

**ENTREVISTA A LOS EMPRESARIOS, SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS  
EMPRENDEDORAS EN TECOMÁN, COLIMA MÉXICO Y BARRANQUILLA,  
COLOMBIA**

*Moreno Zacarías Hugo Martín<sup>1</sup>*

*Peralta Miranda Pabla<sup>2</sup>*

*Cárdenas Villalpando Alfredo Salvador\**

**RESUMEN**

Un aspecto importante para el desarrollo de los negocios, es la pertenencia o adquisición de habilidades emprendedoras de los empresarios en el País. El objetivo de este trabajo es conocer cuáles son los elementos que se consideran que presenten como emprendedores de sus propios negocios. Se realizaron doce entrevistas a líderes de medianas empresas en ambos casos y se compararon sus conceptos con las definiciones de los investigadores académicos de este tema. Para ambos casos se usó el Software de análisis del discurso N-Vivo v.9.0. Por parte de los empresarios de Tecomán; su palabra principal fue Iniciativa. Los gerentes de las pymes su primer orden fue empresa. Y por parte de las teorías emprendedoras: La palabra base fue: oportunidades. Esto demuestra el diferencial de la visión pragmática y la visión analítica y de planeación por parte de los académicos.

**Palabras clave:** empresarios, habilidades, emprendedores, modelos, discurso.

**ABSTRACT**

An important development for the business look. It is the ownership or acquisition of entrepreneurial skills of entrepreneurs in the country. The objective of this research is what are the elements that they consider to present themselves as entrepreneurs in their own businesses?. Twelve conversations with leaders of medium-sized enterprises in both cases were made and concepts were compared with definitions of academic researchers in the field. In both cases the speech analysis software v.9.0 N-Vivo was used. By Tecoman entrepreneurs; Initiative was the main word. SME managers expressed; Business. And by the entrepreneurial theories: The base word was: Opportunities. This shows the difference in the pragmatic view and analytical planning and vision on the part of academics.

**Keywords:** business, skills, entrepreneurs, models speech.

---

<sup>1</sup> \*Universidad de Colima

<sup>2</sup> Universidad Simón Bolívar (Colombia)

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas son de mucha importancia para la sociedad ya que generan empleos, productos y servicios, satisfaciendo las necesidades sociales de las personas, generando ingresos o recursos financieros para un individuo o para un país. Las empresas tienen como finalidad recibir un buen éxito en sus utilidades, una de las formas que un emprendedor logra con su disponibilidad, es por el logro obtenido del éxito.

Se puede definir como empresa una unidad económica que a partir de la mezcla organizada de diferentes elementos materiales y humanos que produce un bien o un servicio destinado a conseguir un bien determinado (Caldas, Carrión y Heras, 2011).

La empresa es el lugar donde se crea riqueza, en donde se permite poner en operación recursos intelectuales, humanos, materiales y financieros para extraer, producir, transformar o distribuir bienes y servicios, de acuerdo con los objetivos fijados por una administración (Morfín, Camacho, & Blackaller, 2004)

Durante mucho tiempo las empresas han ocupado un lugar importante y sobresaliente en la economía, mencionando que las pequeñas empresas son más creativas, con el arribo y la consumación de la tecnología, las grandes empresas tienen la posibilidad de producir más. Una fuente de riqueza de una empresa, consiste en que sus trabajadores tengan la inteligencia para poder ser creativos, aportando soluciones para las necesidades que se tengan. Buscando al mismo tiempo obtener innovación ya que es la herramienta que ayudara para poder ser emprendedores.

El manejo de las habilidades de un emprendedor se refieren al conocimiento, las destrezas y las habilidades requeridas para contra restar las circunstancias que provengan del futuro. Este manejo de habilidades emprendedoras se traduce en la empresa a una habilidad en la toma de decisiones, su conceptualización del negocio y por ende, mayor competitividad en su sector empresarial.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Si el autoempleo parece fácil, el fracaso puede serlo todavía más. Toda empresa con lleva altas y bajas, de hecho la carrera empresarial es una de las actividades que es más difícil de llevar a cabo (Amar, Abello, Denegri, & Llanos, 2007)

Por otro lado, el no establecer o desarrollar las capacidades emprendedoras. Da a que las se demuestren las incapacidades para no progresar como lo es: No estar actualizado por falta de capacitación constante. La anulación de las capacidades y habilidades profesionales que se tenían al momento de salir de la carrera, debido a que no se está en constante actualización profesional. Por seguir con la inercia de la vida diaria, se da en adquirir la costumbre de no luchar por un cambio, caer en propuesta del mínimo esfuerzo y con ello evitar el desarrollo y prosperidad individual. Esto da a ser más propenso al fracaso y con ello a cadenas de depresión por falta de logro laboral, que conduce a un círculo malicioso de poco esfuerzo pocas ganancias. Dentro de estos trabajos de estos autores, se hace notar que algunas personas presentan inconformidad de ser empleados y buscando mejores maneras de vivir, han buscado la formación para adquirir habilidades para creación de su propio negocio (Uribe, Valenciano, & Bonilla, 2013).

