentencia T-025 del veintidós (22) de enero de dos mil cuatro (2004), proferida por la Corte Constitucional y todos sus autos que la desarrollan en esta materia.⁴⁸

Ley 1014 de 2006

Artículo 2. “Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto. Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.”⁴⁹

2.5 ESTADO DEL ARTE

2.5.1 Regional

Instituto de victimología (IVUSTA), Universidad Santo Tomas seccional Bucaramanga

El instituto de Victimología IVUSTA⁵⁰ Es responsable de evaluar la problemática en lo que a víctimas se refiere, analizándola desde diferentes perspectivas, procurando la investigación, el ejercicio de la educación continuada y la proyección social. También, permite interactuar con Institutos de victimología a nivel nacional y de orden mundial de acuerdo con el plan de desarrollo USTA.

El Instituto de Victimología de la universidad Santo Tomás, es una plataforma que sirve como medio ideal para interactuar con otros centros o Institutos de víctimas lo que permite una potencial fuente de comunicación e información que generaría un mejor desarrollo a nivel local, regional, nacional e internacional del mismo.

Dentro de los proyectos que está desarrollando actualmente IVUSTA se encuentran:

⁴⁸ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1450 (26, enero, 2006). De fomento a la cultura del emprendimiento. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2006. No 46164. P 1-15.

⁴⁹ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1014 (16, junio, 2011). Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo, 2010-2014. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48102. P 1-166.

⁵⁰ IVUSTA. A que se dedican. [Online] [Citado el 27 de septiembre del 2014] Disponible en Internet: URL: <https://www.facebook.com/IVUSTABUCA/info?ref=page_internal>

- Seminario de convivencia escolar y formación para el ejercicio de los derechos humanos, la prevención y mitigación de la violencia escolar
- Diplomado en convivencia escolar y formación para el ejercicio de los derechos humanos, la prevención y mitigación de la violencia escolar.
- Cartillas contra la violencia escolar.
- Proyecto de creación del libro virtual y físico “MEMORIA Y PAZ”
- Proyecto observatorio de la violencia escolar.
- Proyecto de creación del libro “Memoria Histórica de víctimas de delitos de homicidio en Colombia” en conjunto con los CAV de Bucaramanga, Cali, Medellín, Bogotá, Cartagena y Barranquilla.
- Investigación sobre Adolescentes infractores de victimarios a víctimas.
- Investigación sobre la incidencia de la educación parental en la conducta del adolescente infractor.
- Creación de una mesa Regional para la prevención de la delincuencia juvenil Educando para la paz. Entre el Instituto de Victimología y la Asociación “BUCARAMANGA COMO VAMOS”
- Campaña Educando en paz para lograr la paz (ley 1620 de 2013) “NO A LA VIOLENCIA ESCOLAR YO ESTOY COMPROMETIDO” Dirigido a los profesores, Padres de Familia y niños de educación preescolar, básica y media.
- Proyecto de Creación de la maestría en “PAZ Y DESARROLLO” (Elaboración del Documento Maestro).
- Proyecto de investigación Delitos de Bajo Impacto.

2.5.2 Nacional

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT)

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo⁵¹ dentro de su misión institucional contempla el apoyo a las actividades empresariales, de producción de bienes, servicios y tecnología, entre otras más relacionadas con el turismo.

Con relación a las víctimas del conflicto armado, el MinCIT ofrece los siguientes programas:

- Centro Prospera
- Micro franquicias
- PDP
- Ruedas Sociales
- INNpulsa
- PTP
- Banca de oportunidades
- Artesanías de Colombia

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MinAgricultura)

MinAgricultura⁵² formula, coordina y evalúa las políticas agrícolas, procurando criterios de descentralización, concentración y participación tendientes a mejorar la calidad de vida de la población colombiana. MinAgricultura ofrece los siguientes programas respecto a las víctimas:

- Desarrollo con equidad
- Oportunidades rurales
- Mujer rural
- Jóvenes rurales
- Formulación de la prosperidad de tierras

⁵¹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Acerca de la entidad: Misión. Bogotá. [Online] [Citado el 7 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet:

URL: < <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=13>>

⁵² MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Quienes somos. Bogotá. [Online] [Citado el 7 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet:

URL: < <https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/quienes-somos/Paginas/Quienes-somos.aspx>>

- Apoyo alianzas productivas

Instituto Colombiano de Desarrollo Rural (INCODER)

El INCODER⁵³, en el marco de su misión institucional contempla la ejecución de políticas que faciliten “el acceso de los pobladores rurales a los factores productivos y sociales, para contribuir a mejorar su calidad de vida y al desarrollo socio-económico del país”. Los programas referentes al apoyo a las víctimas del conflicto que ofrece el INCODER son:

- Desarrollo rural
- Capacitación agro

Departamento para la Prosperidad Social (DPS)

El Departamento para la Prosperidad Social⁵⁴, siendo un organismo del Gobierno Nacional está encargado de desarrollar planes, políticas, programas y proyectos encaminados a asistir, atender y reparar a las víctimas de la violencia al tiempo que trabaja por incluir y reintegrar social y económicamente a grupos en condición de vulnerabilidad.

El DPS también coordina el trabajo de otras entidades adscritas:

- La Unidad de Atención y Reparación Integral a las Víctimas
- El Instituto Colombiano de Bienestar Familiar
- La Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema
- El Centro de Memoria Histórica
- La Unidad Administrativa Especial para la Consolidación Territorial.

Los programas que ofrece el DPS que cobijan a las víctimas del conflicto son:

- Trabajemos unidos
- Incentivo a la capacitación para el empleo
- Centros de orientación para el empleo y emprendimiento
- Mujeres ahorradoras
- Enfoque diferencial

⁵³ INSTITUTO COLOMBIANO DE DESARROLLO RURAL. Quiénes somos. Bogotá. [Online] [Citado el 7 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet:

URL: < <http://www.incoder.gov.co/Mision/Mision.aspx>>

⁵⁴ DEPARTAMENTO PARA LA PROSPERIDAD SOCIAL. La entidad: objetivos estratégicos. Bogotá. [Online] [Citado el 5 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet:

URL: <<http://www.dps.gov.co/contenido/contenido.aspx?catID=3&conID=544&pagID=1910>>

- Capitalización microempresarial
- Recuperación de activos
- Rutas de ingreso y Empresarismo
- Familias en su tierra
- Ingreso social
- Jóvenes en acción

Unidad De Restitución de Tierras

La Unidad De Restitución de Tierras⁵⁵ se origina en el marco de la Ley de Víctimas y Restitución de Tierras la cual en el título IV del capítulo II crea un procedimiento legal con el fin de formalizar y restituir las tierras a quienes fueron despojados de ellas, obligados a abandonarlas de manera forzosa.

Esta entidad también se encarga del diseño y administración del Registro de Tierras Despojadas y Abandonadas en el cual, además de las tierras, se registran también las personas sujeto de restitución, su relación jurídica con la tierra y su núcleo familiar.

La unidad de restitución de tierras ofrece el programa para las víctimas del conflicto:

- Proyectos productivos

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA⁵⁶, es una institución pública que ofrece un programa empresarial para el fortalecimiento empresarial, basado en la asignación de gestores empresariales los cuales por medio del desarrollo de una metodología, que inicia con la sensibilización , luego un diagnóstico que permite conocer el estado actual de la empresa en áreas tales como: direccionamiento estratégico, organización y gestión humana, clientes y mercados, procesos internos, financiera y asociatividad, brinda asesoría integral a los microempresarios. Seguidamente formula un plan de acción, priorizando las áreas en las que se identificaron más debilidades y diseñando mejoras para poder fortalecer la empresa y generar empleo.

⁵⁵ UNIDAD DE RESTITUCIÓN DE TIERRAS. Quienes somos. [Online] [Citado el 5 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet: URL: <<http://restituciondetierras.gov.co/?action=article&id=9>>

⁵⁶ SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA. Fortalecimiento Mypes. Bucaramanga. [Online] [Citado el 27 de Septiembre del 2014] Disponible en Internet: URL: <<http://www.sena.edu.co/oportunidades/emprendimiento-yempresarismo/Paginas/Fortalecimiento-Mypes.aspx>>

Luego, se implementa el plan de acción, se hace un acompañamiento y seguimiento al empresario, con el objetivo de obtener mejoras significativas en la empresa, para dar de esta manera por terminado el proceso.

El SENA, como apoyo a las víctimas del conflicto ofrece los siguientes programas:

- Certificaciones Laborales
- Fondo emprender
- Actividades productivas
- Capacitación jóvenes rurales
- Desplazamiento
- Servicio público de empleo
- Ampliación cobertura

Tesis de grado: Historia juvenil frente al desplazamiento forzado experiencia de trabajo social en el asentamiento caminos de paz de Bucaramanga.

A continuación se menciona la tesis de grado de la postulante al título de Trabajadora Social de la Universidad Industrial de Santander Gloria Isabel Garnica Palomino⁵⁷, titulada “Historia juvenil frente al desplazamiento forzado experiencia de trabajo social en el asentamiento caminos de paz de Bucaramanga”, el cual sirve como referencia para contextualizar la situación de los jóvenes en condición de víctimas. El objetivo general que se plantea es “Fomentar la participación, la integración y el liderazgo de los y las jóvenes al interior de la comunidad en situación de desplazamiento forzado y en el contexto local mediante la organización y fortalecimiento del grupo juvenil con el fin de mejorar la convivencia en la comunidad y en el sector”⁵⁸, como objetivos específicos:

- Orientar a la población juvenil en la realización de acciones que contribuyan a mejoramiento de la convivencia comunitaria a partir del análisis y reflexión de la cotidianidad.
- Promover la reflexión constante sobre el rol de los y las jóvenes en el desarrollo comunitario.
- Contribuir al mejoramiento personal de los y las jóvenes participantes mediante la adquisición de herramientas que les permita relacionarse de manera armónica con los demás integrantes del grupo.
- Incentivar el trabajo en equipo y los lazos de confianza entre los y las jóvenes vinculados al grupo y objetivos colectivos.
- Vincular al grupo en los programa para la juventud logrando proyectar a los y las jóvenes en el ámbito local.⁵⁹

⁵⁷ GARNICA, Gloria. Historia juvenil frente al desplazamiento forzado experiencia de trabajo social en el asentamiento caminos de paz de Bucaramanga. Trabajo de grado trabajador social. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander. Facultad de ciencias Humanas. Escuela de trabajo social, 2005. 156 p.

⁵⁸ Ibid., p. 84.

⁵⁹ Ibid., p. 85.

Con base en el desarrollo de la tesis mencionada, se observó las siguientes conclusiones:⁶⁰ que las organizaciones juveniles se pueden visualizar como un escenario favorable para promover la participación entendida como autogestión, que supone descentralización, capacidad de autodeterminación, autonomía, democratización del poder y de los mecanismos para acceder a él, que los jóvenes tienen la capacidad de reflexionar y analizar el contexto cotidiano, por ello es importante formarlos como sujetos políticos capaces de generar iniciativas en pro de su propio desarrollo. También, que las experiencias de desarrollo comunitario se deben constituir un proceso de promoción de la participación a profundidad con el fin de cambiar la mentalidad de la población respecto a la participación la cual se traduce sólo en asistencia a las actividades. Otras formas de participación permitirían la liberación de las amarras impuestas por las tradiciones y de las costumbres autoritarias las cuales inhiben a las personas.

Dentro de las recomendaciones⁶¹ sugeridas por la autora del proyecto, se encuentran que en general el personal profesional que intervenga en comunidades o grupos se mantenga la horizontalidad en su relación con la población. Facilitando así la inmersión en la dinámica comunitaria y la aceptación por parte de los participantes en los procesos y también un avance adecuado en la construcción de experiencias incluyentes en aras de favorecer la reconstrucción del tejido social reconociendo y garantizando efectivamente los derechos consagrados por la humanidad y por la constitución política, en sus leyes, decretos y tratados.

2.5.3 Internacional

Artículo: Sistematizando experiencias sobre educación en emprendimiento en escuelas de nivel primaria

El presente artículo de la revista mexicana de investigación educativa realizada por Javier Damián Simón⁶², titulado “sistematizando experiencias sobre educación en emprendimiento en escuelas de nivel primaria” tiene como objetivo “compartir con los docentes de primaria y los investigadores los resultados de una sistematización de experiencias que hemos realizado desde 2007 con alumnos de quinto y sexto grados del sector público, lo que podrá contribuir a formar parte de los recursos didácticos para la enseñanza del emprendimiento.”⁶³

⁶⁰ Ibid., p. 118-119.

⁶¹ Ibid., p. 120.

⁶² DAMIÁN, Javier. sistematizando experiencias sobre educación en emprendimiento en escuelas de nivel primaria. En: Revista Mexicana de Investigación Educativa. Enero-Marzo, 2013, vol. 18 no 56, p. 150-190.

⁶³ Ibid., p. 160.

Éste artículo concluye que

La enseñanza del emprendimiento en cualquier nivel educativo es una estrategia para preparar a las nuevas generaciones con un alto grado de creatividad e innovación. Se hará patente a mediante el desarrollo de atributos personales y un conjunto de competencias que no solamente identifican la mentalidad y el comportamiento empresarial, sino que también les serán de gran utilidad a lo largo de su vida. México no puede resultar detrás, por lo que resulta necesario y urgente estimular el desarrollo de habilidades de emprendimiento desde la educación básica. Este trabajo, además de tener como objetivo fundamental contribuir con una propuesta para el desarrollo de contenidos de emprendimiento que puedan resultar de interés para los profesores de primaria, también persigue sentar las bases para impulsar un debate con los interesados en el tema –lo que incluye a los detractores– sobre los beneficios reales de la educación en emprendimiento a corto, mediano y largo plazos, así como del gran abanico de posibilidades de investigación que la temática está empezando a ofrecer a la comunidad educativa en nuestro país.

Por último, estamos seguros de que hay colegas interesados en la enseñanza del emprendimiento en la educación básica, extendemos una invitación para unir esfuerzos y conformar un trabajo global que se traduzca en una guía de buenas prácticas para promover las actitudes, habilidades y capacidades de emprendimiento mediante la educación básica.⁶⁴

⁶⁴ Ibid., p. 186.

3. DISEÑO METODOLÓGICO

Figura 1. Diseño metodológico del proyecto



Fuente: Autoría propia

3.1 FASE DE DISEÑO Y PLANEACIÓN

- 3.1.1 Formalización de compromiso UARIV – USTA.** Realizar un convenio en entre la UARIV y USTA, donde se permita el acceso a posibles proyecto con los estudiantes de la universidad y a su vez facilite el intercambio de información frente a el desarrollo del presente proyecto.
- 3.1.2 Identificación de la fuente de la muestra y selección de la misma.** Se acudirá a alguna institución sugerida por la UARIV, que provea población con las características apropiadas para la ejecución del proyecto y a su vez, se extraerá una muestra (no estadística), conveniente para efectos de la elaboración del trabajo.
- 3.1.3 Recopilación y análisis de la información.** Realizar el análisis bibliometrico acerca de las habilidades para la creación de empresa, el perfil del joven emprendedor y el joven víctima, mediante fuentes secundarias.
- 3.1.4 Diseño de herramientas.** Elaborar el formato de encuesta adecuado con apoyo de personal capacitado en psicología, formulado intencionalmente para abstraer solo la información relevante que permita conclusiones objetivas respecto a la investigación. Así mismo plantear el cronograma y la temática a desarrollar en los encuentros que se programen.

3.2 FASE DE EJECUCIÓN

- 3.2.1 Sesión uno. Diagnóstico inicial.** Se realizará la encuesta, para determinar el nivel de interés y de habilidades que posean los jóvenes en cuanto al emprendimiento, Seguido de una introducción y sensibilización del espíritu empresarial.

