

# **Formación de emprendedores: Transferencia tecnológica de capacidades para la gerencia exitosa microempresarial.**

## **Resumen**

Emprender no es nada fácil, afirman algunos emprendedores que luego de diversos intentos han logrado iniciar su actividad de negocio. Para unos se trata de un riesgo y no es atractivo, sin embargo para otros es una forma de lograr generar su propio ingreso. Se lanzan a esta aventura de emprender conscientes de los obstáculos a saltar y están listos para hacerlo. Se estudia la importancia que tiene la transferencia tecnológica de capacidades para la formación de emprendedores. La metodología es descriptiva y de campo se aplicó un cuestionario tipo cerrado, a 60 participantes del diplomado de Gestión de Microempresarios para Producción de Alimentos. SE CONCLUYE: 1) la formación teórica y práctica permite desempeñarse con seguridad y calidad, 2) el acompañamiento fundamental para la elaboración del plan de negocio, 3) la vinculación con entidades de financiamiento, 4) la calidad de los instructores y su sencillez en la intercambio de conocimientos.

**Palabras clave:** Emprendimiento, transferencia tecnológica, capacitación, plan de negocio.

# **The training of entrepreneurs: transfer of technological capacity to successfully manage small businesses.**

## **Abstract**

Some entrepreneurs claim that entering the business community is difficult when, despite many attempts, they find themselves unable to start up their businesses. For some, the danger of failure is too great; however, for others, it is a way to generate their own financial resources. These business people take the risk of becoming entrepreneurs conscious of the obstacles they need to overcome and are prepared to work to achieve this. In this paper, the importance of the transfer of technological capacity in the training of entrepreneurs is studied. A descriptive methodology is used and field research involved a closed questionnaire, given to sixty participants studying the Diploma in the Microentrepreneurs Food Management. The findings conclude: 1) The theoretical and practical training allows secure and quality development; 2) the fundamental accompaniment for the preparation of a business plan; 3) the link with financial institutions; 4) the quality of the instructors and the simplicity of exchange of knowledge.

**Key Words:** Entrepreneurship, technological transfer, training, business plan.

## Introducción

En el mundo empresarial, social y político se ha venido generando y estimulando el interés a iniciar negocios propios. Unos para diversificar sus procesos productivos o de servicios, otros por consolidarse dentro del sector en el que se desempeñan, para invertir sus recursos financieros, para concretar nichos empresariales o iniciar de cero una idea que han visualizado. Una gran mayoría de aspirantes al emprendimiento está siendo incentivada por programas sociales, académicos o empresariales que presentan posibilidades de fortalecer sus capacidades gerenciales asumiendo con mayor compromiso y seguridad el emprender su propia empresa.

El emprendimiento pareciera una moda pues a diario tanto en la prensa escrita como electrónica y por los medios de comunicación oral locales, nacionales e internacionales se presenta una reseña o tips sobre actividades de emprendimiento. Sin embargo, si revisamos la historia de la Humanidad, el crecimiento del hombre social, del hombre económico, del hombre cultural, del hombre fabril y del hombre del intercambio podemos dar cuenta que emprender es parte de la manifestación de ese hombre en la sociedad. El hoy es el resultado de las experiencias organizadas y sistematizadas con concepciones teóricas diversas, expuestas por distintos autores, vale decir, la manifestación concreta en productos y servicios gestada por el hombre en el pasado, al punto, su importancia, que ahora se legislan políticas gubernamentales para fomentarlo.

Desde que el hombre está en la caverna en esa larga estancia protegido de la montaña decide guardar e utilizar lo que él considera necesario para su subsistencia, al salir de la caverna e iniciar un acondicionamiento adecuado para resguardarse del ambiente y animales, el hombre está dando los primeros pasos que podemos identificar atendiendo a algunos autores.