Se han investigado por parte de los académicos, cuáles han sido los elementos que tratan de explicar en qué consiste la cultura emprendedora. Se mostraron varias pruebas a diferentes empresarios que traten de explicar sus acciones emprendedoras, de las principales que se encontraron fueron: Respuesta, dirección, influencia y visión. Estas acciones ayudaron a los estudiosos a determinar que las características de un emprendedor van a ser determinadas por actitudes positivas y que estas acciones no todas las personas las poseen. Estas acciones tienen significancia ya que es la diferencia entre lo que es un líder, un gerente y un emprendedor. Las acciones anteriores son menos valoradas en los líderes y los gerentes (Malavé y Piñago, 2012).

En otros estudios realizados e emprendedores empíricos, López et al (2004) y Kirkwood y Brown (2001) citados por Marulanda, Montoya y Vélez, (2014), demostraron que estos fueron las ideas más mencionadas; toma de iniciativa, necesidad de escape, percepción de beneficio económico, auto confianza, capacidad de conseguir y administrar recursos, impulso, deseo de independencia, satisfacción en el trabajo, tener un desafío y el deseo de ser sus propios jefes. Con estas evidencias, estos investigadores establecen que no es tan fácil tratar de determinar cuáles son las características reales o analizadas que pueden definir a un emprendedor.

## LITERATURA REVISADA

A inicio de los años ochenta del siglo pasado, el Tecnológico de Monterrey comenzó a implantar en sus programas curriculares de estudio la materia de Desarrollo Emprendedor con el objetivo de generar planes de negocios para la creación de futuras empresas. Hoy en día un país innovador requiere una elevada tasa de creación de empresas para aprovechar las nuevas oportunidades que

ofrecen los cambios tecnológicos, de mercado, institucionales y sociales y así sustituir a las empresas que hayan concluido su ciclo de vida. Una demografía empresarial vigorosa contribuye al crecimiento, la creación de empleo y a la evolución de la economía. Sin embargo, la creación de empresas es una actividad arriesgada, ya que hay un número reducido de éxitos y de supervivencia de nuevas empresas (Veciana, 2005).

El gobierno federal por medio del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) buscó nuevas opciones para fomentar el avance tecnológico en el país efectuando estos programas; Programa Incubadora de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT), Programa de Fortalecimiento Tecnológico (FORCYTEC), Programa de desarrollo de Parques Tecnológicos (PPATEC), entre otros, que no tuvieron un seguimiento por problemas presupuestales en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000). En el 2006 el Sistema Nacional de Incubadoras de Empresas (SNIE) reportaba cerca de 192 incubadoras registradas. Las más distintivas son el modelo de incubadoras del sistema del Tecnológico de Monterrey, el sistema de Incubación de Empresas del Instituto Politécnico Nacional (IPN), la Incubadora de Base Tecnológica de la Universidad de Guadalajara. En tiempos recientes el Fondo Pyme, añade el sistema acelerador de empresas en base a los éxitos de este modelo traído del conocido el programa TechBA, con localizaciones en: Austin, Texas y San José California en los Estados Unidos de América, otro en Canadá y última en abrir sus puertas en Madrid, España (Villalvazo, Aldrete, y Montes, 2007).

En el 2009, la Secretaría de Economía, mediante el Fondo Pyme, junto con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) crean el programa de Alianzas Estratégicas y Redes de Innovación para la Competitividad (AERIS), que son asociaciones entre empresas, instituciones de educación superior, centros públicos y privados de investigación que atienden a las necesidades y áreas de oportunidad para el aumento de la competitividad del sector productivo, mediante la inversión en desarrollo tecnológico, tecnología e innovación. Estos avances de nuevas tecnologías fueron apoyados económicamente por el programa AVANCE, que ayudaron a 20 proyectos con 73.8 millones de pesos. Además, el fondo emprendedores de NAFIN de 12 proyectos para 63.1 millones de pesos. Alianzas estratégicas y redes de innovación y competitividad por más de 12 millones de pesos (Cárdenas y Klingler, 2011).