Tarea #1: En grupos proponer una idea de negocio.

- 3.2.2 Sesión dos. Conceptualización Marketing en la creación de empresa.** Exponer generalidades acerca de marketing fácilmente aplicables.

Tarea #2: Elaborar una encuesta, para medir la aceptación del producto o servicio que ofrecería la empresa a crear.

3.2.3 Sesión tres. Casos prácticos y conceptualización de producción.

Socializar la tarea #2, Dar a conocer testimonios de emprendimiento exitoso y los resultados que se podrían obtener tras una adecuada aplicación del proceso de desarrollo empresarial y exponer generalidades de producción fácilmente aplicables.

Tarea #3: Realizar un diagrama de procesos que permita ver como se llevará a cabo la elaboración de su producto o servicio.

3.2.4 Sesión cuatro. Fuentes de apoyo y conceptualización de finanzas.

Mostrar algunas fuentes de financiación para la creación de la misma, apoyos que existen por parte del estado para dicha población, tanto económicos como educativos, ventajas y beneficios que conlleva el aprovechamiento de los recursos destinados para estimular dicha población y exponer generalidades de finanzas fácilmente aplicables.

Tarea #4: Diseñar un presupuesto para calcular los requerimientos económicos para poner en marcha la idea de negocio.

3.2.5 Sesión cinco. Diagnostico final. Socializar los temas expuestos junto con la propuesta de la idea de negocio de los jóvenes participantes, recolectar sugerencias, ideas e impresiones respecto al proyecto. Realizar una encuesta final capaz de medir el impacto que se haya o no generados en los jóvenes.

3.3 FASE ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

3.3.1 Análisis de resultados de las encuestas. Realizar comparación entre la encuesta inicial vs. La encuesta final, para medir avances en la fase de mentalidad y cultura de la cadena de competitividad.

3.3.2 Conclusiones. Con base en los datos obtenidos y en el análisis de estos, generar información detallada que sea concluyente.

3.3.3 Propuesta. De acuerdo con las conclusiones obtenidas, hacer la socialización del informe, junto con la propuesta de información de sensibilización a las entidades competentes

4. DISEÑO Y PLANEACIÓN DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

4.1 FORMALIZACIÓN DE COMPROMISO UARIV – USTA.

Para la realización del convenio la USTA y la UARIV entregan dos cartas debidamente diligenciada (ver Anexo 1. Carta USTA y Anexo 2. Carta UARIV), en las cuales solicitan la colaboración del Colegio Minuto de Dios de Barrio Café Madrid, con el fin de obtener el apoyo necesario para realización del proyecto en nombre de las dos entidades, a su vez el colegio emite una carta que permite el acceso a la estudiante para la ejecución de su proyecto (ver Anexo 3. Carta MINUTO DE DIOS)

4.2 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA.

la UARIV fue la entidad encargada de asignar el colegio Café Madrid del Minuto de Dios, institución educativa conformada en un 41% por estudiantes victimas del desplazamiento procedentes de diferentes lugares del país, como: El sur de Bolívar, la costa atlántica, costa pacífica, llanos orientales o lugares de la zona andina.⁶⁵ seguido de la visita al colegio en el cual la rectora de colegio Aida Consuelo escogió al azar 15 a estudiantes de los grados décimo y undécimo que cumplieran las características de jóvenes víctimas del conflicto armado.

Para determinar la muestra tomaron como base técnicas de muestreo no probabilístico por conveniencia

Según Naresh k. Malhotra⁶⁶ menciona que: El muestreo no probabilístico se basa en el juicio personal del investigador más que en la oportunidad de seleccionar elementos de muestra. El investigador puede decidir de manera arbitraria o consiente que elementos incluir en la muestra. Las muestras no probabilísticas pueden arrojar buenos estimados de las características de la población.

El muestreo por conveniencia intenta obtener una muestra de elementos convenientes. La selección de las unidades de muestra se deja principalmente al entrevistador, a menudo los encuestados se seleccionan porque están en el lugar correcto en el tiempo apropiado. Ejemplos de muestreo por conveniencia incluyen:

⁶⁵COLEGIO CAFÉ MADRID DEL MINUTO DE DIOS. Población desplazada colegio Café Madrid. [Correo electrónico].Bucaramanga. 2015. [online] Colombia [citado el 9 de marzo de 2015]. Recibido por la trabajadora social Query Johana Mora Albarracín.

⁶⁶ MALHOTRA, Naresh K. Muestreo diseño y procedimientos. En: Investigación de mercados un enfoque aplicado. 4 ed. Pearson Prentice Hall, 2004. ISBN 970-26-0491-5. p. 320.

- Estudiantes, grupos de iglesia y miembros de organizaciones sociales.
- Entrevistas en centros comerciales sin calificar al encuestado.
- Tiendas departamentales utilizando listas de cuentas de crédito.
- Cuestionarios desprendibles incluidos en revistas.
- Entrevistas de “gente en la calle”.⁶⁷

El muestreo por conveniencia es la técnica menos costosa y la que consume menos tiempo. Las unidades de muestreo son accesibles, fáciles de medir y cooperativas. Las muestras se pueden utilizar para grupos de enfoque, pruebas de cuestionario o estudios piloto. Aun en estos casos, se debe tener precaución al interpretar los resultados. Sin embargo esta técnica a veces se utiliza en encuestas grandes.⁶⁸

Este método fue utilizado por ser el más adecuado para la realización del proyecto, ya que se ajusta al tiempo corto en el que se pretende terminar, así también por la influencia que tiene el acceso limitado a la población por cuestiones de tiempo ya que se encontraban en un periodo de estudio activo, y se pretendía no influir de manera negativa en las clases y a la vez lograr realizar el modelo de una manera satisfactoria. Para esto se tomó una muestra a conveniencia de 15 estudiantes.

En siguiente cuadro se especificaran los datos de los estudiantes con los que se realizara el modelo piloto del centro de emprendimiento y desarrollo empresarial. (Ver Anexo 4. Listado de estudiantes.)

Cuadro 1. Listado de estudiante para el modelo piloto del Colegio Café Madrid del Minuto de Dios.

No	NOMBRE	EDAD	CURSO
1	CUBIDES CARREÑO TANIA ALEXANDRA	15	1002
2	SUESCUN PRADA JESÚS ERVEY	15	1002
3	SUAREZ DUARTE JHONATAN ALBERTO	15	1002
4	CARVAJAL SANCHEZ JEISON JESÚS	15	1002
5	GÓMEZ URIBE BRICETH YURANY	15	1002
6	MIRANDA COGOLLO YUCEURIZ	15	1003
7	DELGADO SOLANO JHON ALESANDER	17	1004
8	ACUÑA MERCADO DAYANA	15	1101
9	BARAJAS CONTRERAS EDWIN FRANCISCO	19	1101
10	ALVARADO GUERRERO ANGIE DAYANA	16	1102
11	MONTES LUIS ANGEL	17	1102
12	LÓPEZ PINTO SANDRA MILENA	17	1102
13	AGUILLÓN GARCÍA LIZETH VANESA	17	1103
14	SUESCUN PRADA SILVIA FERNANDA	16	1103
15	VERA DUEÑEZ ALEYDA NATALIA	16	1103

Fuente: Autor del proyecto.

⁶⁷ RITCHIE, Linda. Empowerment and Australian Community Health Nurses Work whit Aboriginal Clients: The sociopolitical context. En: Qualitative Health research, 11, núm. 2, marzo de 2001, p. 190-205.

⁶⁸ MALHOTRA, Naresh K. Muestreo diseño y procedimientos. En: Investigación de mercados un enfoque aplicado. Op. Cit. p. 320.

4.3 RECOPIACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

Se realizó una búsqueda exhaustiva a través de motores de búsqueda, mediante bases de datos como E-libro, Ebrary, Academic Search Complete- EBSCO, bussiness Source Complete- EBSCO, Fuente Academica – EBSCO y el buscador Google Academic, con el fin de obtener los documentos de las habilidades para la creación de empresa (ver Anexo 5. Habilidades para la creación de empresa), el perfil del joven emprendedor (ver Anexo 6. El perfil del joven emprendedor) y el joven víctima (ver Anexo 7. El joven víctima), todo lo anterior para tener más claridad en el tema y a su vez identificar información relevante de cada uno de los documentos mencionados anteriormente.

A continuación se presenta una ficha en la cual se especifican las fuentes de búsqueda de los documentos, habilidades para la creación de empresa, el perfil del joven emprendedor y el joven víctima.

Cuadro 2. Información bibliográfica de las habilidades para la creación de empresas, el perfil del joven emprendedor y el joven víctima

NOMBRE	FUENTE	INFORMACIÓN
EL PERFIL DEL JOVEN EMPRENDEDOR		
Concepto emprendedor	REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). Real Academia Española. [Online] Chile [citado el 08 de julio de 2014] Disponible en internet: URL:< http://lema.rae.es/drae/?val=emprendedor >	Definición
Concepto emprendedor	CASTILLO, John Crissien. Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico. Revista EAN 0. N.o 57. 31 de julio de 2013. Pág. 103-18.	Definición
Concepto emprendedor	CASTILLO, Alicia. Holley; Fundadora del Instituto Wealthing®, una institución de Silicon Valley que prepara líderes para el siglo 21.	Definición
Concepto emprendedor	SCHUMPETER, Joseph Alois. (Trest, Moravia, 8 de febrero de 1883 - Taconic, Salisbury, EE. UU., 8 de enero de 1950). Destacado economista austro-estadounidense, ministro de Finanzas en Austria y profesor de la Universidad de Harvard.	Definición
Concepto emprendedor	CASTILLO, Alicia. Corporación de Investigación Tecnológica. Santiago de Chile. 1999. [online] Chile [citado el 08 de julio de 2014] Disponible en internet: URL:< http://www.xynapsis.com/guia_ibague/estado_arte_emprendimiento.pdf >	Definición
Concepto emprendedor	PYME, Emprende. Que es ser emprendedor. [Online] Chile [citado el 08 de julio de 2014] Disponible en internet: URL:<	Definición

	http://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html >	
Concepto emprendedor	UNET, Emprendedores. Que es un emprendedor. [Online] [Citado el 07 de julio de 2014] Disponible en internet: URL:< http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/concepto_emprendedor.htm >	Definición
En Colombia todos quieren ser jóvenes emprendedores	RUIZ, Catalina. En Colombia todos quieren ser jóvenes emprendedores. Jóvenes emprendedores. Bogotá: El Espectador, 2011.	Situaciones de los jóvenes en cuanto al emprendimiento
Como ser joven emprendedor	AGUDELO, Alberto. Como ser emprendedor. Marketing Partners, 2013.	Características del joven emprendedor
El perfil psicosocial del emprendedor	MARIANO, TREJO, PALACI. El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. (Cuadro) Madrid. Revista de Psicología Social, 2001.231 p.	Características del joven emprendedor
Características del comportamiento emprendedor	RAMÍREZ, Valentín Santander. Características del comportamiento emprendedor en alumnos de enseñanza media de la ciudad de Talca. No 39. Diciembre de 2010. Pág. 90-114.	Características del joven emprendedor
Aspectos conceptuales alrededor de las empresas de base tecnológica (EBT's)	CAMACHO, Jaime Alberto. Aspectos conceptuales alrededor de las empresas de base tecnológica (EBT's). Universidad Industrial de Santander. 2004.	Principales características del emprendedor para el éxito de su idea de negocio
Perfil de un emprendedor exitoso	PERFIL DE UN EMPRENDEDOR EXITOSO. [Online] [Citado el 09 de julio de 2014] Disponible en internet: URL:< http://www.incubarcolombia.org.co/index.php/articulos/general/78-perfil-de-un-emprendedor-exitoso >	Principales características del emprendedor para el éxito de su idea de negocio
Espíritu empresarial	CASTILLO, John Crissien. Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico. Revista EAN 0. N.o 57. 31 de julio de 2013. Pág. 103-18.	Tipos de emprendedor
Cultura espíritu emprendedor	STEVENSON, Howard. 1983. A perspective on entrepreneurship	
Principales atributos del emprendedor	NUEZ, María Jesús Alonso; GÓRRIZ, Carmen Galve. El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. Universidad de Zaragoza, Escuela Universitaria de Estudios Sociales, 2008.	
HABILIDADES PARA LA CREACIÓN EMPRESA		
Un enfoque sistemático de la creación de empresas	KANTIS, HUGO, ANGELELLI, PABLO, AND MOORI, KOENING, VIRGINIA. Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional.	Enfoques sobre creación de empresas

	Washington, DC, USA: Inter-American Development Bank, 2004, p. 1-284.	
Los conceptos de creación y fortalecimiento de empresas	MURCIA CABRA, Héctor Horacio. Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial. Colombia: Ediciones de la U, 2011. p. 21.	Motivación básica
Cultura del emprendimiento	CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 1014 de 2006 (Enero 26). Diario Oficial No. 46.164 de 27 de enero de 2006.	Definición
Proyectos personales de vida empresarial a cualquier edad	PROYECTOS PERSONALES DE VIDA EMPRESARIAL A CUALQUIER EDAD de Héctor Murcia (2000), Impresiones Punto Dorado, Bogotá Colombia, Pág. 19, se incluye un formato para evaluar catorce características personales de tipo empresarial. Otras referencias sobre el tema se encuentran en Alcaraz, Rafael (2006). El emprendedor de éxito. Mc Graw Hill Interamericana, México D.F. págs. 3 a 9.	
Proyectos personales de vida empresarial a cualquier edad	MURCIA, H. (2000) Proyectos personales de vida empresarial a cualquier edad. Impresiones Punto Dorado, Bogotá, 150 páginas.	la creación de empresa y el "proyecto personal de vida"
EL JOVEN VICTIMA		
Que es victima	DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. [Online] [Citado el 5 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://buscon.rae.es/drae/srv/search?val=v%EDctima >	Definición
Que es victima	RODRÍGUEZ MANZANERA, Luís. Victimología, Quinta Edición. Editorial Porrúa. México. 1999. P.55.	Definición
Que es victima	COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1448 (10, junio, 2011). Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48095. P 1-146.	Definición
Que es victima	ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA. Tomo XXVI, Buenos Aires, Ws.Dreskill, S.A., 1979.	Definición
Que es victima	MATERIAL Informativo de las Naciones Unidas de los años 1985 y 1989	Definición
Que es victima	RESUMIL DE SANFILIPPO, Olga Elena. Criminología General, Segunda Edición, Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 1992, p. 224.	Definición
Victima en el proceso penal	JUNTA DE ANDALUCIA. La víctima en el proceso penal. [Online] [Citado el 22 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/Violencia_Genero_Ficheros_modulo_orden_jurxdico_v.g.pdf >	Como se diferencia una víctima

Ley de Protección a La Víctima y su Aplicación al Proceso Penal por Delito de Violación Carnal	SUCRE MONG, Elsie Ginelle. “La Ley de Protección a La Víctima y su Aplicación al Proceso Penal por Delito de Violación Carnal”. Trabajo de Graduación para optar por el Título de Licenciada en Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de Panamá, Panamá, 2004, p. 31.	Características de la víctima
Violencia contra la mujer, problema de salud pública	MOLINA, Urania Cecilia en “Violencia contra la mujer, problema de salud pública”, artículo en el periódico “La Prensa” del jueves 25 de noviembre de 2004, p. 6.	Tipos de víctimas
Comisión De Asuntos de la Mujer, Derechos del Niño, la Juventud y la Familia. Condición del Trabajo Infantil y Juvenil en los Cañaverales de las Provincias de Coclé y Veraguas	ASAMBLEA LEGISLATIVA, Comisión De Asuntos de la Mujer, Derechos del Niño, la Juventud y la Familia. Condición del Trabajo Infantil y Juvenil en los Cañaverales de las Provincias de Coclé y Veraguas, Informe de la Legisladora Teresita Yáñez de Arias, Presidenta de la Comisión de Asuntos de la Mujer, Derechos del Niño, la Juventud y la Familia, editado en la Imprenta de la Asamblea Legislativa, Panamá, julio de 2000.	
Víctimas especialmente vulnerables	JUNTA DE ANDALUCÍA. Víctimas especialmente vulnerables [Online] [Citado el 22 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/Violencia_Genero_Ficheros_modulo_orden_jurxdico_v.g..pdf >	Víctimas en la niñez

Fuente: Autor del proyecto.