Huberman (1936) escribió "...además de estos clérigos y guerreros, en la Edad Media existía otro grupo: el de los trabajadores..... éste último al servicio de las dos primeras. Así lo entendió una persona que vivió en aquella época, y lo comentó así: *"Para el caballero y el clérigo, ha de vivir quien hace el trabajo."* Quién hacía el trabajo tenía la necesidad de vivir él y su familia manufacturando en su hogar o trabajo agrícola lo que necesitaban los clérigos y los militares. He allí el emprender, el hombre crea una empresa con una orientación empírica pero racional, en palabras de Schumpeter (1978).

Realmente en toda la historia de la humanidad no se le había concedido tanta atención e importancia a la actividad de crear empresa o emprender, ésta era o formaba parte del desempeño del hombre con condiciones o no en acometer el inicio de una empresa familiar.

Es desde las crisis económicas, del siglo pasado manifestadas en diversos países, que se comienza a mencionar e identificar el emprender o la importancia de iniciar un negocio, vista la dificultad de conseguir empleo, los años treinta y la crisis de los Estados Unidos llevaron, en "Palo Alto, región de San Francisco, California, más conocido como Silicon

Valley. En la Universidad de Stanford, en la que ingenieros formados en ingeniería eléctrica y otras ramas, estimulados por sus profesores crean sus propias empresas, en un área perteneciente a la Universidad”. Esposito de D.(2008)

Las organizaciones venezolanas se enfrentan desde hace ya varios años a una realidad global en la cual la formación de capacidades gerenciales se ha convertido en una necesidad y por ello se responde con sistemas y herramientas que resulten en nuevos y mejores usos de los recursos disponibles para el manejo de un negocio sea grande o pequeño.

En este sentido, en base a los resultados por experiencia obtenida por egresados del Diplomado de Gestión de Microempresarios para Producción de Alimentos, (GMPA) que se realiza en alianza con la empresa privada y el Decanato de Administración y Contaduría (DAC) de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA), los cuales han logrado crear su propio negocio y ser dueño de su empresa, gracias a la transferencia de conocimiento y acompañamiento recibida por docentes del DAC. Nos planteamos estudiar y sistematizar esta experiencia: ¿Cómo la formación gerencial teórica y práctica transferida, por docentes a emprendedores es percibida por éstos?, ¿bajo qué programa se estructuró esta formación? ¿cómo surgió la alianza entre la empresa privada y la universidad? Dar respuesta a estas interrogantes apalancó divulgar algunas de las iniciativas emprendedoras cuyos egresados han realizado su sueño con el apoyo de la formación apropiada a interesados en fortalecer y consolidar su idea creativa, para convertirse en emprendedores dueños y propietarios de su negocio.

## **Metodología**

Nos propusimos, en esta investigación, responder a las interrogantes y estudiar así la importancia que tiene la transferencia tecnológica de capacidades para la formación de emprendedores, abordándolo con una metodología descriptiva apoyada en recolección de información en libros, revistas, material audiovisual, textos, monografías, literatura gris y de campo, y se aplicó un cuestionario tipo cerrado, a 60 participantes del Diplomado de Gestión de Microempresarios para Producción de Alimentos, (GMPA) con preguntas cuya respuestas son de carácter dicotómicas y múltiples.

## **Marco Teórico.**

Como ya se señaló, este es un tema de actualidad y que de alguna forma se está abordando desde los diversos sectores económicos, sociales y políticos de los distintos países de nuestro planeta.

Si bien parece un boom de las dos últimas décadas, sobre el cual se ha venido conversando, escribiendo e indagando su origen, su importancia, sus características, incluso su clasificación, y su sistematización académica, al punto de recriminársele a las

universidades la necesidad de cambiar pensum para no continuar egresando de ellas empleados si no emprendedores. De hecho se han producido cambios y significativos, que en nuestro caso, hemos decidido aportar nuestra experiencia para que sea considerada un ejemplo, en las diversas propuestas académicas de emprendimiento.