Se han creado enlaces entre el gobierno y la empresa con el fin de crear un vínculo que facilite la creación de empresas, como son los sistemas incubadoras de empresas, aceleradores de negocios, cursos de emprendimientos empresariales, capitales para la generación del plan de negocios entre otros. El sector empresarial ha creado “JointVentures” o capitales semillas para la creación de empresas. Esto es común en las instituciones financieras que continuamente ofertan concursos a las universidades, para que se presenten los proyectos de negocios que hacen los alumnos. También se

da el caso de empresas que establecen convenios de vinculación para la creación, modificación, desarrollo de procesos, sistemas, componentes y actualizaciones en universidades tanto privadas como privadas, en la cual las empresas privadas, de manera conjunta, crean patentes tecnológicas y con ello la Universidad puede vender, asociar, rentar o duplicar dicho conocimiento (James 2010; citado por García y González 2012).

Heredia (2009), establece que las universidades deben de cooperar con los diferentes sectores del gobierno con el fin de ayudar en la capacitación y a la concientización de crear acciones para el fomento a las empresas como lo son las incubadoras de empresas, centros de asesoría, entre otros.

“En México existen 2.9 millones de establecimientos, de los cuales el 99 por ciento corresponde a micro, pequeñas y medianas empresas”, las cuales “contribuyen con el 40% de la inversión y el PIB y generan el 64 por ciento de los empleos”. De igual modo, en otro documento publicado por la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), el perfil del empresario mexicano muestra que el “45 por ciento de los socios que participan en la gestión directa de las empresas se encuentra entre los 40 y 59 años de edad”; de la misma fuente se puede apreciar que “el 48 por ciento de los socios cuentan con el grado de licenciatura completa”. Es una realidad que la probabilidad de mantener un nuevo negocio por más de dos o tres años en muchos casos no es viable y no muestra un horizonte optimista para las personas en general. Una de las principales razones es la falta de políticas públicas que hagan factible la consolidación de nuevas actividades emprendedoras. El país no presenta un escenario muy acogedor para el pequeño emprendedor. Existen pocas líneas de crédito, en muchos casos, la falta de financiamiento impide la realización del negocio, los intereses son altos y, además, los impuestos y las obligaciones laborales constituyen una pesada carga para el emprendedor. La CIPI (Comisión Intersecretarial de Política Industrial del Gobierno Federal) realizó un diagnóstico de las micro y pequeñas empresas señalando las principales dificultades entre las cuales se hallan:

- Falta de internacionalización y desvinculación con los sectores económicos más dinámicos.
- Falta de financiamiento.
- Falta de capacitación y barreras de acceso a tecnologías.
- Carga fiscal excesiva.

Aunado a lo anterior, y a pesar de la instrumentación de programas gubernamentales, el desconocimiento por parte de los empresarios sobre su existencia sigue siendo una barrera importante. De acuerdo con un estudio del banco mundial, en materia de apoyo para los emprendedores mexicanos es necesario continuar trabajando para lograr óptimas condiciones: México se encuentra en el lugar 73 de 155 países, Rusia en el 79 y China en el 91. En otro estudio difundido por el Centro Internacional para la Empresa Privada (CIEP). Se muestra que en México se requiere de un total de 15 trámites y 67 días para iniciar operaciones. Por otro lado, se cuenta con funcionarios fiscales, municipales, estatales y federales, así como con programas gubernamentales para orientar a los

emprendedores para superar esas dificultades y evitar que cometan errores. A pesar de los obstáculos, México ofrece algunas perspectivas positivas en relación con la capacidad empresarial. Desde hace algunos años se crearon organismos y programas de apoyo para el emprendedor, tales como el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE), Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE), Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia Tecnológica (FUNTEC), así como las incubadoras de nuevos negocios; en las escuelas superiores, se han ofrecido cursos y diversos tipos de programas sobre la capacidad empresarial. En otros países, en especial en Estados Unidos y Francia, esas iniciativas son más antiguas. En internet hay innumerables sitios que orientan al emprendedor y ofrecen información sobre nuevos negocios; incluso, cursos sobre como iniciar y manejar uno nuevo. La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el Instituto Politécnico Nacional (IPN), el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), entre otros, cuentan con programas de apoyo e incluso con incubadoras para apoyar iniciativas emprendedoras (Mayer, 2010).