4.4 DISEÑO DE HERRAMIENTAS.

Para la elaboración de la encuesta de habilidades emprendedoras se realizó una búsqueda del test del emprendedor en el cual se tomaron como ejemplo algunas de las preguntas que midieran las competencias y se adaptaron a lo que se pretendía buscar en la encuesta. Para este fin se tomó como guía la metodología escala Likert, ya que algunas de estas preguntas tenían respuestas dicotómicas y al ampliar el rango de respuestas generaba una ventaja para el estudiante al poder ser un poco más preciso en su respuesta. La segunda parte de la encuesta de habilidades emprendedoras está enfocada a identificar que conocimientos tienen estos estudiantes acerca del emprendimiento, marketing, producción, finanzas, es decir los conocimientos genéricos en emprendimiento que se requieren saber para la elaboración de una parte de un plan de negocio.(ver Anexo 8. Encuesta habilidades emprendedoras.)

La relación del contenido de las preguntas de la encuesta con respecto a las habilidades emprendedoras se muestra a continuación:

Cuadro 3. Relación Preguntas encuesta con habilidades emprendedoras.

HABILIDAD	CONCEPTO	PREGUNTAS
Autoconfianza	La autoconfianza es para ella una aversión. No le gustan las realidades ni los creadores, sino los nombres y las costumbres.⁶⁹ Autoconfianza que les permite tomar para sí la responsabilidad y piensan que las cosas se pueden hacer en la medida en que toman esa responsabilidad.⁷⁰ La autoconfianza, la cual le permite tener seguridad en poder hacer muy diferentes las cosas, de ser capaz de mantener su independencia, lo cual consolida su audacia, tenacidad, firmeza y decisión.⁷¹	Se me facilita tomar decisiones o asumir responsabilidades. Confió en mí mismo.
Adaptabilidad	Flexibilidad para manejar el cambio.⁷² Entendida como la capacidad de los agentes sociales a fin de actuar, eficazmente y de manera conjunta, sobre la base de una concepción consensuada y fomentada por la concertación entre los distintos niveles y sectores del aparato institucional.⁷³	Poseo la capacidad de adaptarme fácilmente ante nuevas situaciones.
Fijar metas	Capacidad de establecer metas claras que son desafiantes pero alcanzables.⁷⁴ Planificar significa actuar de forma proactiva o de anticipar los eventos. Una vez que se define exactamente qué es lo que va a ejecutar, de acuerdo a los criterios importancia y urgencia, de inmediato se aplica la estrategia para la fijación de metas. En forma secuencial se parte de la meta, se fija el tiempo, se asignaba otros recursos, se establecen las actividades, se prevén los obstáculos y se fijan los niveles de excelencia. Este proceso es cognitivo, afectivo e implica acción; De tal forma que	Planifico mis actividades del día y las cumplo estrictamente.

⁶⁹ RALPH, Emerson. Autoconfianza. El espíritu del tiempo. [Online] [Citado el 4 de Febrero del 2015] Disponible en Internet: URL: <<http://elespiritudeltiempo.org/blog/autoconfianza-por-ralph-waldo-emerson/>>

⁷⁰ SÁNCHEZ ALMAGRO, María Luisa. Perfil psicológico del autoempleado. España: Universidad Complutense de Madrid, 2005. P. 298.

⁷¹ MEZERVILLE G. El aprendizaje de la autoestima como proceso educativo y terapéutico. Rev Acciones, vol. 17, No. 1, San José, Costa Rica, 1993.

⁷² GOLEMAN, Daniel. La inteligencia emocional en la empresa. Argentina: El Cid Editor. 2009. P. 15.

⁷³ PÉREZ MARTÍNEZ, Manuel Enrique. La adaptabilidad de pobladores y asentamientos rurales en áreas de conurbación: El caso de la ciudad de Bogotá (Colombia). Bogotá D.C. Junio, 2008. P. 27. ISBN: 0122-1450.

⁷⁴ MARIANO, TREJO, PALACI. El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. (Cuadro) Madrid. Revista de Psicología Social, 2001.231 p.

	genera una manifestación de motivación al logro o tendencia a la superación. ⁷⁵	
Innovación	Refiere que la propensión al riesgo puede no ser incluida como un rasgo empresarial; afirma que es la innovación la característica central del empresario, ya que el riesgo es inherente a los dueños o propietarios de las empresas y los empresarios no son necesariamente los dueños.⁷⁶ Define al empresario innovador como aquel que genera nuevas formas de riqueza con recursos limitados. La innovación crea recursos⁷⁷	Me gusta proponer nuevas formas de hacer las cosas. No soporto la rutina.
Creatividad	Esta característica está muy relacionada con la innovación y puede ser definida como una facultad que posee el ser humano lo mismo que el pensamiento o el sentimiento. Esta facultad le posibilita ejercer habilidades y tener la facilidad para producir o expresar algo que, al menos en parte, se origina en él mismo. En este contexto, se puede definir al empresario creativo como el versado en el arte de dirigir el conjunto de factores que constituyen la empresa, mediante las habilidades que le proporciona la creatividad.⁷⁸ La creatividad que manifiestan los empresarios de Pasto es concebida como la capacidad de transformar la realidad, que dispone la mente hacia el encuentro de nuevas o diferentes soluciones útiles a los problemas que en su entorno se encontraban, a través de su utilización el empresario desarrollo elementos diferenciadores para afrontar las situaciones adversas que su entorno socioeconómico le brinda.⁷⁹	Soy creativo.

⁷⁵ HIEBAUM DE BAUER, Karin. Cómo nos debe rendir nuestro tiempo. Argentina: El Cid Editor, 2009. P 8.

⁷⁶ SCHUMPETER, J. (1934). The Theory of Economic Development. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.

⁷⁷ DRUKER, P. (1985). La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

⁷⁸ MARTÍNEZ, Valentín. Características del comportamiento emprendedor en alumnos de enseñanza media de la ciudad de Talca. En: UCMAule - Revista Académica de la Universidad Católica del Maule. Diciembre, 2010. No. 39. P. 90-114.

⁷⁹ LÓPEZ DÍAZ, Víctor Hugo. Factores del éxito empresarial en San Juan de Pasto. Argentina: El Cid Editor, 2009. P. 14.

Capacidad de asumir riesgos	Predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por la dificultad que entrañan.⁸⁰ Ser empresario significa correr riesgos, por lo que debe trabajar bajo la presión de la necesidad de asumirlos y comprender que siempre existe la posibilidad de un fracaso. Existe riesgo cuando se tienen dos o más posibilidades entre las que se puede optar, sin conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra la posibilidad de ganar o de perder; cuanto mayor sea la posible pérdida, tanto mayor será el riesgo.⁸¹	Estoy dispuesto a renunciar a parte de mi tiempo libre y familiar para emplearlo en el desarrollo de mi proyecto empresarial. Estoy interesado en poner en marcha una idea de negocio.
Automotivación	Capacidad de motivarse a uno mismo para perseguir unos objetivos y logros. Los buenos resultados en nuestra vida dependen de cualidades como la perseverancia, la confianza en uno mismo y la capacidad de sobreponerse a los malos momentos y derrotas.⁸² Se refiere a ordenar las emocionales al servicio de un objetivo. Es motivarse por el logro o satisfacción de un determinado criterio de excelencia, comprometerse con los objetivos de un grupo o institución, aprovechar oportunidades que permitan alcanzar las metas personales y superar contratiempos con perseverancia y optimismo.⁸³	Considero que puedo llegar a aportarle a la comunidad con mis propuestas en emprendimiento.
Perseverancia	Aprende de los errores.⁸⁴ Persecución voluntaria de un objetivo a pesar de las dificultades y los obstáculos. Desde la psicología positiva se aborda la perseverancia no como una obcecación, sino	Mi éxito se debe en gran parte a que simplemente insisto hasta lograrlo.

⁸⁰ MOLINA, María de. Guía del profesor. En: el espíritu emprendedor, motor del futuro. España: Madrid, 2003. P 1-97.

⁸¹ QUIERO CREAR MI PROPIA EMPRESA. [Online] [Citado el 4 de Febrero del 2015] Disponible en Internet: URL: < https://www.mhe.es/cf/c_transversales/8448180186/archivos/8448180186_u1.pdf >

⁸² GUTIÉRREZ TAPIAS, Mariano. La acción tutorial como alternativa para el desarrollo de la inteligencia emocional de los alumnos. Acción Pedagógica. 12(2): 4-15, 2003. Venezuela: D - Universidad de los Andes Venezuela, 2003.

⁸³ BELLO DÁVILA, Zoe Silvia. Alternativa psicopedagógica para la educación de la inteligencia emocional en niños con dificultades en el aprendizaje. Cuba: Editorial Universitaria, 2009. P. 193.

⁸⁴ LÓPEZ, Pablo Isidro; CABEZUELO GALLEGU, Ana and PIZARRO ESCRIBANO, Francisco. Capacidades emprendedoras del drogodependiente en proceso de inserción social: el autoempleo en el itinerario de inserción. España: Red CIRIEC, 2006

	como tomar la decisión de cuándo seguir actuando y cuándo abandonar. ⁸⁵	
--	--	--

Fuente: Autor del proyecto.

El siguiente cuadro muestra información bibliográfica de la consulta para la elaboración de la encuesta

Cuadro 4. Información bibliográfica para la elaboración de la encuesta

NOMBRE	FUENTE	INFORMACIÓN
ENCUESTA		
Test emprendedor	CÁMARA ZARAGOZA. Test del emprendedor - Perfil del emprendedor. [Online] [Citado el 5 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://www.camarazaragoza.com/emprendedores/analisis/test-emprendedor.asp#sthash.xTulsvLI.dpuf >	Preguntas
Test emprendedor	DOCUMENTOS 060. Test el emprendedor. [Online] [Citado el 5 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html >	Preguntas
Test emprendedor	EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL colegio Manuel Mejía Vallejo [Online] [Citado el 6 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://www.encuestafacil.com/RespWeb/Cuestionarios.aspx?EID=656186&PGND=2&MSJ=NO#Inicio >	Preguntas
Test emprendedor	Emprendimiento empresarial colegio Manuel Mejía Vallejo [Online] [Citado el 6 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://www.ildefe.es/emprendedor/Crea_tu_empresa/Test_de_Evaluacion_de_Emprendedores/?jsessionid=4868E36F707A73C57885D5B97B0B5772 >	Preguntas
Metodología Likert	ILDEFE FULDEFE. Test de evaluación de emprendedores. [Online] [Citado el 7 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://www.ict.edu.mx/acervo_bibliotecologia_escalas/Escala%20de%20Likert.pdf >	Modelo de la encuesta
Metodología Likert	NESTOR MALAVE. Trabajo modelo para enfoques de investigación acción participativa programas nacionales de formación. Escala tipo likert [Online] [Citado el 7 de Enero del 2015] Disponible en Internet: URL: < http://uptparia.edu.ve/documentos/F%C3%ADsico%20de%20Escala%20Likert.pdf >	Modelo de la encuesta

Fuente: Autor del proyecto.

⁸⁵ TICE, D.M., WALLACE, H.M. y HARTER, A.C. (2004). Persistence. En C. Peterson y M.E.P. Seligman (Eds.). Character strengths and virtues: a handbook and classification (pp. 229-247). Washington, DC: American Psychological Association and Oxford University Press.

Para validar el contenido de la encuesta se realizaron dos encuentros con los Psicólogos de la Universidad Santo Tomas quienes revisaron su contenido buscando que fuera apropiado para su aplicación. (Ver Anexo 9. Acta reunión 1 encuesta y Anexo 10. Acta reunión 2 encuesta.)

Para continuar con el proceso de validación del instrumento de medición (encuesta) se realizó una prueba piloto a un grupo de 16 estudiantes (ver Anexo 4. Listado de estudiantes y Anexo 11. Encuestas aplicadas prueba piloto) que poseen características similares a la población escogida para el desarrollo de la metodología, seguido de la prueba de fiabilidad orientada por un experto en estadística, el docente de la Universidad Santo Tomas Javier Hernández Cáceres (ver Anexo 12. Acta reunión 3 encuesta.), quien determinó la fiabilidad de la misma.

Para la realización de la prueba de fiabilidad de la encuesta se utilizó el programa estadístico informativo SPSS en el cual se determinó el análisis cubos OLAP, la correlación entre las variables y la fiabilidad de la prueba piloto.

Para el análisis de los resultados de la encuesta habilidades emprendedoras prueba piloto, es oportuno aclarar que cada aspecto que se encuentra en las tablas hace referencia a una habilidad específica así:

Para las **competencias**:

Cuadro 5. Relación entre el aspecto y habilidad.

Numero	Aspecto	Habilidad
1	Decisiones	Autoconfianza
2	Confianza	Autoconfianza
3	Adaptación	Adaptabilidad
4	Planificación	Fijar metas
5	Prospectivo	Innovación
6	Creativo	Creatividad
7	Sacrificio	Capacidad de asumir riesgos
8	Aportar	Automotivación
9	Negocio	Capacidad de asumir riesgos
10	Éxito	Perseverancia

Fuente: Autor del proyecto.

Para los **conocimientos**:

Cuadro 6. Relación aspecto y conocimiento.

Numero	Aspecto	Conocimiento
1	Diagrama	Producción
2	Metodología	Marketing
3	Costos	Finanzas
4	Financiación	Fuentes de financiación

Fuente: Autor del proyecto.

Dichos aspectos se han utilizado con el fin de abreviar las preguntas realizadas en la encuesta “habilidades emprendedoras”.

4.4.1 Análisis resultados cubos OLAP prueba piloto

4.4.1.1. Que es cubos OLAP?

Un cubo OLAP es una representación multidimensional de los datos detallados (filas concretas) y de los resumidos (agregados). Se utilizan para consultas analíticas complejas que buscan información en la base de datos desde puntos de vista distintos, que quedan establecidos por sus dimensiones.

Los cubos se crean a partir de un esquema de base de datos en estrella o en copo de nieve. Estos se caracterizan por tener tablas de hechos y tablas de dimensiones. Las tablas de hechos guardan los datos históricos. Estos generalmente son medidas numéricas que describen una transacción del negocio que se trate.⁸⁶

⁸⁶ ZORRILLA, María. Analysis Server 2008 Diseño multidimensional. Tecnología OLAP Tutorial. Universidad de Cantabria. 2010. P. 26.