Cuando se analiza el origen del emprendimiento nos tendríamos que pasear por el desarrollo de la Humanidad desde los momentos más remotos, pero sí, cuando la conciencia hace clic en la mente del hombre primitivo, vale decir el razonamiento primitivo, podríamos afirmar sus comienzos con el aporte de Marulanda et al (2009 pp 156-157) quienes presentan, desde un enfoque etológico, los cuatro “**por qué**” de Timbergen (1963) Primero: ...”necesidad por la supervivencia (orientado desde la capacidad del ser humano para razonar),... segundo: este comportamiento propende garantizar la función de supervivencia, sin conocimiento específico de lo que eso significaba...tercero: este comportamiento surge dentro de un conjunto de pautas condicionadas por el entorno, es decir, la casuística de las condiciones del medio-... y cuarto: ...el valor de adaptarse significaba la continuidad de su especie trascendiendo sobre la capacidad de enseñar a otros desde lo aprendido, sin que esto haya significado escuela formal.....”

Este enfoque etológico los autores lo presentan más desde el comportamiento del ser humano y fuente generadora de ideas que de creador de empresa, sin embargo, el aporte de los cuatro por qué, los percibimos en la realidad actual del desenvolvimiento emprendedor como válidos mas cuando la persona que ha decidido o piensa decidir emprender está actuando con plena conciencia racional, buscando la supervivencia, pues en el entorno ha percibido condiciones propicias, aventurarse con la posibilidad de heredarlos a su familia formándolos o transfiriéndoles su aprendizaje.

Cuando se revisa el perfil del emprendedor desde un enfoque psicológico, digamos que se acepta que el hombre por naturaleza es un ser comparativo y creador, Marulanda et al (2009 p 158) pues es parte inherente del desarrollo consciente de su mente gracias a la cual hemos visto a través de la historia éxitos y fracasos de aquellos que se aventuraban en empresas que por tenacidad y constancias lograron sus propósitos, Cristóbal Colon, Henry Ford, Tomas Edhinson, Alessandro Volta, pero no eran identificados como emprendedores término de frecuente uso en la actualidad.

“Fue Schumpeter, quien utilizó por primera vez el término para referirse a aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados”, lo refiere Castillo H. A. (1999 p 4) dado que aquél percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. Y que su “función la de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” Vale decir, que lo concibe como el que inicia el cambio y genera oportunidades, o induce el cambio **de** una situación existente a otra pudiendo crear cambios sistémicos o incertidumbres.

Este enfoque no lo comparte la escuela austriaca que según Ludwig von Mises citado por Castillo H. A. (1999 p 6) afirma “el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado.” Los emprendedores vistos por esta escuela son los que generan el cambio **dentro** de una situación existente, vale decir busca ineficiencias que otros no han percibido y sobre las cuales existe una ganancia potencial.

No se trata de cuál de los dos enfoque es el más apropiado a aplicarse, ambos tienen validez y pueden presentarse en una sociedad determinada o en una misma persona de allí que se comparte la afirmación “En la práctica, la co-existencia de ambos modos de emprendimiento parece favorecer el desarrollo. Los mejores emprendedores posiblemente combinen características de ambos efectiva o alternativamente, teniendo la capacidad de cambiar fácilmente de un modo al otro a medida que la situación lo requiera. En la teoría, la identificación de los modos de emprendimiento permite desarrollar nuevas formas de pensamiento y su uso.” (ob cit 1999 p 7).

De ser así, se podría identificar que alguna sociedad puede o tiene una mayor tendencia que otra en los dos enfoque de emprendimiento, así por ejemplo en los Estados Unidos, la tendencia es más hacia la escuela de Schumpeter, mientras que en Europa, la tendencia parece estar orientada a la escuela Austríaca. En el caso de Venezuela, encontramos una mayor tendencia hacia la escuela austríaca.