El foro emprendedor tiene por objeto apoyar la incorporación de tecnologías de la información y comunicaciones en las micro y pequeñas empresas para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales. Favorecer la gestión del conocimiento y la innovación, así como la vinculación y oportunidades de negocio en los mercados nacional e internacional. Este tiene cobertura nacional y podrá apoyar los siguientes rubros:

- Conectividad entre los posibles proveedores y consumidores potenciales
- Capacitación, consultoría y asistencia técnica. Impartida por capacitadores especializados en el tema
- Equipamiento (hardware y software) que facilite el manejo de los procesos administrativos

Los apoyos se entregaran directamente a la población objetivo y de manera indirecta por conducto de los organismos intermedios y podrán ser complementados con la aportación de los recursos de los sectores públicos y privado en la proporción y monto que establezcan las convocatorias. (Fondo Nacional Emprendedor , 2013)

Fomentar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva que se sustente crecientemente en Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) más productivas ubicadas en sectores estratégicos. Para lograrlo, el fondo nacional del emprendedor cuenta con diversas categorías y un amplio abanico de convocatorias que permitirán a los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas del país solicitar apoyos para crear,

fortalecer y hacer más competitivas a sus empresas. El fondo nacional emprendedor se crea en 2014 mediante la fusión del fondo pyme y el fondo emprendedor. Entre los beneficios de conjuntar ambos fondos están los siguientes:

- Se tendrá un solo sistema informático
- Se tendrá la imagen pública general de un solo fondo representando una política integral de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas
- Se tendrán reglas y procedimientos uniformes, y tendrá un solo consejo directivo
- Será un solo sistema de evaluación

Debido a lo anterior el fondo nacional emprendedor será un instrumento con mayor cobertura, mayores recursos, más organizado y más eficiente que los anteriores. (Fondo Nacional del Emprendedor, 2014)

En lo que respecta a Colombia, desde la nueva constitución política de 1991, ya se dan indicios de fomento a ser más competitivos contra las empresas extranjeras establecidas dentro y fuera del país, que están influyendo en las condiciones de mercado de la nación. Para 1997 se aprueba la ley de la juventud que en sus contenidos se presentan leyes, para la otorgar las facilidades para establecer relaciones empresariales individuales o asociativas. En el Gobierno de Andrés Pastrana (1998-2002) establece mediante la Secretaría Nacional de Educación el fomento a la capacitación de emprendedores para la creación de empresas y no se tuvo el suficiente fomento para su total desarrollo. En otra alternativa para ese período el Ministerio de Comercio Exterior, crea el programa de jóvenes emprendedores exportadores y también se extiende para las Pymes de la nación. En el 2000 se aprueba la ley 590, es crear el entorno institucional para la creación y operación de las Pymes. Con ello, se da el Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Rurales (EMPRENDER). Con el apoyo de la reducción de la carga fiscal. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT) establece la política para el fomento al espíritu empresarial y la creación de empresas. Esto se hace con el fin de buscar nuevas opciones de empleo. Dentro del aspecto académico, las universidades de: Icesi, Universidad de Norte, Javeriana y EAN empezaban a desarrollar programas de educación para el emprendimiento de nuevos negocios. Para el año 2002, se crea el Fondo Emprender filial del SENA que ayuda a las universidades que fomentan la creación de empresas entre sus alumnos y la sociedad en general. En el año de 2004 el Gobierno establece esquemas de apoyo y fomento a las pymes mediante el Sistema Nacional de pymes y los Consejos Regionales de las pymes. Una de sus acciones importantes es que las instituciones educativas incluyeran la formación para el emprendimiento. Al término del Gobierno de Uribe en 2006, se aprueba la Ley 1014 conocida como la ley del emprendimiento. En este período se establece dos estrategias transversales; la primera consiste en el apoyo a las iniciativas de las personas con menores recursos para la generación de ingresos, y la segunda en la creación de empresas de base

tecnológica que promuevan la competitividad de la economía colombiana. Hasta el año de 2008 se crea la política nacional de competitividad y productividad. La MCIT en 2009, se adjudica la Política Nacional Emprendedor tomando en cuenta: La alianza público-privada-académica, como un facilitador de las condiciones para el emprendimiento y desarrollador endógeno con negocios que pueden ser dirigidos hacia lo exógeno. En estudios presentados en la primera década de este siglo, se manifiesta que las universidades antes mencionadas y el SENA influyeron como la base nacional del desarrollo emprendedor. Tiempo después, la MCIT toma la iniciativa del desarrollo nacional emprendedor. Una de las características de estas iniciativas es usando la experiencia y el liderazgo motivacional para la asesoría para la creación de empresas. Y dentro de esas asesorías se enfoca en una mayoría para el emprendimiento hacia la exportación y la base tecnológica desde un enfoque integral y metas a largo plazo. En relación a la incubación de empresas, en el año de 2002 se tenían 6 incubadoras y en el 2010 se tenían 20 incubadoras, se llegó a tener 37 incubadoras. En ese mismo año, de las 45733 empresas creadas. Un 82% estaban registradas a Sociedades Anónimas Simplificadas. (Tarapurez, Osorio, & Botero, 2013)

### **Conceptos de Emprendedores**

Para realizar un estudio comparativo de las opiniones de los líderes agro-empresariales de la región, se incluyen definiciones o conceptos sobre que debe de ser o hacer un emprendedor.