4.4.1.2. Resultados competencias vs género

Cuadro 7. Cubos OLAP competencias vs mujer prueba piloto

Cubos OLAP

GENERO: MUJER

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	34	7	4,86	,378	47,9%	43,8%
CONFIANZA	34	7	4,86	,378	45,9%	43,8%
ADAPTACIÓN	33	7	4,71	,488	48,5%	43,8%
PLANIFICACIÓN	33	7	4,71	,488	50,8%	43,8%
PROSPECTIVO	30	7	4,29	,488	42,3%	43,8%
CREATIVO	32	7	4,57	,535	45,1%	43,8%
SACRIFICIO	35	7	5,00	,000	46,7%	43,8%
APORTAR	33	7	4,71	,488	45,2%	43,8%
NEGOCIO	31	7	4,43	,535	43,7%	43,8%
ÉXITO	34	7	4,86	,378	46,6%	43,8%

Fuente: Autor del proyecto.

Como se observa en el cuadro anterior de la encuesta realizada “Habilidades emprendedoras prueba piloto” en la primea parte se ha realizado la medición de las competencias en el género femenino de la cual se resaltan 5 aspectos relevantes;

En primer lugar con una media de 5.0 se encuentra el “sacrificio” que hace relación a la habilidad “capacidad de asumir riesgos” en cualquiera de los escenarios que se presentan en la vida, la cual es la más predominante en el género femenino.

Seguidamente encontramos que “Confianza, decisiones y éxito” Con una media igual de 4,86 tienen gran importancia en las mujeres, de las cuales cabe resaltar que las 2 primeras apuntan a la habilidad “autoconfianza” y la última a la habilidad “perseverancia”; de esta manera se puede deducir que la mujer es un personaje de retos y con la confianza suficiente para llevarlos a cabo.

Por otro lado, encontramos que con la menor media de 4.29 encontramos “prospectivo”, que hace referencia a la habilidad “innovación” de la cual podemos deducir que aunque la mujer sea aguerrida tiene carencias en innovación.

Cuadro 8. Cubos OLAP competencias vs hombre prueba piloto

Cubos OLAP

GENERO: HOMBRE

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	37	9	4,11	,928	52,1%	56,2%
CONFIANZA	40	9	4,44	,527	54,1%	56,2%
ADAPTACIÓN	35	9	3,89	,928	51,5%	56,2%
PLANIFICACIÓN	32	9	3,56	1,130	49,2%	56,2%
PROSPECTIVO	41	9	4,56	,726	57,7%	56,2%
CREATIVO	39	9	4,33	1,323	54,9%	56,2%
SACRIFICIO	40	9	4,44	,527	53,3%	56,2%
APORTAR	40	9	4,44	,527	54,8%	56,2%
NEGOCIO	40	9	4,44	,527	56,3%	56,2%
ÉXITO	39	9	4,33	1,000	53,4%	56,2%

Fuente: Autor del proyecto.

En cuanto a los hombres cabe resaltar dos aspectos, el más importante que es “prospectivo” apuntando a la habilidad de innovación – caso opuesto a las mujeres – y “planificación” haciendo relación a la habilidad “Fijar metas” de la cual se puede deducir que el hombre tiene planes a corto plazo.

4.4.1.3. Resultados competencias vs edad

Para el presente análisis, se sustrae la información clasificando las edades de los jóvenes encuestados que oscilan entre los 14 y 19 años.

A continuación se presentan los datos de jóvenes de 14, 15 y 17 Años.

Cuadro 9. Cubos OLAP competencias vs 14 años prueba piloto

Cubos OLAP

EDAD: 14

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	5	1	5,00	.	7,0%	6,2%
CONFIANZA	5	1	5,00	.	6,8%	6,2%
ADAPTACIÓN	4	1	4,00	.	5,9%	6,2%
PLANIFICACIÓN	4	1	4,00	.	6,2%	6,2%
PROSPECTIVO	4	1	4,00	.	5,6%	6,2%
CREATIVO	5	1	5,00	.	7,0%	6,2%
SACRIFICIO	5	1	5,00	.	6,7%	6,2%
APORTAR	5	1	5,00	.	6,8%	6,2%
NEGOCIO	4	1	4,00	.	5,6%	6,2%
ÉXITO	5	1	5,00	.	6,8%	6,2%

Fuente: Autor del proyecto.

En este caso, se presenta que el joven de 14 años tiene 6 aspectos con media de 5.0

Decisiones, confianza, creativo, sacrificio, aportar y éxito, las cuales hacen referencia a las habilidades: Autoconfianza, autoconfianza, creatividad, capacidad de asumir riesgos, automotivación y perseverancia, respectivamente, lo que se puede concluir es que este joven posee múltiples habilidades que se pueden utilizar positivamente en escenarios reales.

Cuadro 10. Cubos OLAP competencias vs 15 años prueba piloto

Cubos OLAP

EDAD: 15

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	35	8	4,37	1,061	49,3%	50,0%
CONFIANZA	35	8	4,38	,518	47,3%	50,0%
ADAPTACIÓN	34	8	4,25	1,035	50,0%	50,0%
PLANIFICACIÓN	31	8	3,88	1,356	47,7%	50,0%
PROSPECTIVO	35	8	4,38	,744	49,3%	50,0%
CREATIVO	33	8	4,13	1,356	46,5%	50,0%
SACRIFICIO	36	8	4,50	,535	48,0%	50,0%
APORTAR	35	8	4,38	,518	47,9%	50,0%
NEGOCIO	35	8	4,38	,518	49,3%	50,0%
ÉXITO	35	8	4,37	1,061	47,9%	50,0%

Fuente: Autor del proyecto.

Para los jóvenes de 15 años de edad, hay un común denominador con el aspecto “sacrificio” que presenta la mayor media con 4.5, dicho aspecto hace referencia a la habilidad “capacidad de asumir riesgos” es una habilidad de bastantes relevancia en jóvenes de esta edad ya que están entrando en una etapa de dura comprensión como lo es la adolescencia.

En el aspecto contrario, encontramos con la media más baja la “planificación” que apunta a la habilidad “fijar metas” con lo que se puede deducir que los jóvenes de esta edad se interesan en vivir en momento, la situación actual y no se preocupan por proponerse metas a largo plazo.

Cuadro 11. Cubos OLAP competencias vs 17 años prueba piloto

Cubos OLAP

EDAD: 17

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	12	3	4,00	,000	16,9%	18,8%
CONFIANZA	15	3	5,00	,000	20,3%	18,8%
ADAPTACIÓN	12	3	4,00	1,000	17,6%	18,8%
PLANIFICACIÓN	12	3	4,00	1,000	18,5%	18,8%
PROSPECTIVO	15	3	5,00	,000	21,1%	18,8%
CREATIVO	14	3	4,67	,577	19,7%	18,8%
SACRIFICIO	15	3	5,00	,000	20,0%	18,8%
APORTAR	15	3	5,00	,000	20,5%	18,8%
NEGOCIO	13	3	4,33	,577	18,3%	18,8%
ÉXITO	14	3	4,67	,577	19,2%	18,8%

Fuente: Autor del proyecto.

En el caso de los jóvenes de 17 años, hay cuatro aspectos con la mayor media, que son: “confianza, prospectivo, sacrificio y aportar” haciendo relación directa a las habilidades “autoconfianza, innovación, capacidad de asumir riesgos, automotivación” respectivamente; de los cuales se puede asumir que son personas con gran potencial interior capaces de asumir retos con un grado diferenciador como lo es la innovación.

Con la menor media, encontramos los aspectos de planificación y adaptación, los cuales se definen con las habilidades “adaptabilidad y fijar metas” respectivamente, de las cuales se puede deducir que los jóvenes de esta edad tienen dificultades con los medios cambiantes y la fijación de metas a largo plazo.

4.4.1.4. Resultados conocimientos vs genero

Para la segunda parte de la encuesta que hace relación al Conocimiento, los aspectos Diagrama, metodología y costos se evalúan en un rango de 0 a 1; donde

Cuadro 12. Relación diagrama, metodología y costos.

NUMERO	VALOR	IMPORTANCIA
1	> 0,75	Bueno
2	< 0,75	Regular

Fuente: Autor del proyecto.

En cuanto al aspecto de financiación se evalúa en rango de 0 a 100; donde

Cuadro 13. Relación financiación

NUMERO	VALOR	IMPORTANCIA
1	0-39	Deficiente
2	40-59	Insuficiente
3	60-69	Aceptable
4	70-89	Bueno
5	90-100	Excelente

Fuente: Autor del proyecto.

Cuadro 14. Cubos OLAP conocimientos vs hombre prueba piloto

Cubos OLAP

GENERO: HOMBRE

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	5	9	,56	,527	41,7%	56,2%
METODOLOGÍA	7	9	,78	,441	50,0%	56,2%
COSTOS	2	9	,22	,441	66,7%	56,2%
FINANCIACIÓN	398	9	44,22	19,499	52,7%	56,2%

Fuente: Autor del proyecto.

Se puede evidenciar que en los hombres la comprensión en aspectos como “diagrama y costos” que representan conocimientos en “Producción y finanzas” es regular, pero por el contrario tienen un conocimiento signficante en el área de marketing.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 15. Cubos OLAP conocimientos vs mujer prueba piloto

Cubos OLAP

GENERO: MUJER

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	7	7	1,00	,000	58,3%	43,8%
METODOLOGÍA	7	7	1,00	,000	50,0%	43,8%
COSTOS	1	7	,14	,378	33,3%	43,8%
FINANCIACIÓN	357	7	51,00	15,875	47,3%	43,8%

Fuente: Autor del proyecto.

Se puede evidenciar que en las mujeres la comprensión en aspectos como “diagrama y metodología” que representan conocimientos en “Producción y marketing” es muy bueno, por otro lado tienen un conocimiento bajo en el área de finanzas.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

4.4.1.5. Resultados conocimientos vs edad

Para el análisis de la información por edades con respeto al conocimiento se puede evidenciar que:

Cuadro 16. Cubos OLAP conocimientos vs 14 años prueba piloto

Cubos OLAP

EDAD: 14

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	1	1	1,00	.	8,3%	6,2%
METODOLOGÍA	1	1	1,00	.	7,1%	6,2%
COSTOS	0	1	,00	.	0,0%	6,2%
FINANCIACIÓN	43	1	43,00	.	5,7%	6,2%

Fuente: Autor del proyecto.

Para el joven de 14 años de edad se puede evidenciar que tiene un grado elevado de comprensión en los aspectos “diagrama y metodología”, que representan un gran

conocimiento en las áreas de producción y marketing, por el contrario muestra un deficiente comprensión en “costos” lo que demuestra que no tiene conocimientos del área de finanzas.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 17. Cubos OLAP conocimientos vs 15 años prueba piloto

Cubos OLAP

EDAD: 15

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	7	8	,88	,354	58,3%	50,0%
METODOLOGÍA	6	8	,75	,463	42,9%	50,0%
COSTOS	2	8	,25	,463	66,7%	50,0%
FINANCIACIÓN	411	8	51,38	25,224	54,4%	50,0%

Fuente: Autor del proyecto.

Para el joven de 14 años de edad se puede evidenciar que tiene un grado elevado de comprensión en los aspectos “diagrama y metodología”, que representan un gran conocimiento en las áreas de producción y marketing, por el contrario muestra una regular comprensión en “costos” lo que demuestra que no tiene conocimientos del área de finanzas.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 18. Cubos OLAP conocimientos vs 17 años prueba piloto

Cubos OLAP

EDAD: 17

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	1	3	,33	,577	8,3%	18,8%
METODOLOGÍA	3	3	1,00	,000	21,4%	18,8%
COSTOS	0	3	,00	,000	0,0%	18,8%
FINANCIACIÓN	129	3	43,00	,000	17,1%	18,8%

Fuente: Autor del proyecto.

Para el joven de 17 años de edad se puede evidenciar que tiene un grado elevado de comprensión en el aspecto “metodología” que representa un gran conocimiento en el área de marketing, por el contrario muestra una regular comprensión en el aspecto de “diagrama y costos” lo que demuestra que no tiene conocimientos del área de producción finanzas. Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

4.4.2 Correlación y coeficiente Spearman prueba piloto

4.4.2.1 Coeficiente de Spearman. “Este coeficiente es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos.”⁸⁷.

“Para comprobar la significación estadística del índice de correlación se consulta en la tabla correspondiente el valor crítico de r_s para n pares de datos, para $p=0.05$ o inferior y para el número de colas acorde con la hipótesis. Si $r_{s \text{ calculado}} \geq r_{s \text{ critico}}$, se rechaza hipótesis nula”⁸⁸

4.4.2.2 Resultados correlación competencias

Cuadro 19. Correlaciones de las competencias prueba piloto

		Correlaciones									
		DECISIONES	CONFIANZA	ADAPTACIÓN	PLANIFICACIÓN	PROSPECTIVO	CREATIVO	SACRIFICIO	APORTAR	NEGOCIAR	ÉXITO
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,159	,247	,486	-,306	,235	,283	,280	,062	,571*
	Sig. (bilateral)	.	,556	,356	,056	,249	,380	,288	,294	,819	,021
	N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	Coeficiente de correlación	,159	1,000	,184	,392	-,157	,000	,313	,358	-,098	,344
	Sig. (bilateral)	,556	.	,495	,134	,561	1,000	,237	,174	,719	,192
	N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16

⁸⁷ PITA FERNÁNDEZ, S., PÉRTEGA DÍAZ, S. Investigación: Relación entre variables cuantitativas. Unidad de Epidemiología Clínica y Bioestadística. Complejo Hospitalario Juan Canalejo. A Coruña. Cad Aten Primaria. 1997. P. 141-144.

⁸⁸ MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS EN ECOLOGÍA. Prácticas de Ecología Licenciaturas de Biología y Ciencias Ambientales. Universidad de Alcalá: Departamento de Ecología. 2005. P. 31.

	ADAPTACIÓ N	Coeficien te de correlaci ón	,247	,184	1,000	,588*	-,282	-,141	,336	-,164	-,015	-,030
		Sig. (bilateral)	,356	,495	,	,017	,291	,601	,203	,543	,956	,913
		N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	PLANIFICACI ÓN	Coeficien te de correlaci ón	,486	,392	,588*	1,000	-,351	-,042	,362	,426	,132	,467
		Sig. (bilateral)	,056	,134	,017	,	,182	,878	,169	,100	,625	,068
		N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	PROSPECTI VO	Coeficien te de correlaci ón	-,306	-,157	-,282	-,351	1,000	,244	-,164	,184	-,184	-,071
		Sig. (bilateral)	,249	,561	,291	,182	,	,363	,544	,495	,495	,794
		N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	CREATIVO	Coeficien te de correlaci ón	,235	,000	-,141	-,042	,244	1,000	,103	,384	,192	,413
		Sig. (bilateral)	,380	1,000	,601	,878	,363	,	,705	,142	,476	,112
		N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	SACRIFICIO	Coeficien te de correlaci ón	,283	,313	,336	,362	-,164	,103	1,000	,493	,323	,180
		Sig. (bilateral)	,288	,237	,203	,169	,544	,705	,	,053	,223	,505
		N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	APORTAR	Coeficien te de correlaci ón	,280	,358	-,164	,426	,184	,384	,493	1,000	,016	,504*
		Sig. (bilateral)	,294	,174	,543	,100	,495	,142	,053	,	,953	,047

NEGOCIO	N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	Coeficiente de correlación	,062	-,098	-,015	,132	-,184	,192	,323	,016	1,000	,336
	Sig. (bilateral)	,819	,719	,956	,625	,495	,476	,223	,953	!	,203
	N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
ÉXITO	Coeficiente de correlación	,571*	,344	-,030	,467	-,071	,413	,180	,504*	,336	1,000
	Sig. (bilateral)	,021	,192	,913	,068	,794	,112	,505	,047	,203	!
	N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	N	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Autor del proyecto.