### ¿Qué es emprender?

En general, cuando nos referimos a emprendimiento se nos viene a la mente personas que con pericia y constancia han iniciado un camino solitario, con ayuda o no, para lograr establecer una actividad productiva o de servicios en una sociedad.

Conocer este término nos llevó a la respectiva revisión en la RAE su procedencia es del latín (*in*, *en*, y *prend re*, coger) aplicado originalmente a los llamados aventureros, que con el tiempo ha venido evolucionado al término más fabril y comerciales. Este término está muy relacionado a la palabra francesa *entrepreneur*, utilizada en el siglo XVI que se vino incluyendo a los constructores de puentes y caminos y arquitectos en la Francia del siglo XVIII.

El emprendimiento como concepto empresarial se entiende como la capacidad que posee una persona o grupo de ellas para iniciar una actividad económica; haciendo un paréntesis en cuanto a que emprender no solo tiene una connotación empresarial sino que va a la practicidad de lo cotidiano como la forma de tener iniciativa en ámbitos sociales y/o comunitarios que llevan implícitos acciones concretas para el logro de un objetivo en común. Aunque en esta investigación el enfoque es a los emprendimientos a nivel económico el abordaje no excluye esta realidad y por ende se realiza la salvedad.

Según SACEV, 2006 “Emprender es el conjunto de acciones para concretar soluciones sustentables e innovadoras que agregan valor y generan satisfacción y beneficios para el individuo y la sociedad”. Se derivan de allí una serie de aspectos importantes para el desarrollo de este concepto, que guardan estrecha relación con lo mencionado con anterioridad desde el punto de vista práctico. Se concentra en la acción, es decir, en lo que realiza la persona.

En este sentido “El emprendimiento es una de las características que determina el crecimiento, la transformación y el desarrollo de nuevos sectores económicos de una región o un país, siendo el ser humano el principal pilar.” Marulanda et al (2009). Partiendo de esta aseveración es el ser humano el centro y el que motoriza cualquier actividad productiva. En definitiva, por más factores que intervengan en el proceso de emprender es la persona quien determina la influencia o no de los mismos.

El emprendedor se diferencia del ciudadano común a su actitud según Formichella, M (2002) *“el emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto”*. Este último aspecto *“estructura que necesita para emprender su proyecto”* tomado como referencia se da por sentado que el emprendedor conoce y lleva a cabo esa *estructura*; esa que se condensa en lo que necesita para llevar a cabo el proyecto. De allí esta investigación orientada a distinguir que no en todos los casos es así, vale decir, los emprendedores potenciales o los emprendedores consolidados no siempre manejan este tipo de información.

Refiriendo el término *“estructura”* al planteamiento claro y preciso de los que se quiere, a través de qué, con qué, para quién, en palabras técnicas: el desarrollo del plan de negocio. Ya que aunque se identifiquen o existen los emprendimientos, los emprendedores no manejan una estructura sistemática para iniciar ese proceso de emprender. Son muchos los casos que comienzan con la iniciativa a ciegas y logran producir ingresos para vivir y continuar su negocio, sin la mínima motivación de crecimiento y mejora. Y si, en algunos casos existe la motivación alta, en mejorar, no se sabe qué hacer.

### **Emprendimiento en Venezuela**

El país se ha destacado siempre como una de las naciones con mayor actividad emprendedora así lo refiere la Global Entrepreneurship Monitor (GEM siglas en inglés) afirma es importante, ello lo demuestra el posicionamiento en esta área, en el año 2003, ocupó el segundo puesto del ranking el balance y sigue siendo positivo en el 2009 se ubicó *“entre los 10 primeros con mayor número de empresas nuevas”* publicados en la revista Gerente.