557

Los emprendedores están evolucionando el universo (Timmons y Spinelli, 2007). Ellos crean trabajo a partir de la innovación, reconocen oportunidades, aplican capital de riesgo y cambian la economía. Utilizan el cambio como una oportunidad de mejora económica, no como un problema. De esta perspectiva, un emprendedor puede ser un gerente profesional, o un colaborador cualquiera de la empresa Se necesita de la experimentación, de la imaginación, de la innovación para detectar oportunidades, haciendo que el emprendedor sea un factor clave en la empresa y en la sociedad.

La necesidad de logro (McClelland, 1961) se puede definir como una característica básica de los emprendedores, que actúan de una determinada forma:

- ✗ Buscan retroalimentación continua sobre sus actos para luego modificar sus objetivos, y así lograr el éxito;
- ✗ Fijan metas que sean retadoras pero a la vez realistas y alcanzables
- ✗ Necesitan ser responsables de sus actos, tener libertad para actuar y control de situación, además de identificarse con el éxito cuando lo logran.



En cuanto a lo que se debe enseñar para ser emprendedores, (Hisrich, Peters, 2002) consideran que los emprendedores deben tener:

- Habilidades de administración de empresas tales como planificar, tomar decisiones, saber comercializar y llevar la contabilidad
- Habilidades personales tales como control percibido interno, innovación, asunción de riesgo, perseverancia y liderazgo.

De acuerdo con Gerber (1997), el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades. Caos en armonía.

Según Lezana & Tonelli (1998), citado por Ibáñez (2002), emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto". Emprendurismo" es el principio que privilegia la innovación, descentralización y delegación de poder.

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar cuáles son los elementos principales que consideran indispensables para los empresarios para ser un emprendedor de éxito, con el fin de establecer cuáles pueden ser sus posibles similitudes y diferencias acerca de los que se considera ser un emprendedor.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer cuáles son los puntos principales que son características del emprendedor.
- Determinar si hay alguna diferencia de opinión entre los empresarios de y las concepciones académicas.
- Establecer las relaciones entre las principales causas que son consideradas como emprendimientos.

### **Ámbito de Estudio.**

El estudio se situó en la Ciudad de Tecomán (110 000 habitantes). Está localizada en el estado mexicano de Colima en el centro-occidente del pacífico Mexicano. Es la tercera ciudad de Importancia comercial, después del principal puerto comercial del Pacífico mexicano Manzanillo y la zona metropolitana de su capital Colima-Villa de Álvarez. La ciudad de Tecomán, Colima. Se caracteriza por ser una región eminentemente dedicada a la agricultura y agro-industria. En un estudio paralelo se realizaron en el departamento del Atlántico en el puerto de Barranquilla, Colombia que es

la cuarta ciudad en importancia con más de un millón cien mil habitantes, Es el primer puerto industrial y posee infraestructura turística de primer nivel.

### **METODOLOGÍA**

Que en este caso fue cualitativa transaccional con entrevistas a los líderes agro-empresarios. Que se obtuvo una relación de los 20 agro-empresarios más importantes de la región, en entrevistas a los gerentes del sistema-producto de los consejos estatales del Limón (CoEPLIM), Mango (CoEMango), Plátano (CoEPlátano), Coco (CoECoco) y Papaya (CoEPapaya). Se realizaron las entrevistas en los meses de Agosto a Septiembre del 2014. *De manera comparativa se realizó una muestra piloto de 12 pymes en la ciudad de Barranquilla, Colombia.* Que realizan trabajos de vinculación con la Universidad Simón Bolívar campus Barranquilla. Como parte principal de las entrevistas se les pidió que como definían ellos mismos a un emprendedor y que características se necesitan para hacerlo. Estas definiciones se compararon con los modelos académicos y de investigación que definen los elementos importantes que definen a un emprendedor. El procedimiento de investigación cualitativa fue empleando el Análisis del Discurso usando el software N-vivo 10.0. Se tomaron cuatro datos cualitativos solo con el fin de establecer resultados descriptivos como identificadores de su situación empresarial.