En cuanto al cuadro de correlación habilidades vs habilidades podemos resaltar los aspectos que tienen relación entre sí dado que la puntuación es menor que 0.05; estos son:

- Decisiones tiene relación con éxito.
- Confianza no tiene relación con ninguna.
- Adaptación tiene relación con planificación.
- Planificación tiene relación con planificación.
- Aportar tiene relación con éxito
- Éxito tiene relación con decisiones y aportar.

4.4.3 Análisis de fiabilidad

4.4.3.1 Coeficiente Cron Bach. “El coeficiente alfa fue descrito en 1951 por Lee J. Cronbach. Es un índice usado para medir la confiabilidad del tipo consistencia interna de una escala, es decir, para evaluar la magnitud en que los ítems de un instrumento están correlacionados”⁸⁹

El valor mínimo aceptable para el coeficiente alfa de Cronbach es 0,70; por debajo de ese valor la consistencia interna de la escala utilizada es baja. Por su parte, el valor máximo esperado es 0,90; por encima de este valor se considera que hay redundancia o duplicación. Varios ítems están midiendo exactamente el mismo elemento de un constructo; por lo tanto, los ítems redundantes deben eliminarse. Usualmente, se prefieren valores de alfa entre 0,80 y 0,90. Sin embargo, cuando no se cuenta con un mejor instrumento se pueden aceptar valores inferiores de alfa de Cronbach, teniendo siempre presente esa limitación.⁹⁰

Cuadro 20. Estadísticos de fiabilidad prueba piloto

Estadísticos de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,819	,795	10

Fuente: Autor del proyecto.

Según el análisis realizado por el software SPSS a la encuesta, podemos evidenciar por medio del coeficiente alfa de Cronbach, que los ítems establecidos en la encuesta para medir las habilidades emprendedoras en los jóvenes víctimas están altamente correlacionados, con un índice de fiabilidad de 0,819 lo que nos lleva a concluir que la encuesta que será aplicada en el presente proyecto para ser desarrollada en el modelo piloto es confiable; ya que por medio de estas preguntas podemos llegar a un análisis objetivo y de valor significativo a la investigación.

Para la ejecución de la siguiente fase el tiempo establecido para la realización de la fase de ejecución de la metodología se muestra a continuación:

⁸⁹ CELINA OVIEDO, Heidi, CAMPO ARIAS, Adalberto. Celina Oviedo, Heidi, Campo Arias, Adalberto. Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. En: Revista Colombiana de Psiquiatría. 2005. vol. XXXIV, no. 4, p. 572-580.

⁹⁰ CORTINA JM. What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. J Appl Psychol. 1993;78:98-104.

Cuadro 21. Cronograma de actividades de la fase de ejecución de proyecto.

FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES EMPRENDEDORAS EN JÓVENES ESTUDIANTES DE COLEGIO CAFÉ MADRID DEL MINUTO DE DIOS, VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUCARAMANGA, EN CONVENIO CON LA UARIV																		
FASE	ACTIVIDADES	MESES																
		FEBRERO						MARZO										
		DÍAS																
		23	24	24	26	27	28	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
EJECUCIÓN	Sesión uno. Diagnóstico inicial																	
	Sesión dos. conceptualización Marketing en la creación de empresa																	
	Sesión tres. Casos prácticos y conceptualización de producción																	
	Sesión cuatro. fuentes de apoyo y conceptualización de finanzas																	
	Sesión cinco. Diagnostico final																	

Fuente: Autor del proyecto.

En la fase Ejecución del proyecto se realizarán cinco sesiones de formación en emprendimiento y se representará la estructura lógica del material instruccional a través de un organizador de información por unidades didácticas que serán transmitidas a estudiantes de grado 10 y 11 beneficiarios de la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas (UARIV). A continuación se despliegan las unidades partiendo de las necesidades de formación y la meta de aprendizaje del estudiante.

El programa de formación en emprendimiento para jóvenes víctimas del conflicto armado contempla cinco unidades de formación: diagnóstico inicial, conceptualización en marketing, conceptualización en producción, conceptualización en finanzas y por último, el diagnóstico final.

En estas unidades se despliegan competencias específicas para la formación de los jóvenes con el fin contribuir activamente a la generación de la cultura del emprendimiento. Estas competencias determinan entonces el aprender a hacer, dando como respuesta que los jóvenes capacitados en emprendimiento posean

habilidades y conocimientos básicos para la identificación de ideas de negocio y formulación básica de un plan de negocios.

4.4.4 Unidad 1: Diagnóstico inicial

Competencia: Diagnostica su perfil emprendedor con base en las necesidades propias de la persona para la creación de empresa.

Cuadro 22. CQA Unidad 1.

CONOZCO	QUIERO APRENDER	APRENDÍ
Situación actual del joven víctima.	El estudiante deberá evaluar sus aptitudes, gustos y características de su ser ante conocimientos específicos de emprendimiento y aplicarlas a la creación de empresas.	Características del emprendedor y del emprendimiento.
Persuasión a la necesidad de la generación de ingresos.		
Necesidades del medio.	El estudiante deberá responder a la búsqueda de nuevas alternativas de negocio y las características del joven emprendedor.	
Habilidades emprendedoras: Se brinda una iniciación de las habilidades emprendedoras que hay que tenerse en cuenta para el proceso de emprendimiento. Esto se hace a partir de la necesidad de identificar y generar en los estudiantes este tipo de habilidades para que puedan aprender a aprender.		

Fuente: Autor del proyecto.

4.4.5 Unidad 2: Conceptualización del marketing para la creación de empresa.

Competencia: Identifica ideas de negocio a partir de la conceptualización en marketing considerando las necesidades que lo rodean para el lanzamiento de un producto o servicio al mercado.

Cuadro 23. CQA Unidad 2.

CONOZCO	QUIERO APRENDER	APRENDÍ
Necesidades de productos y servicios en el medio.	Medición de características de productos y servicios a ofrecer.	Creación de una encuesta básica para conocer la aceptación de un producto o servicio en el mercado.
Habilidades emprendedoras: Las habilidades emprendedoras se fortalecen en el aspecto de apertura nuevos productos al mercado, conociendo al cliente frente a una incertidumbre descrita por el medio.		

Fuente: Autor del proyecto.

4.4.6 Unidad 3: Conceptualización de gestión de la producción

Competencia: Aplica herramientas básicas para el cálculo y diagramación de las necesidades de producción o de prestación del servicio respondiendo a las tendencias del mercado.

Cuadro 24. CQA Unidad 3.

CONOZCO	QUIERO APRENDER	APRENDÍ
Producto o servicio a ofrecer.	Identificar las necesidades de materias primas, mano de obra y costos indirectos de fabricación.	Cuadro de necesidades de mano de obra, materia prima y costos indirectos de fabricación.
Habilidades emprendedoras: El emprendedor toma las habilidades para emprender su nuevo proyecto, considerando la motivación y proactividad y la constancia y perseverancia en ofrecer un nuevo producto y la creatividad.		

Fuente: Autor del proyecto.

4.4.7 Unidad 4: Conceptualización financiera y fuentes de apoyo.

Competencia: Aplica herramientas de costeo que permitan calcular el costo del producto o servicio considerando las características esperadas por el cliente.

Cuadro 25. CQA Unidad 4

CONOZCO	QUIERO APRENDER	APRENDÍ
Necesidades de mano de obra, materia prima y costos indirectos de fabricación.	Calcular el costo del producto o servicio. Fuentes de financiación	Fondos capital semilla. Métodos de cálculo de punto de equilibrio.
Habilidades emprendedoras: Se fortalece la autoconfianza, autonomía e iniciativa.		

Fuente: Autor del proyecto.

4.4.8 Unidad 5: Diagnóstico final.

Competencia: Expone su idea de negocio a través de presentación pública para la identificación del impacto de la formación en emprendimiento y su aporte a la UARIV y a la USTA.

Cuadro 26. CQA Unidad 5

CONOZCO	QUIERO APRENDER	APRENDÍ
Producto / Servicio a ofrecer Necesidad del mercado Necesidades de mano de obra, materia prima y costos indirectos de fabricación. Punto de equilibrio Fuentes de financiación	Estructura para la defensa del plan de negocios.	Identificación de mejoras para el plan de negocios.
Habilidades emprendedoras: Motivación, orientación al resultado, empatía, confianza en sí mismo, creatividad.		

Fuente: Autor del proyecto.

4.4.9 Transversalidad de las habilidades emprendedoras.

El emprendedor cuenta con algo que los autores denominan espíritu empresarial. No obstante, desde la educación básica se pretende lograr el desarrollo integral de la personalidad, con fomento de autonomía y capacidad de iniciativa, la

responsabilidad, la resiliencia y la gestión propia de su vida, lo cual involucra otro tipo de competencias básicas como aprender a aprender, la social y ciudadana, la comunicativa, etc.

Cobo expone que hay una serie de habilidades blandas (orientadas al comportamiento o sociales) que involucran lo subjetivo e intangible, tales como la colaboración, el trabajo en equipo, innovación, iniciativa, autoconfianza, responsabilidad, empatía, flexibilidad, liderazgo, etc. Así mismo relaciona unas habilidades duras (funcionales) que se adquieren de manera lógica y sistemática para emplear y potencializar el conocimiento y las destrezas.

Algunas de las habilidades transversales del emprendedor comprenden lo siguiente:

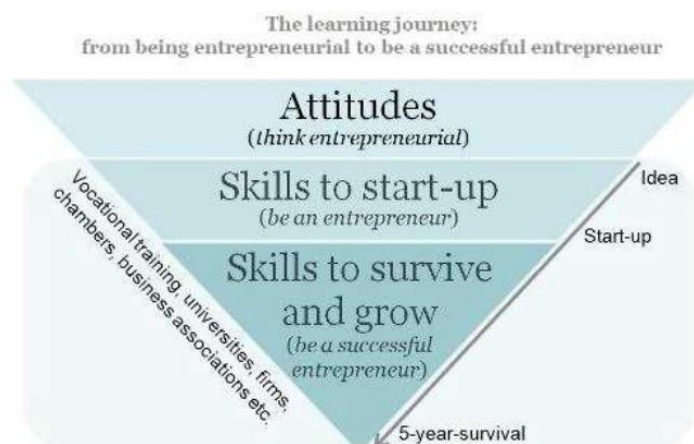
Tabla 1. Habilidades del emprendedor

Habilidad	Transversalidad encontrada
Motivación y proactividad	El emprendedor debe contemplar con capacidad de reacción, actitud positiva y proactiva para desarrollar sus actividades diarias encaminadas al aprendizaje diario.
Autonomía e iniciativa	Contempla la capacidad de proponer e iniciar actuaciones y proyectos que propendan por el logro de los objetivos propuestos. El emprendedor diariamente se ve involucrado con situaciones particulares como las ventas, que son prioridad para la generación de ingresos.
Orientación al resultado	Capacidad de actuar en la consecución de objetivos definidos.
Trabajo en equipo	Capacidad de trabajar con otros, creando un ambiente de colaboración, comunicación y confianza.
Empatía	Capacidad de percibir y comprender los sentimientos de los demás, para actuar en consecuencia.
Asertividad	Capacidad de autoafirmar los propios derechos de forma respetuosa y firme, sin dejarse manipular ni manipular a los demás.
Resolución de conflictos	Capacidad de prever, afrontar y resolver conflictos interpersonales desde el respeto para obtener resultados satisfactorios para todas las partes.
Adaptación al cambio/flexibilidad	Es la capacidad de adaptarse a nuevas situaciones y contextos manteniendo una actitud constructiva.
Confianza en sí mismo y tolerancia a la frustración	Convencimiento de las capacidades y posibilidades de desarrollo, ser capaz de responder ante las limitaciones y problemas.

Comunicación	Capacidad para percibir, escuchar y transmitir de manera efectiva, empleando el canal adecuado en el momento oportuno.
Creatividad	Capacidad de solucionar los problemas y situaciones a los que nos enfrentamos de manera innovadora, desarrollando nuestra originalidad.
Responsabilidad	Consiste en ser dueño de sus propias decisiones y de sus consecuencias, saber elegir y decidir por uno mismo con un nivel de experiencia y madurez, asumiendo decisiones.
Esfuerzo	Capacidad de afrontar dificultades para superar las metas.
Constancia y perseverancia	Supone medios para alcanzar lo que se ha propuesto. Espíritu de superación permanente.
Solidaridad y compromiso social	Capacidad de sentir y asumir como propias las necesidades de otras personas, incluso de posponer el bien particular por el bien común.

Fuente: Sin autor. Valores humanos, competencias transversales (soft skills) y emprendimiento del Departamento de Educación de Navarra. Disponible en versión <http://www.educacion.navarra.es/documents/27590/203401/VALORES+HUMANOS+Y+EMPRENDIMIENTO.pdf/f3496fa4-5751-42c5-931f-da370296ccfb>

Figura 2. Pirámide MiPYME



Fuente: Centro de Emprendimiento, la Pequeña y Mediana Empresa y el Desarrollo local de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Este diagrama es entendido de manera vertical, de arriba abajo, sugiere que el emprendimiento se concibe en tres etapas:

- La primera y fundamental guarda relación con el desarrollo de actitudes (pensamiento empresarial) y que no necesariamente está vinculada a un proceso de educación formal.
- La segunda etapa comprende habilidades de creciente complejidad que van desde la puesta en marcha de una empresa hasta su implementación. Aquí es necesario participar de formación vocacional, formación universitaria, entre otras.
- La tercera etapa mezcla un nivel de madurez aún mayor y de experiencia. Es donde el emprendimiento en la persona atraviesa por fases de prueba y error, avanzando hacia la consolidación de la idea empresarial.

5. CAPACITACIÓN HABILIDADES EMPRENDEDORAS

5.1 SESIÓN UNO. DIAGNÓSTICO INICIAL.

El día 24 de febrero se llevó a cabo el primer encuentro con los 15 estudiantes del Colegio Café Madrid del Minuto de Dios desde las 7:00 am hasta las 9:00 am, en el cual se realizó una introducción sobre la capacitación a realizar y seguidamente la aplicación de la encuesta “habilidades emprendedoras”, con el fin de determinar el diagnóstico inicial en cuanto al emprendimiento (ver Anexo 13. Encuestas aplicadas diagnóstico inicial), después de esta se hace una introducción y sensibilización del espíritu empresarial impartida por el autor del Proyecto, para esto se utilizaron diapositivas como material de apoyo (ver Anexo 14. Diagnóstico inicial.), las cuales se elaboraron con base a un documento previamente hecho que recopila la información más relevante. (Ver Anexo 15. Recopilación información capacitación), de manera simultánea se realizaron talleres en la cartilla “fortalecimiento de habilidades emprendedoras” material elaborado por el autor del proyecto para los estudiantes (ver Anexo 16. Cartilla habilidades emprendedoras.). La jornada finalizó dejando una tarea de la sesión uno, para la asignación dicha actividad se pidió a los estudiantes crear grupos de tres con el fin de hacer el ejercicio durante todo el modelo piloto y ser expuesto al final de este, por esta razón las evidencias de cada tarea en las sesiones se mostraran al final de la capacitación.

5.2 SESIÓN DOS. CONCEPTUALIZACIÓN MARKETING EN LA CREACIÓN DE EMPRESA.

El 27 de febrero a las 7:00 am inició la segunda sesión, con la socialización de la tarea asignada anteriormente, en la cual los estudiantes tuvieron la oportunidad de expresar sus ideas, se continuó con la intervención del autor del proyecto exponiendo las generalidades del marketing por medio de diapositivas (ver Anexo 17. Conceptualización marketing para la creación de empresa) material elaborado a partir de un documento informativo del tema mencionado, creado por el autor del proyecto (ver Anexo 15. Recopilación información capacitación) junto con los respectivos talleres del día (ver Anexo 16. Cartilla habilidades emprendedoras.). La sesión terminó a las 9:00 am con la asignación de la tarea para el siguiente encuentro.