Para el año 2011, en un nuevo estudio del Monitor Global de Emprendimiento (GEM 2011), el país se ubicaba en el puesto 11 de 54 países analizados. Si bien se había descendido con respecto al año 2009 aún la vocación emprendedora, de la población venezolana, quedó reflejada nuevamente. El estudio, señalaba que un 15,4% de la población está emprendiendo en nuevas iniciativas. La tendencia de los venezolanos para emprender mostraba que 67% de la población "percibe" que tiene las capacidades para hacerlo, mientras identificar o cree que emprender es una buena opción de carrera mostraba un 83,1%. Por los datos se considera un balance positivo. Claro está el logro no hubiera sido posible sin el tesón y la motivación de nuestra gente.

Son diversas las opiniones sobre el emprender una empresa o negocio de la diversidad de actividad o sector en la que el emprendimiento se ubica. Se sabe que emprender no es nada fácil, lo afirman algunos emprendedores que luego de diversos intentos han logrado iniciar su actividad de negocio. Para unos se trata de un riesgo y no es atractivo, sin embargo para otros es una forma de lograr expresar su sueño, su creatividad, su aporte a la sociedad y claro está el generar su propio ingreso sin depender y sentirse en libertad económica y socialmente.. Esos que se lanzan a esta aventura de emprender, saben que si bien hay obstáculos que saltar, están listos para hacerlo.

Decíamos líneas arriba, que los emprendedores de la escuela austríaca son los que generan el cambio **dentro** de una situación existente, vale decir busca ineficiencias que otros no han percibido y sobre las cuales existe una ganancia potencial e identificábamos que en el caso de Venezuela, encontramos una mayor tendencia de emprendimientos con el enfoque de la escuela austríaca.

En función a lo indicado Fuentes P. (2013) señala seis (6) tipos de emprendimientos, Cuadro N°1, que más se dan o se observa en el país y acota: “No todos los emprendimientos son lo mismo, ni responden a intereses comunes, por ejemplo, quien produce bienes, no tiene que estar interesado en las mejores técnicas para el posicionamiento web, o quien posee una venta de comidas, no tiene que interesarle necesariamente las características de un liderazgo de equipos (sobre todo si sólo tiene dos empleados, contándose a él mismo, por ejemplo).”

**Cuadro N° 1**  
Tipos de emprendimientos identificados en Venezuela

TIPOS DE EMPRENDIMIENTOS	DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO
<b>EMPRESARIAL TRADICIONAL</b>	Entra en un mercado de producción de bienes, ya existente de comercialización, cree que por características intrínsecas puede superar a sus competidores, bien, por haber agregado ciertas mejoras o cambios a los objetos producidos, o por ciertas ventajas inherentes a su empresa, pueda dar una mejor distribución o atención a clientes, que sus competidores no han podido realizar.

<b>INNOVADOR</b>	Este normalmente se da en las Universidades o Centros de Investigación, y son ayudados por los denominados Parques Tecnológicos y no siempre. Consisten en tener un producto innovador, que permite crear un mercado nuevo o sustituir otro ya existente.
<b>COMERCIAL</b>	Es quien vende los productos que terceros le coloquen. Agrega poco o nulo valor al objeto vendido, sin embargo, si lo hace con la atención y servicios. En este caso, son supermercados, abastos, tiendas de ropa, ferreterías, librerías, farmacias, etc.
<b>DE SERVICIOS</b>	A diferencia del anterior, se basa principalmente en los aportes que su personal pueda dar (aunque también venden artículos de terceros), su negocio está en la venta de aquellas habilidades que puedan poner a disposición de su clientela.
<b>TECNOLÓGICO</b>	Se basa en las nuevas tecnologías, y va desde crear apps (o adicionales) para móviles (Blackberry, Apple o Android, principalmente) o para servicios (como facebook, twitter, etc). Se incluye toda iniciativa que pretenda obtener una remuneración por la creación de contenidos, redes sociales o servicios en el internet, bien de forma directa (comercio electrónico) o indirecta (publicidad).
<b>PROFESIONAL</b>	Similar al emprendedor de servicios, pero su público es mucho menor, ya que es especializado. Se comercializan conocimientos específicos, y normalmente lo representan los asesores empresariales, los centros de apoyo para pymes, los coach, los centros de capacitación y los outsourcing profesionales (soportes web, diseños, medicina preventiva empresarial), etc.