### **RESULTADOS**

Solamente se pudo realizar 12 entrevistas a líderes agro-empresariales con el fin de obtener la opinión de las características emprendedoras que debe de tener una persona para tener éxito en un negocio. A continuación se explica los resultados que se obtuvieron y para eso se tuvo que tomar en cuenta cuatro de los clasificadores donde se realizaron las entrevistas lo cuales fueron: Giro de la empresa, genero, edad y estudios. Para el caso de la muestra piloto de la ciudad de Barranquilla se tomaron datos de 12 PyMEs,

Como se había mencionado anteriormente, las entrevistas en la ciudad de Tecomán se dirigieron a empresas agrícolas en producción y empaque. El cultivo que proporcione mayor información fue el limón con el 33 % de las entrevistas, que representa el mayor cultivo en extensión del estado. Seguido por los productores de papaya con el 25%. Y dos grupos de plátano y coco con el 16% y un 8% para el cultivo del mango. En el caso de las Pyme de la ciudad de Barranquilla, el 80 % corresponde a empresas de servicios diversos y el restante presenta servicios de manufactura de mantenimiento.

Tabla 1. Datos de los entrevistados.

		Barranquilla	Tecomán
GÉNERO	Hombres	6	10
	Mujeres	6	2
EDAD	20-30	0	2
	31-40	3	6
	41-50	8	4
ESTUDIOS	Secundaria	0	1
	Bachiller	4	2
	Licenciatura	8	9

Fuente: Encuestas a Líderes empresariales.

Como se observa en la tabla 1. Se ve más equidad de género en la ciudad de Barranquilla como una mayor experiencia en la edad y menor grado de estudios en comparación de los entrevistados de la ciudad de Tecomán. Para los entrevistados de la Ciudad de Barranquilla se caracterizó por una diferencial de negocios en su mayoría de servicios al cliente.

#### **Bloque de resultados agro-empresarios de Tecomán México.**

Las imágenes que se presentan, son representación de las aportaciones de los líderes agro-empresariales, que se obtuvieron del programa QSRNVivo10, las cuales muestran las palabras claves, es decir, las palabras que más mencionaron los líderes empresariales respecto a las características que consideran que debe de tener un emprendedor.

Como se observa en la Tabla (2) la palabra iniciativa, es la que más resalta, ya que los líderes empresariales consideran que es la principal característica que debe de tener un emprendedor para poder llevar a cabo un proyecto a través de los objetivos que se plantearon, teniendo siempre motivación para innovar tomando en cuenta el factor del negocio, para tener empleados eficientes y satisfacer las necesidades del cliente.

Tabla (2) Palabras Principales encontradas en el análisis del discurso de la opinión de los Líderes productores de Tecomán.

Palabra	Orden
Iniciativa	1°
Objetivos	2°
Motivación	3°
Empleados, Negocios	4°
Ambiente, clientes, considera, eficiente	5°

Fuente: Propia usando N-Vivo v.9.0

Tabla 3. Relaciones idiomáticas encontradas usando N-vivo 9.0

HABILIDADES DIRECTIVAS		ENLACE	HABILIDADES PERSONALES	
Poder llegar a los objetivos		Iniciativa	voz de mando, ser innovador	
empresa, también debe de	Tener		de un cambio de giro	
muy detallados. Preciso Audaz			en	que hacer, cuando, como
una visión, una cultura				tu persona Mucha motivación
visión en el negocio			Motivación en mi persona. Motivación	

Relaciones idiomáticas: Como se mencionó anteriormente la palabra iniciativa tabla (3) fue la que más resalto, y la relación que tiene con otras palabras claves, estas se van formando para llegar a los objetivos claros que tienen tanto las habilidades directivas como las habilidades personales.

Aquí se muestra el estilo de perfil que tienen las empresas, la palabra clave que se relata todo es iniciativa y lo importante e incomparable de muchos otros conceptos. , por lo anterior cabe mencionar que son precisas para tener éxito favorable en la empresa.

- Tener una excelente visión en la empresa
- Cultura hacia el logro
- Poder y motivación para llegar a los objetivos

Las habilidades directivas son muy importantes en la empresa, por lo tanto estas habilidades es la cabeza importante en la que los directivos se forman como emprendedores, por lo tanto sin estas habilidades personales no podrían lograr el éxito obtenido que se había propuesto.

Tanto las habilidades directivas como personales son muy importantes para la empresa y para el perfil de los empresarios que tienen en la iniciativa de lograr el éxito para convertirse en personas emprendedoras.

### **Bloque de empresarios de pymes de Barranquilla, Colombia**

Se obtuvieron 12 entrevistas a empresarios y su análisis de discurso se demuestra las siguientes principales palabras (tabla 4): En este caso se dejó la palabra emprendedor al centro de la idea, se muestra que se tiene como presente a la empresa como la parte importante de su visión del negocio que en las mismas dimensiones (orden) se encuentra el compromiso social y de sus miembros (de la empresa) de la cual se establece la responsabilidad y sus consideraciones personales y empresariales en una cuarta instancia.