5.3 SESIÓN TRES. CASOS PRÁCTICOS Y CONCEPTUALIZACIÓN DE PRODUCCIÓN.

El desarrollo de la siguiente sesión fue el día 2 de Marzo y al igual que en las sesiones anteriores se inicia a las 7:00 am y finaliza a las 9:00 am, comenzando con la revisión de la tarea de la sesión anterior, continuado con la mediación del autor del proyecto por medio de diapositivas donde se presentaron ejemplos de emprendimiento exitosos, los resultados que se obtuvieron tras una adecuada aplicación del proceso de desarrollo empresarial y las generalidades de producción fácilmente aplicables, (ver Anexo 18. Conceptualización de gestión de la producción.), material hecho a partir de un documento explicativo del tema aportado por el autor del proyecto (ver Anexo 15. Recopilación información capacitación) y los pertinentes ejercicios del día (ver Anexo 16. Cartilla habilidades emprendedoras.), concluyendo con la explicación de la tarea para la próxima sesión.

5.4 SESIÓN CUATRO. FUENTES DE APOYO Y CONCEPTUALIZACIÓN DE FINANZAS.

Siendo las 7:00 am del día 5 de Marzo fue iniciada la sesión con una breve socialización de las tareas realizadas por los estudiantes, siguiendo con la capacitación asignada para el día la cual contenía generalidades en finanzas, fuentes de financiación y apoyos que existen por parte del estado para dicha población, el contenido mencionado se presentó a través de diapositivas (ver Anexo 19. Conceptualización financiera y fuentes de apoyo.), material obtenido a partir de un documento realizado por el autor del proyecto (ver Anexo 15. Recopilación información capacitación), además se aplicaron ejercicios para el desarrollo del tema (ver Anexo 16. Cartilla habilidades emprendedoras.), ultimando con la asignación de la tarea.

5.5 SESIÓN CINCO. DIAGNOSTICO FINAL.

El día 11 de marzo se llegó a la finalización de la capacitación de habilidades emprendedoras siguiendo el mismo horario establecido de las sesiones anteriores; esta sesión se realizó de una manera diferente, donde los estudiantes fueron los protagonistas, allí los grupo conformados en la primera sesión realizaron sus respectivas exposiciones de las tareas en conjunto (ver Anexo 20. Evidencia tareas) empleando la mayor parte de la jornada, dando como espacio final nuevamente la aplicación la encuesta “habilidades emprendedoras” donde se determinó y analizó

que tan productivo fue el modelo piloto realizado por el autor del proyecto.(ver Anexo 21. Encuestas aplicadas diagnóstico final).

6. RESULTADOS

6.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.

6.1.1 Análisis resultados cubos OLAP encuesta diagnóstico inicial

6.1.1.1. Resultados competencias vs género

Cuadro 27. Cubos OLAP competencias vs mujer diagnóstico inicial

Cubos OLAP

GENERO: MUJER

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	38	9	4,22	,667	64,4%	60,0%
CONFIANZA	42	9	4,67	,500	62,7%	60,0%
ADAPTACIÓN	34	9	3,78	,972	58,6%	60,0%
PLANIFICACIÓN	36	9	4,00	,866	60,0%	60,0%
PROSPECTIVO	34	9	3,78	,972	58,6%	60,0%
CREATIVO	39	9	4,33	,500	61,9%	60,0%
SACRIFICIO	39	9	4,33	1,118	61,9%	60,0%
APORTAR	36	9	4,00	,707	62,1%	60,0%
NEGOCIO	32	9	3,56	,527	56,1%	60,0%
ÉXITO	41	9	4,56	,527	62,1%	60,0%

Fuente: Autor del proyecto.

Al analizar el cuadro anterior de la encuesta realizada “Habilidades emprendedoras Diagnóstico inicial las mujeres presentan un nivel de “confianza” que se relaciona con la habilidad “autoconfianza” con una media de 4,67, al igual que la “éxito” que apunta a la habilidad “perseverancia” con un 4,56, lo que quiere decir que son mujeres capaces de lograr lo que se proponen porque tiene fe en sí mismas.

Por otro lado, se observa “negocio” que equivale a la habilidad “capacidad de asumir riesgos” posee la menor media de 3.56 de la cual se deduce que aunque la mujer tenga confianza en sí misma, teme poner en marcha su negocio.

Cuadro 28. Cubos OLAP competencias vs hombre diagnóstico inicial

Cubos OLAP

GENERO: HOMBRE

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	21	6	3,50	1,643	35,6%	40,0%
CONFIANZA	25	6	4,17	1,169	37,3%	40,0%
ADAPTACIÓN	24	6	4,00	1,095	41,4%	40,0%
PLANIFICACIÓN	24	6	4,00	1,549	40,0%	40,0%
PROSPECTIVO	24	6	4,00	1,095	41,4%	40,0%
CREATIVO	24	6	4,00	1,265	38,1%	40,0%
SACRIFICIO	24	6	4,00	1,265	38,1%	40,0%
APORTAR	22	6	3,67	1,366	37,9%	40,0%
NEGOCIO	25	6	4,17	1,169	43,9%	40,0%
ÉXITO	25	6	4,17	1,169	37,9%	40,0%

Fuente: Autor del proyecto.

En los hombres se resaltan tres aspectos con un mismo puntaje, siendo este el más alto “confianza, negocio y éxito” equivalentes a la has habilidades “autoconfianza, capacidad de asumir riesgos y perseverancia” las mismas habilidades fuertes que poseen las mujeres a diferencia que la debilidad de ellas se considera un fuerte para ellos también, estos hombres creen en ellos, son más arriesgados en el momento de tomar decisiones.

6.1.1.2. Resultados competencias vs edad

En el siguiente análisis, se clasifican las edades de los jóvenes encuestados que oscilan entre los 15, 16 y 17 años.

Cuadro 29. Cubos OLAP competencias vs 15 años diagnóstico inicial

Cubos OLAP

EDAD: 15

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	27	7	3,86	1,069	45,8%	46,7%
CONFIANZA	31	7	4,43	,535	46,3%	46,7%
ADAPTACIÓN	27	7	3,86	,900	46,6%	46,7%
PLANIFICACIÓN	29	7	4,14	1,069	48,3%	46,7%
PROSPECTIVO	25	7	3,57	,787	43,1%	46,7%
CREATIVO	29	7	4,14	,690	46,0%	46,7%
SACRIFICIO	28	7	4,00	1,155	44,4%	46,7%
APORTAR	27	7	3,86	,378	46,6%	46,7%
NEGOCIO	27	7	3,86	,690	47,4%	46,7%
ÉXITO	31	7	4,43	,535	47,0%	46,7%

Fuente: Autor del proyecto.

En esta edad se encuentra la mayoría de la población escogida, destacando como aspectos importantes “confianza y éxito” que comprenden a las habilidades de “autoconfianza y perseverancia” ambos con un puntaje de 4,43, sin embargo el puntaje más bajo se encuentra en el aspecto “prospectivo” que comprende a la habilidad de “Innovación” con una media de 3,57.

Cuadro 30. Cubos OLAP competencias vs 16 años diagnóstico inicial

Cubos OLAP

EDAD: 16

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	18	4	4,50	,577	30,5%	26,7%
CONFIANZA	20	4	5,00	,000	29,9%	26,7%
ADAPTACIÓN	17	4	4,25	,957	29,3%	26,7%
PLANIFICACIÓN	18	4	4,50	,577	30,0%	26,7%
PROSPECTIVO	17	4	4,25	,957	29,3%	26,7%
CREATIVO	18	4	4,50	,577	28,6%	26,7%
SACRIFICIO	20	4	5,00	,000	31,7%	26,7%
APORTAR	18	4	4,50	1,000	31,0%	26,7%
NEGOCIO	15	4	3,75	,957	26,3%	26,7%
ÉXITO	18	4	4,50	,577	27,3%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

En los jóvenes de 16 años de edad, su fuerte se concentra en los aspectos “sacrificio y confianza” referentes a las habilidades “autoconfianza y capacidad de asumir riesgos” con el puntaje máximo de 5,00, lo que quiere decir que a esta edad se concentran en sus planes a futuro, sin embargo en el aspecto “negocio” que apunta a la misma habilidad que es “capacidad de asumir riesgos” con una media de 3,75 demuestra que a pesar de que estos jóvenes estarían dispuestos a sacrificar su tiempo para planes a futuro temen poner en marcha una idea de negocio.

Cuadro 31. Cubos OLAP competencias vs 17 años diagnóstico inicial

Cubos OLAP

EDAD: 17

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	14	4	3,50	1,732	23,7%	26,7%
CONFIANZA	16	4	4,00	1,414	23,9%	26,7%
ADAPTACIÓN	14	4	3,50	1,291	24,1%	26,7%
PLANIFICACIÓN	13	4	3,25	1,500	21,7%	26,7%
PROSPECTIVO	16	4	4,00	1,414	27,6%	26,7%
CREATIVO	16	4	4,00	1,414	25,4%	26,7%
SACRIFICIO	15	4	3,75	1,500	23,8%	26,7%
APORTAR	13	4	3,25	1,500	22,4%	26,7%
NEGOCIO	15	4	3,75	1,258	26,3%	26,7%
ÉXITO	17	4	4,25	1,500	25,8%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

Para el caso de los jóvenes de 17 años, su aspecto relevante es el “éxito” que equivale a la habilidad “perseverancia” con un puntaje de 4,25, con la cual se puede asumir que son personas que insisten y luchan por lo que desean, aunque los aspectos de “planificación y aportar” semejante a las habilidades “fijar metas y automotivación” tienen dificultades ya que presentan dificultades en el momento de fijar objetivos en sus planes y creen que sus ideas no son lo suficientemente buenas para aportar a la sociedad.

6.1.1.3. Resultados conocimientos vs genero

Cuadro 32. Cubos OLAP conocimientos vs hombre diagnóstico inicial

Cubos OLAP

GENERO: HOMBRE

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	351	6	58,50	17,144	42,1%	40,0%
METODOLOGÍA	316	6	52,67	6,218	40,5%	40,0%
COSTOS	4	6	,67	,516	40,0%	40,0%
FINANCIACIÓN	213	6	35,50	15,162	47,0%	40,0%

Fuente: Autor del proyecto.

Se aprecia que en los hombres la comprensión en aspectos como “diagrama, metodología y costos” equivalentes a los conocimientos en “Producción, marketing y finanzas” es regular, pero no quiere decir que sus conocimientos sean nulos, ya que sus respuestas se acercan a lo que se busca.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 33. Cubos OLAP conocimientos vs mujer diagnóstico inicial

Cubos OLAP

GENERO: MUJER

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	483	9	53,67	7,550	57,9%	60,0%
METODOLOGÍA	464	9	51,56	9,671	59,5%	60,0%
COSTOS	6	9	,67	,500	60,0%	60,0%
FINANCIACIÓN	240	9	26,67	15,141	53,0%	60,0%

Fuente: Autor del proyecto.

En el caso de las mujeres es similar la situación a la de los hombres en los aspectos de “diagrama, metodología y costos” que apuntan a “producción, marketing y finanzas” sus conocimientos son regulares, pero vienen siendo un poco más bajos que el de los hombres.

6.1.1.4. Resultados conocimientos vs edad

Para el análisis de la información por edades con respecto al conocimiento se puede evidenciar que:

Cuadro 34. Cubos OLAP conocimientos vs 15 años diagnóstico inicial

Cubos OLAP

EDAD: 15

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	384	7	54,86	8,971	46,0%	46,7%
METODOLOGÍA	336	7	48,00	8,042	43,1%	46,7%
COSTOS	5	7	,71	,488	50,0%	46,7%
FINANCIACIÓN	197	7	28,14	14,334	43,5%	46,7%

Fuente: Autor del proyecto.

Analizando desde el punto de vista de las edades los jóvenes de 15 años presentan sus conocimientos en “producción, marketing y finanzas” en un nivel regular.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento deficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 35. Cubos OLAP conocimientos vs 16 años diagnóstico inicial

Cubos OLAP

EDAD: 16

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	258	4	64,50	17,137	30,9%	26,7%
METODOLOGÍA	243	4	60,75	4,031	31,2%	26,7%
COSTOS	1	4	,25	,500	10,0%	26,7%
FINANCIACIÓN	113	4	28,25	20,271	24,9%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

Se observa que los jóvenes de 16 años de edad tienen un grado más elevado de comprensión en los aspectos “diagrama, costos y metodología”, que representan

un gran conocimiento en las áreas de producción, finanzas y marketing, que los de las edades de 15 y 17, sin embargo su conocimiento sigue siendo regular.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento deficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 36. Cubos OLAP conocimientos vs 17 años diagnóstico inicial

Cubos OLAP

EDAD: 17

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	192	4	48,00	5,598	23,0%	26,7%
METODOLOGÍA	201	4	50,25	5,123	25,8%	26,7%
COSTOS	4	4	1,00	,000	40,0%	26,7%
FINANCIACIÓN	143	4	35,75	14,500	31,6%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

En los jóvenes de 17 años de edad, se puede evidenciar que tiene un grado inferior de comprensión en el aspecto “diagrama, metodología y costos” que representa conocimientos en las áreas de “producción, marketing y finanzas” en cuanto a las edades de 15 y 16 años, lo que demuestra que sus conocimientos en esas áreas es regular

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

6.1.2 Análisis resultados cubos OLAP encuesta diagnóstico final

6.1.2.1 Resultados competencias vs género

Cuadro 37. Cubos OLAP competencias vs mujer diagnóstico final

Cubos OLAP

GENERO: MUJER

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	44	9	4,89	,333	61,1%	60,0%
CONFIANZA	44	9	4,89	,333	59,5%	60,0%
ADAPTACIÓN	42	9	4,67	,500	60,0%	60,0%
PLANIFICACIÓN	41	9	4,56	,527	59,4%	60,0%
PROSPECTIVO	40	9	4,44	,527	59,7%	60,0%
CREATIVO	43	9	4,78	,441	59,7%	60,0%
SACRIFICIO	41	9	4,56	,726	57,7%	60,0%
APORTAR	43	9	4,78	,441	62,3%	60,0%
NEGOCIO	44	9	4,89	,333	61,1%	60,0%
ÉXITO	44	9	4,89	,333	60,3%	60,0%

Fuente: Autor del proyecto.

Se observa en las mujeres un aumento en el fortalecimiento de habilidades, anteriormente los aspectos que sobresalían eran confianza y éxito, ahora no solo poseen estos aspectos sino que también resaltan en ellas los aspectos de decisiones y negocio, lo que quiere decir que durante la capacitación mejoraron habilidades como autoconfianza y capacidad de asumir riesgos, la cual se deduce que las mujeres de esta población confían en sí mismas y a la vez son capaces de tomar decisiones, asumiendo riesgos para iniciar sus proyectos empresariales luchando por ellos hasta lograrlos.

Cuadro 38. Cubos OLAP competencias vs hombre diagnóstico final

Cubos OLAP

GENERO: HOMBRE

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	28	6	4,67	,516	38,9%	40,0%
CONFIANZA	30	6	5,00	,000	40,5%	40,0%
ADAPTACIÓN	28	6	4,67	,516	40,0%	40,0%
PLANIFICACIÓN	28	6	4,67	,516	40,6%	40,0%
PROSPECTIVO	27	6	4,50	,548	40,3%	40,0%
CREATIVO	29	6	4,83	,408	40,3%	40,0%
SACRIFICIO	30	6	5,00	,000	42,3%	40,0%
APORTAR	26	6	4,33	,516	37,7%	40,0%
NEGOCIO	28	6	4,67	,516	38,9%	40,0%
ÉXITO	29	6	4,83	,408	39,7%	40,0%

Fuente: Autor del proyecto.