Fuente: Adaptado de Fuentes Pinzon (2013)

## La Academia y el Emprendimiento

El termino academia normalmente se usa para referirse al “universitario” o su sinónimo de “mundo intelectual” cuyo rol es el fomento de una actividad cultural, científica, sin embargo esta denominación en algunos países tiene identificación diversa y comúnmente se refieren a instituciones educativas. Según el Diccionario Manual de la Lengua Española Vox. © 2007 Larousse Editorial, S.L tres son el significado de academia: “**1.** Institución pública formada por personas destacadas en las letras, las artes o las ciencias, que se dedica al estudio y a otros fines culturales o científicos. **2** Local o edificio donde se reúnen los miembros de esta institución. y **3** Centro de enseñanza privado, en el que se imparten clases para preparar un examen o adquirir conocimientos, teóricos o prácticos, sobre alguna materia: y como ejemplo señala la *academia de baile*”

Para nuestro enfoque, podemos decir que es una combinación del primero y segundo, aun cuando físicamente estos se reúnen y realizan sus actividades en el tercer significado. Y en el caso que nos compete transcribimos el aporte que en este sentido realiza Deniz, R (2012) cuando afirma "Venezuela ha mejorado su ecosistema empresarial en los últimos dos años con varias iniciativas que surgen desde el sector privado y la academia. Uno de los



elementos llamativos de la evaluación de los expertos es el alto valor de la contribución del sistema educativo en los niveles superiores. Esto puede estar relacionado con el papel que la academia ha tenido en aunar esfuerzos para apoyar a los empresarios y ofrecer programas de formación para distintos ámbitos".

La formación de académicos e instituciones de educación superior en el país comienzan abocarse en los últimos veinte años del siglo pasado con el programa de creación de parques tecnológicos, en Venezuela, fomentado por el aquel entonces, Consejo Nacional de Investigación de Ciencia y Tecnología (CONOCIT), bajo la dirección de su presidenta Dulce de Uzategui. Para ese momento la orientación era fomentar el emprendimiento "high tech" alta tecnología, que si bien en la actualidad se busca mantener, en algunas universidades, con el tiempo y el desarrollo socioeconómico y cultural de la población venezolana ha devenido en una tendencia a emprender en áreas no incluidas como altas tecnología pero si de solventar problemas de desempleo, invertir recursos de jubilaciones, de cesantes de empresas, lograr satisfacciones personales o simplemente no querer ser empleado sino empleador.

En esta misma orientación la empresa privada ha entendido la importancia que reviste la capacitación de su personal y de sus familiares y la contribución social que en particular reviste a su entorno y en general al país. Ha venido implementando programas identifiquémoslo como de responsabilidad social empresarial, en compañía con la universidad, orientados a la formación de capacidades que puedan convertirse en emprendimientos generadores de riqueza, léase bienestar económico generados por el mismo emprendedor, procurándose protección de salud, adquirir una vivienda, planificar la educación de sus hijo y porque no planificar días de ocio.

Con base a lo expuesto, se diseñó el diplomado para aquellos emprendedores que de manera práctica puedan identificar su nicho y crear o consolidar su empresa, por tanto requieren de la formación y capacitación en la dirección de una empresa y lo que conlleva a la generación de competencias administrativas, liderazgo, comportamiento en las relaciones humanas y las metodologías comerciales, así como la responsabilidad en el desempeño y ética en todas sus relaciones de carácter comercial o productiva.