Otra manera de entender son las relaciones idiomáticas como se demuestra en la siguiente Tabla (5). Se toma como importancia que si se debe de ser un emprendedor y se tiene que poseer cualidades de no tomar en cuenta el trabajo en cuestión de tiempo y de día y se debe de estar siempre atento y poseer cualidades como la creatividad, ser tolerante creativo y presentar una actividad profesional muy responsable y que se tenga la tarea de establecer los planes de trabajo a realizar con el fin de que la empresa mejore.

Tabla 4, Palabras Principales encontradas en el análisis del discurso de la opinión de los Líderes empresarios de pymes de la ciudad de Barranquilla.

Palabra	Orden
Empresa	1°
Características	2°
Compromiso, social	3°
Responsabilidad, consideraciones, personales y empresariales	4°

Fuente: Entrevistas usando N-Vivo v10.0

Tabla 5. Esquema de las relaciones idiomáticas de los empresarios de Barranquilla, Colombia.

HABILIDADES DIRECTIVAS				ENLACE	HABILIDADES PERSONALES			
				Emprendedor	Persona comunicativa		<b>profesional</b>	carácter investigativo
		calidades	personal		pasión			estudiar todo
		actitudes			creativo	tenga		Realmente
	horario	laboral			luchar	<b>parte</b>		bueno
	habilidad	<b>tener</b>	<b>un</b>		tolerancia	<b>lo</b>	referente	debe ser
<b>características</b>	<b>que debe de</b>				<b>es el que conoce</b>			personal
usted	<b>de</b>	ser capaz			tenga competencias			creer en
		poseer	buen			sujeto a		

Fuente: Entrevistas usando herramienta análisis N-Vivo 10

### **Bloque de resultados definiciones académicas.**

Oportunidades (ver tabla 6), fue la palabra clave de las entrevistas que se obtuvieron de los autores y sobre la opinión que permaneció al instante de las preguntas que se realizaron.

Cabe mencionar que existen más palabras claves en las que ayuda al emprendedor a lograr el éxito que desea obtener y éstas favorecen nuevas habilidades.

### **Relaciones idiomáticas.**

Anteriormente se vio que la oportunidad es una de las características importantes para el emprendedor y como nos muestra la figura (1); los empresarios la utilizan cuando se les presenta un cambio en la empresa o en la persona, utilizan la oportunidad con el objetivo de darle un mejoramiento tanto económico o social dentro de la empresa.

Las palabras que se han mostrado se identifican como buenas técnicas y habilidades en las que los emprendedores logran su mayor esfuerzo y liderazgo en la empresa, posibilidades están dispuestas al mejoramiento de algunas desventajas en las que varios empresarios no logran adquirir éxito en su perfil.

Tabla (6) Palabras Principales encontradas en el análisis del discurso de las definiciones de los expertos académicos.

Palabra	Orden
Oportunidades	1°
Innovación	2°
habilidades	3°
Administración, alcanzable, beneficios, características, colaborador, colectivamente, combinaciones.	4°

Fuente: Propia usando N-Vivo v.9.0

Es necesario tomar en cuenta que algunas de las palabras ya mencionadas nos favorecen el mismo nivel en que se representan, es por eso que a más grande sea el nivel de palabra, es mejor el aprovechamiento que se obtiene de ella.



Figura 1. Relaciones idiomáticas encontradas usando N-vivo 9.0

## CONCLUSIONES

Se llegó a la conclusión, que para ser un emprendedor con éxito se debe de tener una visión y misión clara de lo que se realizara y sobre todo iniciativa para comenzar el proyecto., sin embargo muchas de las personas que tienen el nombramiento de “emprendedor” no logran adquirir lo necesario., esto a falta de conocimientos adecuados de su perfil. Pero se toma mucho en cuenta que la experiencia es un factor para favorecer y lograr claramente los objetivos que tienen por cumplir.

Depende mucho la forma de liderazgo que tenga el gerente, para que la empresa cuente con un ambiente laboral armónico; sin embargo hay empresas que han tenido pérdidas y han fracasado a causa de los problemas entre el personal, esto, como consecuencia del incorrecto liderazgo que maneja el gerente., por lo anterior muchas veces depende de la persona a que se proponga algo y tenga bien establecidas las metas para lograr el éxito obtenido., no todos los empresarios que han favorecido utilidades logran obtener un perfil de emprendedor ya que existes altas y bajas dentro de la empresa., cabe mencionar que se hizo una comparación de opiniones tanto de autores como emprendedores y se da cuenta que en las opiniones que obtuvimos de los dos tipos de líderes fue muy diferente, ya que los autores dan su opinión clara por su perfil en los estudios maestres y en los emprendedores es más activa la opinión por la experiencia y practica que han favorecido y han llevado a cabo dentro de la empresa.