En el cuadro anterior se analiza que en los hombre los aspectos que destacan son confianza, creativo, sacrificio y éxito, correspondientes a las habilidades “autoconfianza, creatividad, capacidad de asumir riesgos y perseverancia”, demostrando que los hombres confían en ellos, son más creativos que las mujeres, arriesgados para iniciar su vida profesional y luchar hasta el final por sus metas. Finalmente aprenden a redescubrirse más ellos mismos logrando así los resultados mencionados anteriormente gracias a las actividades realizadas.

6.1.2.2 Resultados competencias vs edad

En el siguiente análisis, se clasifican las edades de los jóvenes encuestados que oscilan entre los 15, 16 y 17 años.

Cuadro 39. Cubos OLAP competencias vs 15 años diagnóstico final

Cubos OLAP

EDAD: 15

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	32	7	4,57	,535	44,4%	46,7%
CONFIANZA	34	7	4,86	,378	45,9%	46,7%
ADAPTACIÓN	31	7	4,43	,535	44,3%	46,7%
PLANIFICACIÓN	32	7	4,57	,535	46,4%	46,7%
PROSPECTIVO	29	7	4,14	,378	43,3%	46,7%
CREATIVO	32	7	4,57	,535	44,4%	46,7%
SACRIFICIO	32	7	4,57	,787	45,1%	46,7%
APORTAR	30	7	4,29	,488	43,5%	46,7%
NEGOCIO	32	7	4,57	,535	44,4%	46,7%
ÉXITO	34	7	4,86	,378	46,6%	46,7%

Fuente: Autor del proyecto.

Comparando los resultados con la encuesta del diagnóstico inicial se deduce que los jóvenes en la edad de 15 años siguen teniendo como fuertes los aspectos “confianza y éxito” que comprenden a las habilidades de “autoconfianza y perseverancia”, sin embargo los demás aspectos aumentaron sus puntajes de manera significativa, lo que quiere decir que estos jóvenes lograron redescubrirse ellos mismo y fortalecer sus habilidades con las actividades realizadas.

Cuadro 40. Cubos OLAP competencias vs 16 años diagnóstico final

Cubos OLAP

EDAD: 16

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	20	4	5,00	,000	27,8%	26,7%
CONFIANZA	20	4	5,00	,000	27,0%	26,7%
ADAPTACIÓN	20	4	5,00	,000	28,6%	26,7%
PLANIFICACIÓN	19	4	4,75	,500	27,5%	26,7%
PROSPECTIVO	18	4	4,50	,577	26,9%	26,7%
CREATIVO	20	4	5,00	,000	27,8%	26,7%
SACRIFICIO	20	4	5,00	,000	28,2%	26,7%
APORTAR	20	4	5,00	,000	29,0%	26,7%
NEGOCIO	20	4	5,00	,000	27,8%	26,7%
ÉXITO	19	4	4,75	,500	26,0%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

En el caso de los jóvenes de 16 años, presentan un cambio representativo como se muestra en el cuadro anterior, en el cual se observa que antes poseían dos aspectos sobresalientes ahora son siete aspectos que resaltan tales como “decisiones adaptación, creativo, aportar, negocio, sacrificio y confianza” referentes a las habilidades “autoconfianza, adaptabilidad, creatividad, automotivación y capacidad de asumir riesgos”, lo que demuestra que este grupo de jóvenes poseen un espíritu más emprendedor, ya que estarían dispuestos a sacrificar su tiempo para planes a futuro, tomar sus propias decisiones, confían en sí mismo y están dispuesto a enfrentarse a cualquier situación que se les presente en la vida y asumirla con la fortaleza necesaria para salir adelante.

Cuadro 41. Cubos OLAP competencias vs 17 años diagnóstico final**Cubos OLAP**

EDAD: 17

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DECISIONES	20	4	5,00	,000	27,8%	26,7%
CONFIANZA	20	4	5,00	,000	27,0%	26,7%
ADAPTACIÓN	19	4	4,75	,500	27,1%	26,7%
PLANIFICACIÓN	18	4	4,50	,577	26,1%	26,7%
PROSPECTIVO	20	4	5,00	,000	29,9%	26,7%
CREATIVO	20	4	5,00	,000	27,8%	26,7%
SACRIFICIO	19	4	4,75	,500	26,8%	26,7%
APORTAR	19	4	4,75	,500	27,5%	26,7%
NEGOCIO	20	4	5,00	,000	27,8%	26,7%
ÉXITO	20	4	5,00	,000	27,4%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

En los jóvenes de 17 años, se muestra un incremento en el fortalecimiento de habilidades como se muestra en el cuadro anterior, a continuación en los aspectos destacados “decisiones, confianza prospectivo, creativo, negocio y éxito” que equivale a las habilidades de “autoconfianza, innovación creatividad, capacidad de asumir riesgos y perseverancia” con la cual se puede analizar que son personas que confían en si mismos, insisten y batallan por lograr sus objetivos, siempre buscando diferenciarse de los demás de una manera creativa.

6.1.2.3 Resultados conocimientos vs genero**Cuadro 42. Cubos OLAP conocimientos vs hombre diagnóstico final****Cubos OLAP**

GENERO: HOMBRE

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	520	6	86,67	4,082	40,6%	40,0%
METODOLOGÍA	480	6	80,00	7,071	39,0%	40,0%
COSTOS	3	6	,50	,548	30,0%	40,0%
FINANCIACIÓN	469	6	78,17	26,888	40,2%	40,0%

Fuente: Autor del proyecto.

Se valora que en los hombres la comprensión en aspectos como “diagrama, metodología y costos” semejantes a los conocimientos en “Producción, marketing y finanzas” es bueno.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento bueno de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 43. Cubos OLAP conocimientos vs mujer diagnóstico final

Cubos OLAP

GENERO: MUJER

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	760	9	84,44	4,640	59,4%	60,0%
METODOLOGÍA	750	9	83,33	6,124	61,0%	60,0%
COSTOS	7	9	,78	,441	70,0%	60,0%
FINANCIACIÓN	697	9	77,44	24,945	59,8%	60,0%

Fuente: Autor del proyecto.

En las mujeres los aspectos de “diagrama, metodología y costos” que apuntan a “producción, marketing y finanzas” sus conocimientos son buenos, se observa que las mujeres presentan mejor retentiva y atención en el momento de aprendizaje que los hombres.

6.1.2.4 Resultados conocimientos vs edad

Para el análisis de la información por edades con respecto al conocimiento se puede evidenciar que:

Cuadro 44. Cubos OLAP conocimientos vs 15 años diagnóstico final

Cubos OLAP

EDAD: 15

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	610	7	87,14	3,934	47,7%	46,7%
METODOLOGÍA	590	7	84,29	6,075	48,0%	46,7%
COSTOS	6	7	,86	,378	60,0%	46,7%
FINANCIACIÓN	439	7	62,71	25,824	37,7%	46,7%

Fuente: Autor del proyecto.

Como se muestra en el cuadro anterior los jóvenes de 15 años presentan sus conocimientos en “producción, marketing y finanzas” en un nivel bueno.

En cuanto al aspecto de financiación tienen conocimiento aceptable de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 45. Cubos OLAP conocimientos vs 16 años diagnóstico final

Cubos OLAP

EDAD: 16

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	325	4	81,25	2,500	25,4%	26,7%
METODOLOGÍA	320	4	80,00	4,082	26,0%	26,7%
COSTOS	2	4	,50	,577	20,0%	26,7%
FINANCIACIÓN	342	4	85,50	20,273	29,3%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

Se analiza en los jóvenes de 16 años de edad que poseen un nivel bueno en los aspectos “diagrama, costos y metodología”, que representan un gran conocimiento en las áreas de producción, finanzas y marketing.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento bueno de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

Cuadro 46. Cubos OLAP conocimientos vs 17 años diagnóstico final

Cubos OLAP

EDAD: 17

	Suma	N	Media	Desv. típ.	% de la suma total	% del total de N
DIAGRAMA	345	4	86,25	4,787	27,0%	26,7%
METODOLOGÍA	320	4	80,00	9,129	26,0%	26,7%
COSTOS	2	4	,50	,577	20,0%	26,7%
FINANCIACIÓN	385	4	96,25	7,500	33,0%	26,7%

Fuente: Autor del proyecto.

En cuanto a los jóvenes de 17 años, se puede evidenciar que tiene un grado bueno de comprensión en el aspecto “diagrama, metodología y costos” que representa conocimientos en las áreas de “producción, marketing y finanzas”.

Para el aspecto de financiación tienen conocimiento insuficiente de las fuentes de financiación necesarias para desarrollar proyectos de emprendimiento.

6.2 ANÁLISIS CONCLUYENTE DE LAS ENCUESTAS

En la primera parte de la encuesta “competencias” se evidenció que en la encuesta inicial cada uno de los estudiantes poseían diferentes habilidades, sin embargo, una vez realizada la capacitación se aplicó la encuesta final en la cual se determinaron los avances presentados en el fortalecimiento de las demás habilidades, en las que poseían falencias.

Se pudo apreciar que los estudiantes tienen buenas competencias en cuanto al desarrollo de sus habilidades;(autoconfianza, adaptabilidad, fijar metas, innovación, creatividad, capacidad de asumir riesgos, automotivación y perseverancia).Entonces, se dedujo que los conocimientos acerca del tema de emprendimiento son buenos.

Para la segunda parte de la encuesta “conocimientos” se observa que antes de haber iniciado la capacitación los conocimientos de los estudiantes eran muy básicos, después se realizó la capacitación y con esto ellos lograron profundizar en los temas de producción, marketing, finanzas y fuentes de financiación en emprendimiento.

Los resultados arrojados en las encuestas de un antes y un después demuestran que la capacitación aportó significativamente a los estudiantes, ya que afianzaron sus conocimientos en los temas tratados y fortalecieron algunas de sus habilidades, a pesar de que en el colegio existe una cátedra de emprendimiento para ellos, el material presentado por el autor del proyecto fue de gran ayuda.

6.3 PROPUESTA

Implementar la capacitación “Fortalecimiento de habilidades emprendedoras” del modelo piloto CEDE y cátedras de emprendimiento en los distintos colegios, con el fin de fortalecer y crear una mentalidad y cultura de emprendimiento en los jóvenes desde una temprana edad.

Crear un plan con ayuda del CEDE de la universidad con el fin de llevar a comunidades víctimas de la violencia charlas y capacitaciones sobre el emprendimiento ya que se evidencia que son métodos efectivos para la creación de empresa y la oportunidad de un cambio de vida.

Hacer un estudio sobre otras formas de ayudar a comunidades afectadas por medio de métodos similares a los de creación de empresa y emprendimiento como incentivación al estudio aprender algún oficio particular, etc.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la ley 1448- 2011 y la declaración de la ONU se considera como víctima las personas que, individual o colectivamente, sean niños, jóvenes, adultos y ancianos que hayan sufrido daños, inclusive lesiones físicas o mentales, sufrimiento emocional, pérdida financiera o violación de sus derechos fundamentales, como consecuencia de acciones, ocurridas con ocasión del conflicto armado interno, cabe resaltar que los menores poseen tratos especiales como se expresa en la carta magna en el artículo 56 donde dice que el Estado tiene la obligación de proteger la salud física, mental y moral de los menores de edad, debiendo garantizar el derecho de éstos a la alimentación, la salud, la educación, la seguridad y previsión sociales, tal como se menciona en el documento el joven víctima.

En el documento el perfil del joven emprendedor se puede concluir que un joven emprendedor posee características que lo hacen sobresalir en la sociedad, según los mencionan los diferentes autores como McClelland, Timmons, Scumpeter entre otros expertos en emprendimiento, dicen que se considera aquella persona por ser innovadora, arriesgado, capaz de llevar adelante un proyecto y a su vez guiándolo al éxito, tener confianza en sí mismo, fijación continua de objetivos, ser perseverante, tener poder de persuasión, proactivo, tolerancia a las incertidumbre.

De acuerdo con el estudio en el documento habilidades para la creación de empresas en Colombia se está trabajando por el fomento de la cultura del emprendimiento, ya que es habitual encontrar motivaciones frecuentes entre quienes deciden emprender su propio negocio o empresa, partiendo del contexto, cualidades personales y oportunidades con las que se encuentren dichos individuos y a su vez la necesidad de fortalecer su formación empresarial para organizar su vida. Para obtener y lograr las metas mencionados anteriormente la persona debe poseer ciertas características o cualidades dentro de las cuales se encuentran: la necesidad de logros, el deseo de ser independiente, la capacidad de tolerar la ambigüedad y el riesgo, la perseverancia, la autoconfianza y su capacidad de aprender.

Las habilidades emprendedoras escogidas después de una revisión bibliográfica para fortalecer a los estudiantes fueron las siguientes: autoconfianza, adaptabilidad, fijar metas, innovación, creatividad, capacidad de asumir riesgos, automotivación y perseverancia. Habilidades que se trabajaron durante el desarrollo de la capacitación “Fortalecimiento de habilidades emprendedoras “del modelo piloto CEDE.

Se puede concluir que la encuesta que será aplicada en el presente proyecto para ser desarrollada en el modelo piloto CEDE es confiable, con un índice de fiabilidad de 0,819 (81,9%), para lograr la validación de la encuesta se realizaron distintos procesos, el primero fue con el apoyo de psicólogos para determinar que el contenido de esta fuera el más adecuado y entendible para la población escogida, seguido del análisis con el software SPSS con ayuda de un docente experto en estadística para lograr su validación completa.

Durante el desarrollo de la metodología, se observó que los estudiantes mejoraron sus habilidades luego de la aplicación del modelo piloto CEDE, en cuanto a sus competencias las mujeres pasaron de tener 2 habilidades relevantes a 4 y los hombres de 3 habilidades a 4, sin embargo en las demás habilidades lograron fortalecerla significativamente. Por otra parte las mujeres afianzaron sus conocimientos en marketing, producción, finanzas y fuentes de financiación en un 31% y los hombres en un 29% aproximadamente, teniendo en cuenta que su participación activa y desarrollo de las actividades realizadas demostraron una buena actitud frente a este, cada una de las cinco sesiones con los estudiantes tuvieron lugar en un tiempo de dos horas que se aprovecharon al máximo para fortalecer las habilidades emprendedoras, conocimientos en el plan de negocios, la creación de empresa y en la última sesión los estudiantes expusieron los resultados de las tareas realizadas por ellos mismo, en las cuales se observaron los cambios obtenidos a través de las anteriores sesiones que ayudaron a fortalecer sus habilidades y ser capaces de enfrentarse a vender una idea de negocio.

La capacitación “Fortalecimiento de habilidades emprendedoras” del modelo piloto CEDE elaborado por el autor del proyecto está siendo utilizado por Sebastián García Méndez estudiante de ingeniería Industrial de la Universidad Santo Tomas, en la implementación de una de las estrategias del proyecto de grado titulado “Formulación de un plan estratégico para la Escuela Taller para ciegos en Bucaramanga” para este caso se medirá la aceptación del material en la población escogida por el estudiante, resultados que serán manifestados en la terminación del proyecto que se encuentra en ejecución.