Nace pues esta experiencia, en el año 2006, en una rueda de negociación organizada por una organización que promueve la vinculación de la empresa privada con las universidades. Desde ese momento se inició todo un proceso de elaboración de programas de acuerdo a las necesidades que la empresa manifestó estar interesada de la formación estructurándose todo un programa de Diplomado conformado de 196 horas académicas, al final del cual se certifica a cada participante.

El primer diplomado dio inició en el año 2008 certificándose la primera cohorte en el año 2009, de allí en adelante se han formado a 135 participantes en cinco cohorte. En el 2011 se incluyeron participantes con algunas discapacidad física ( sordo mudos, motora y visual) y desde enero 2013 están en ejecución dos cohorte mas incluyendo nuevamente en una participantes con discapacidad física.

Finalmente, conviene resaltar que la demanda de formación en esta área del conocimiento es alta, ya que se carece de institutos que formen al profesional con esta orientación integral. En este sentido, con este diplomado se persigue que tanto los participantes como el grupo de facilitadores aprendamos lo importante y significativo que es ser dueño de su propio negocio.

## Análisis de resultados

A través de la aplicación de instrumento de recolección de información con preguntas abiertas, los participantes expusieron sus experiencias a las preguntas siguientes:

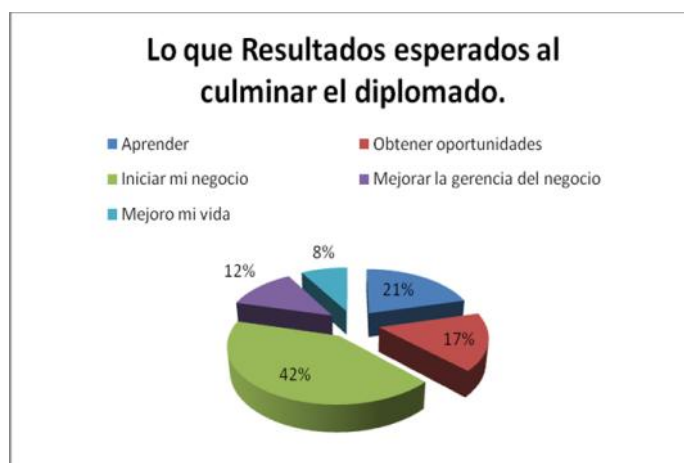
1.- ¿Qué contenidos considera usted que fueron los más apropiados para su formación?



Fuente : Elaboración propia de la información obtenida

Según los participantes las materias más resaltantes en un 33 %, todas las materias, y le sigue el área financiera, mercadeo y contabilidad con 29 %. Reflejan la opinión que es muy importante saber gerenciar el negocio.

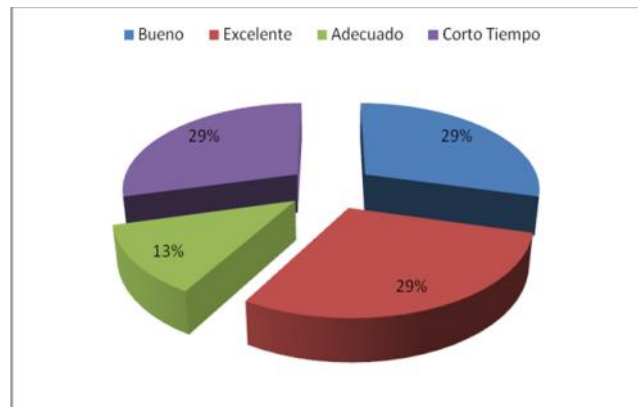
2) ¿Qué resultados esperaba luego de culminar el diplomado?



Fuente: Elaboración propia de la información obtenida

El 42 % de los participantes esperaba el finalizar el diplomado, iniciar su negocio lo cual es positivo para la finalidad del diplomado. Así como también un 22 % esperaba aprender.