Se analizó que existe mucha diferencia entre jefes y líderes, el jefe por su nombramiento en la empresa de manera automática tiene simples subordinados dispuestos a obedecer, porque saben que él tiene el poder, sin embargo el líder por su autoridad personal, este a su vez adquiere verdaderos colaboradores., una de las palabras que se tomó bastante en cuenta es la pasión que tienen los líderes ya que sin ella no hay existencia en el éxito., sobretodo porque la intensidad que esa palabra encierra (iniciativa) es patente en los grandes jugadores de cualquier competencia para ellos ninguna meta es tan grande que no puedan imaginar en alcanzarla y ningún detalle es demasiado pequeño para que no valga la pena esforzarse por él., solo los líderes en las organizaciones exitosas, pueden prender la pasión en las personas y más en su personal dentro de la empresa.

## REFERENCIAS

- Amar, J., Abello, R. Denegri-Cota, M. Llanos, M. (2007) Pensamiento económico en jóvenes universitarios. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 39(2) 363-373.
- Cárdenas Tapia, M. Klíngler Kaufman, C. (2011). La formulación de redes del conocimiento sobre sustentabilidad en México. Caso del CONACYT, la UNAM e IPN. *Memorias del XVI Congreso*



*Internacional de Contaduría y Administración e Informática. (págs. 1-16). México, D.F.: UNAM-FCA.*

Caldas, M. E., Reyes Carrión, H., Heras Fernández, A. (2011). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid, España: Editex.

Fondo Nacional del emprendedor. (2014). Recuperado el 2014 de JUNIO de 2014, de INSTITUTO VERDE: <http://www.institutodelemprendedor.com/index.php/acerca-del-instituto-pyme/alianza-pyme>.

García, C., y González, H. (2012). Incubación de empresas en Zacatecas. Memorias del XVI Congreso de la Academia de Ciencias Administrativas (págs. 1-26). Atizpán, México: ACACIA-ITESM.

Garza, Treviño. J. (1996). *Administración contemporánea, reto para la empresa mexicana*. México: Editorial Alhambra-Mexicana.

Gerber, M., E. (1997). *El mito del emprendedor: por qué no funcionan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen* (1ª ed.). Barcelona: Paidós Ibérica

Heredia, M. (2009). El fomento a las PyMEs como estrategia para incentivar el desarrollo económico local en las entidades federativas marginadas de México: Una aproximación empírica. *Observatorio iberoamericano del desarrollo local y economía social*, 1-30.

Hernández, Sampieri R. Fernández, Collado C. Baptista, Lucio P. (2010). *Metodología de la investigación* (5a. ed.). Mexico: McGrawHill.

Hisrich, R.; Peters, M. (2002). *Entrepreneurship*, 5.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Ibáñez Romero, M. A. (2002). *Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios: medición y propuestas de actuación*. Bilbao. Mensajero.

Marulanda Valencia, F., Montoya Restrepo I., Vélez Restrepo J. (2014) Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 30(51) 89-99.

Malavé, J., Piñago, R. (2012). Líderes, gerentes y emprendedores: un estudio empírico de actitudes y significados. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17(60), 676-694.

McClelland, D. C. (1961). *The achieving Society*. Princenton, New York.

Mayer González, E. (2010). Tesis Doctoral: *El fomento a la creación de empresas desde la universidad mexicana: El caso de la Universidad Autónoma de Tamaulipas*. Universitat Autònoma de Barcelona., Departament d'Economia de l'Empresa. Barcelona, España.: UAB.

Tarapurez, Chamorro, E., Osorio Ceballos, H., Botero Villa., J.J. (2013) Política de Emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*. 29(128) 274-283.

Timmons, J. T., Spinelli, S. (2007) *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*. Ed. MacGraw Hill. New York. U.S.A.

Uribe, Toril. J., Velenciano, J. de Pablo., Bonilla, Martínez.J.J. (2013) El desarrollo local y empresarial: La formación como factor básico para orientar al emprendedor. *Capital Intangible*, 644-677

Veciana, Juan. M. (2005). [www.estudios.lacaixa.es](http://www.epigijon.uniovi.es/campusemprendedor/docs/articulos/veciana%20la%20caixa.pdf). Recuperado el 20 de 04 de 2012, de <http://www.epigijon.uniovi.es/campusemprendedor/docs/articulos/veciana%20la%20caixa.pdf>

Villalvazo Naranjo, J., Aldrete Lozano F., Montes Hernández, L. (2007). Redes para la Incubación y la Innovación. *IV Congreso Nacional y VIII Internacional de la Red de Investigación y Docencia Sobre Innovación Tecnológica*, 1, 1-10.

***Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.***



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.