RECOMENDACIONES

Se recomienda para la UARIV abrir un espacio en sus programas para jóvenes de emprendimiento y reconstrucción del tejido social en la población vulnerable, ya que para la capacitación se realizó en un tiempo de 10 horas, con el fin de que este tiempo no afectara de manera significativa a los estudiantes y sus actividades curriculares, pues se debían sacar de sus horas de clases habituales, pero a pesar de que se notaron cambios en los estudiantes 10 horas es un tiempo corto, lo que también se sugiere fortalecer esta capacitación y adaptarla a un periodo de tiempo de al menos 40 horas.

Para la UARIV se sugiere crear conferencias informativas acerca de los programas, oportunidades, apoyos que se ofrecen tales como: recursos, capacitaciones, asesorías para el emprendimiento, oportunidades de estudios, entre otros, sin olvidar que debe ir enfocada a los jóvenes víctimas.

Por otra parte el Centro de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial debería dar continuidad al proceso del fortalecimiento de la fase de mentalidad y cultura en los jóvenes víctimas con diferentes programas formativos enfocados en el emprendimiento para identificar mejoras potenciales en la cadena de competitividad del emprendedor y la UARIV complementar estos programas y aplicarlos, apoyándose mutuamente las dos entidades.

BIBLIOGRAFÍA

BALANKO DICKSON, Greg. Como preparar un plan de negocios exitoso. México: McGraw-Hill Interamericana, 2010. 382 p.

BELLO DÁVILA, Zoe Silvia. Alternativa psicopedagógica para la educación de la inteligencia emocional en niños con dificultades en el aprendizaje. Cuba: Editorial Universitaria, 2009. P. 193.

CABRERA, Tania. Liderazgo, emprendimiento e inteligencia emocional: Como las fuentes orales y la experiencia aplicadas en el aula de clase pueden ayudar a formas nuevas competencias. Trabajo de grado asistente de investigación estudio monográfico. Bogotá: Universidad del Rosario, 2014. 19 p.

CAMERO. Jesús. Plan de Negocios- Guía Didáctica para su Elaboración.

CASTILLO, Alicia. Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento: Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC. [Online] Chile [citado el 26 de septiembre de 2014] Disponible en internet: URL:<<http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanzadelemprendimiento.pdf> >

CASTRO, Francisco. Guía técnica institucional para elaborar un plan de negocios. Colombia: Editorial Politécnico Grancolombiano, 2007. 42 p.

CELINA OVIEDO, Heidi, CAMPO ARIAS, Adalberto. Celina Oviedo, Heidi, Campo Arias, Adalberto. Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. En: Revista Colombiana de Psiquiatría. 2005. vol. XXXIV, no. 4, p. 572-580.

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO, la Pequeña y Mediana Empresa y el Desarrollo local de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

CHÁVEZ, Yuri A. y FALLA, Uva. Realidades y falacias de la reconstrucción del tejido social en población desplazada. 2006.

COLEGIO CAFÉ MADRID DEL MINUTO DE DIOS. Población desplazada colegio Café Madrid. [Correo electrónico].Bucaramanga. 2015. [online] Colombia [citado el 9 de marzo de 2015]. Recibido por la trabajadora social Query Johana Mora Albarracín.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1448 (10, junio, 2011). Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48095. P 1-146.

COLOMBIA. MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO. Decreto 4800 (20, diciembre, 2011). Por el cual se reglamenta la Ley 1448 de 2011 y se dictan otras disposiciones. Bogotá, D.C.: El ministerio, 2011. P 1-186.

COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN - DJSG, DIFP, DDRS, DDU, GPE. MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO PARA LA PROSPERIDAD SOCIAL. Conpes 3712 (1, diciembre, 2011). Plan de financiación para la sostenibilidad de la ley 1448 de 2011. Bogotá, D.C.: El ministerio, 2011. P 1-62.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1450 (16, junio, 2011). Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo, 2010-2014. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2011. No 48102. P 1-166.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1450 (26, enero, 2006). De fomento a la cultura del emprendimiento. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2006. No 46164. P 1-15.

CORTINA JM. What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. J Appl Psychol. 1993;78:98-104.

DAMIÁN, Javier. Sistematizando experiencias sobre educación en emprendimiento en escuelas de nivel primaria. En: Revista Mexicana de Investigación Educativa. Enero-Marzo, 2013, vol. 18 no 56, p. 150-190.

DÉBORA, Borisoff y DAVID, Víctor. Gestión da conflictos: Un enfoque de las técnicas de comunicación 1 a edición. Madrid: España. Ediciones Díaz de Santos, S. A., 1991, p. 1-256.

DEPARTAMENTO PARA LA PROSPERIDAD SOCIAL. La entidad: objetivos estratégicos. Bogotá. [Online] [Citado el 5 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet:

URL:<<http://www.dps.gov.co/contenido/contenido.aspx?catID=3&conID=544&pagID=1910>>

DRUKER, P. (1985). La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

EL HERALDO. Vicepresidente se declara “descontento” con lo aprobado en primer debate presupuestal, Barranquilla. [Online] septiembre 2014 [citado 27 sep. 2014] disponible en internet:

URL: <<http://www.elheraldo.co/politica/vicepresidente-se-declara-descontento-con-lo-aprobado-en-primer-debate-presupuestal-167690>>

GARNICA, Gloria. Historia juvenil frente al desplazamiento forzado experiencia de trabajo social en el asentamiento caminos de paz de Bucaramanga. Trabajo de grado trabajador social. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander. Facultad de ciencias Humanas. Escuela de trabajo social, 2005. 156 p.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, (GEM). Dinámica Empresarial Colombiana 2013. Colombia: Copyright Universidad Icesi, Universidad del Norte, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana Cali, 2014. 70 p. ISBN 978-958-8357-85-0.

GOLEMAN, Daniel. La inteligencia emocional en la empresa. Argentina: El Cid Editor. 2009. P. 15.

GÓMEZ, Luis Alberto. El emprendedor según Howard Stevenson. En: Teorías del emprendimiento. [Online][Citado el 7 de noviembre del 2014] Disponible en internet: URL: <<http://elprofealex.webs.com/Emprendimiento/TEORIAS%20DE.pdf>>

GRECO, Orlando. Diccionario De Finanzas (2a. Ed.). Argentina: Valletta Ediciones, 2009.

GUTIÉRREZ TAPIAS, Mariano. La acción tutorial como alternativa para el desarrollo de la inteligencia emocional de los alumnos. Acción Pedagógica. 12(2): 4-15, 2003. Venezuela: D - Universidad de los Andes Venezuela, 2003.

HIEBAUM DE BAUER, Karin. Cómo nos debe rendir nuestro tiempo. Argentina: El Cid Editor, 2009. P 8.

INNpuls. Para que fue creada? [Online][Citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL:<<http://www.innpulsacolombia.com/es/oferta/fortalecimiento-empresarial-de-la-unidades-productivas-conformadas-por-poblacion-victima-del>>

INSTITUTO COLOMBIANO DE DESARROLLO RURAL. Quienes somos. Bogotá. [Online] [Citado el 7 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet: URL: < <http://www.incoder.gov.co/Mision/Mision.aspx>>

IVUSTA. A que se dedican. [Online] [Citado el 27 de septiembre del 2014] Disponible en Internet: URL: <https://www.facebook.com/IVUSTABUCA/info?ref=page_internal>

LEÓN, Diana. Se puede reducir el número de empresas que fracasan. [Online][Citado el 29 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL: <<http://www.vanguardia.com/historico/69854-se-puede-reducir-el-numero-de-empresas-que-fracasan>>

LÓPEZ DÍAZ, Víctor Hugo. Factores del éxito empresarial en San Juan de Pasto. Argentina: El Cid Editor, 2009. P. 14.

LÓPEZ, Pablo Isidro; CABEZUELO GALLEGO, Ana and PIZARRO ESCRIBANO, Francisco. Capacidades emprendedoras del drogodependiente en proceso de inserción social: el autoempleo en el itinerario de inserción. España: Red CIRIEC, 2006

MALHOTRA, Naresh K. Muestreo diseño y procedimientos. En: Investigación de mercados un enfoque aplicado. 4 ed. Pearson Prentice Hall, 2004. ISBN 970-26-0491-5. p. 320.

MALHOTRA, Naresh K. Muestreo diseño y procedimientos. En: Investigación de mercados un enfoque aplicado. Op. Cit. p. 320.

MARIANO, TREJO, PALACI. El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. (Cuadro) Madrid. Revista de Psicología Social, 2001.231 p.

MARKETING PUBLISHING. El plan de negocios. El plan de negocios: ¿Por qué es necesario? España, Ediciones Díaz de Santos, 2007. 257 p. ISBN: 9788499691701.

MARKETING PUBLISHING. Tácticas Aplicadas De Marketing. España: Ediciones Díaz de Santos. 2007.

MARTÍNEZ, Valentín. Características del comportamiento emprendedor en alumnos de enseñanza media de la ciudad de Talca. En: UC Maule - Revista Académica de la Universidad Católica del Maule. Diciembre, 2010. No. 39. P. 90-114.

MARTÍNEZ, Luis Fernando. El Sena certificó en emprendimiento a víctimas del conflicto. [Online][Citado el 27 de septiembre del 2014] Disponible en internet: <URL: <http://www.vanguardia.com/santander/comunera/272753-el-sena-certifico-en-emprendimiento-a-victimas-del-conflicto>>

MESA, Martha Lucia y ORTIZ, Mercedes. Educación: Un reto de la articulación, Nación- territorio para la atención de víctimas. En: Economía Colombiana. Noviembre-Diciembre, 2013, edición 340, ISSN 01204998, P 1-188.

MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS EN ECOLOGÍA. Prácticas de Ecología Licenciaturas de Biología y Ciencias Ambientales. Universidad de Alcalá: Departamento de Ecología. 2005. P. 31.

MEZERVILLE G. El aprendizaje de la autoestima como proceso educativo y terapéutico. Rev Acciones, vol. 17, No. 1, San José, Costa Rica, 1993.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Quienes somos. Bogotá. [Online] [Citado el 7 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet: URL: <<https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/quienes-somos/Paginas/Quienes-somos.aspx>>

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Acerca de la entidad: Misión. Bogotá. [Online] [Citado el 7 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet: URL: < <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=13>>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. Presentación del informe de emprendimiento 2007 GEM, [Online] Universidad Javeriana de Cali. [Citado el 29 de Septiembre de 2014].Disponible en internet: URL :<<http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-167336.html>>

MOLINA, María de. Guía del profesor. En: el espíritu emprendedor, motor del futuro. España: Madrid, 2003. P 1-97.

OROZCO. Estefanía. Evolución del emprendimiento en Colombia [Online]. [Citado el 29, septiembre, 2014]. Disponible en internet: URL:<http://emprendimientoeventos.blogspot.com/2012/10/evolucion-del-emprendimiento.html>

PEREIRA, Fernando; OSORIO, Fabián y MEDINA, Lina María. Emprendimiento y sus implicaciones en el desarrollo de Santiago de Cali 2010 - 2011: Una perspectiva basada en GEM. Colombia: Ediciones de la U, 2011.

PÉREZ, William. MinCIT resultados mesa Nacional del Emprendimiento: Emprendimiento 2014. [Diapositivas] Bucaramanga. [2014]. 62 p.

PÉREZ MARTÍNEZ, Manuel Enrique. La adaptabilidad de pobladores y asentamientos rurales en áreas de conurbación: El caso de la ciudad de Bogotá (Colombia). Bogotá D.C. Junio, 2008. P. 27. ISBN: 0122-1450.

PITA FERNÁNDEZ, S., PÉRTEGA DÍAZ, S. Investigación: Relación entre variables cuantitativas. Unidad de Epidemiología Clínica y Bioestadística. Complejo Hospitalario Juan Canalejo. A Coruña. Cad Aten Primaria. 1997. P. 141-144.

QUIERO CREAR MI PROPIA EMPRESA. [Online] [Citado el 4 de Febrero del 2015] Disponible en Internet: URL: <
https://www.mhe.es/cf/c_transversales/8448180186/archivos/8448180186_u1.pdf
>

QUIJANO, Andrés. Sistema de producción. 2009.

RALPH, Emerson. Autoconfianza. El espíritu del tiempo. [Online] [Citado el 4 de Febrero del 2015] Disponible en Internet: URL: <
<http://elespiritudeltiempo.org/blog/autoconfianza-por-ralph-waldo-emerson/>>

RED NACIONAL DE INFORMACIÓN. Reporte general. [Online][Citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL: <
<http://rni.unidadvictimas.gov.co/?q=v-reportes>>

REDORTA, Josep. Cómo analizar los conflictos: La tipología de conflictos como herramienta de mediación. Editorial Paidós. Barcelona: España. 2004. 29 p.

RITCHIE, Linda. Empowerment and Australian Community Health Nurses Work with Aboriginal Clients: The sociopolitical context. En: Qualitative Health research, 11, núm. 2, marzo de 2001, p. 190-205.

SÁNCHEZ ALMAGRO, María Luisa. Perfil psicológico del autoempleado. España: Universidad Complutense de Madrid, 2005. P. 298.

SCHUMPETER, J. (1934). The Theory of Economic Development. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA. Fortalecimiento Mypes. Bucaramanga. [Online] [Citado el 27 de Septiembre del 2014] Disponible en Internet: URL:<
<http://www.sena.edu.co/oportunidades/emprendimientoyempresarismo/Paginas/Fortalecimiento-Mypes.aspx>>

SILVA, Jorge Enrique. Emprendedor, Crear Su Propia Empresa. México: Alfa omega Grupo Editor, 2008.

TICE, D.M., WALLACE, H.M. y HARTER, A.C. (2004). Persistence. En C. Peterson y M.E.P. Seligman (Eds.). Character strengths and virtues: a handbook and

classification (pp. 229-247). Washington, DC: American Psychological Association and Oxford University Press.

TRABAJO Y CONFLICTO. Argentina: Librería Editora Platense S.R.L., 2011.

UARIV. Misión. [Online][Citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL: <<http://www.unidadvictimas.gov.co/index.php/en/acerca-de-la-unidad>>

UARIV. Sistema nacional de atención y reparación integral a las víctimas. [Online] [Citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL:<<http://www.unidadvictimas.gov.co/index.php/en/acerca-de-la-unidad/snariv>>

UNIDAD DE RESTITUCIÓN DE TIERRAS. Quienes somos. [Online] [Citado el 5 de Noviembre del 2014] Disponible en Internet: URL: <<http://restituciondetierras.gov.co/?action=article&id=9>>

URNA DE CRISTAL. Presidencia de la Republica. [Online][Citado el 28 de septiembre del 2014] Disponible en internet: URL:< <http://urnadecristal.gov.co/temas/emprendimiento>>

VALORES HUMANOS, COMPETENCIAS TRANSVERSALES (SOFT SKILLS) Y EMPRENDIMIENTO DEL DEPARTAMENTO DE EDUCACIÓN DE NAVARRA. Habilidades del emprendedor. [Online] [Citado el 8 de Marzo del 2015] Disponible en Internet: URL:<<http://www.educacion.navarra.es/documents/27590/203401/VALORES+HUMANOS+Y+EMPRENDIMIENTO.pdf/f3496fa4-5751-42c5-931f-da370296ccfb>>

VECIANA, José Maria. Entrepreneurship as a Scientific Research Programme. 2007.

VÉRIN, H. Pour une première approche. In Entrepreneurs, entreprise, histoire d'une idée. Paris. 1982.15-35 P.

ZORRILLA, María. Analysis Server 2008 Diseño multidimensional. Tecnología OLAP Tutorial. Universidad de Cantabria. 2010. P. 26.

ANEXOS

Disponibles en

https://www.dropbox.com/sh/n06ujzk1h5u7ucy/AAA3_9ssFZZrH-TQ3xgMOYTd?dl=0