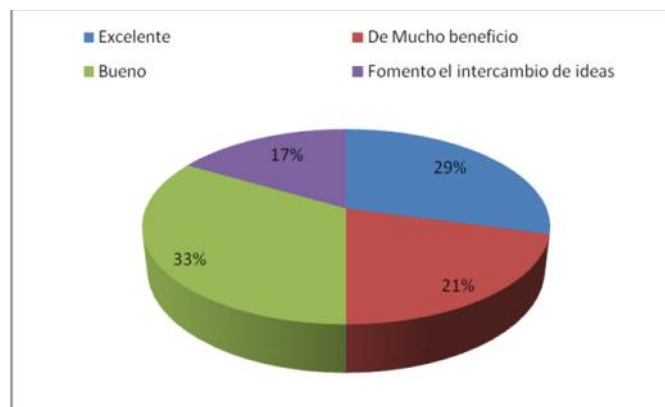
3. ¿Cómo ha sido el proceso de aprendizaje? Sobre tiempo, contenidos, lo que más le ha interesado.



Fuente : Elaboración propia de la información obtenida

Las opiniones de manera general están centradas, en buen contenido, excelente material, y el tiempo se requiere más para algunas asignaturas. Consideran así que es necesario aumentar en algunas áreas las horas de las asignaturas, especialmente de cocina.

4¿Cómo ha sido para usted el trabajo en grupo?



Fuente : Elaboración propia de la información obtenida

Las respuestas agrupadas en este caso señalan que el trabajo en grupo promovió el intercambio de ideas, la participación y la tolerancia entre ellos, a pesar de pensar diferente.

5. ¿Cómo ha sido su compromiso con la responsabilidad asumida en el diplomado?

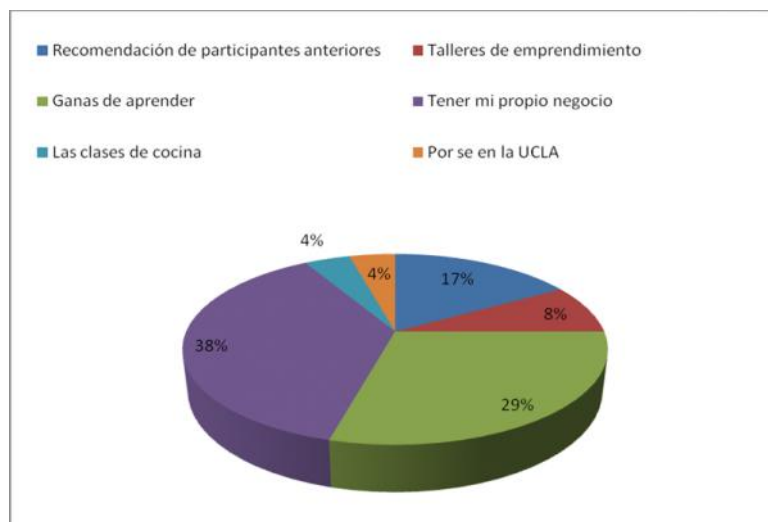


Fuente : Elaboración propia de la información obtenida

La mayoría de los participantes dijo haber tenido una participación responsable en el diplomado, lo respalda un 33 % de las respuestas. Solo un 17 % expuso que se le hizo difícil cumplir de manera efectiva a todas las clases previstas.

6) ¿Qué lo motivó a participar en el diplomado?

Tal como se muestra en el gráfico las respuestas a esta interrogante estuvieron entre tener su propio negocio con un 38% y aunado a un 29% muchas ganas de aprender. El resto tuvo una participación menor en cuanto al prestigio de la UCLA con 4%, asistencia a talleres de emprendimiento en 8% y las clases de cocina 4%.



Fuente : Elaboración propia de la información obtenida

7) ¿Cómo se ve usted al concluir el diplomado, en el corto, mediano y largo plazo?



Fuente : Elaboración propia de la información obtenida

Con relación a esta interrogante se evidenció que la mayoría al concluir el diplomado emprenderá su negocio, el 33% de los encuestados así lo señala y el 21% expresó que realizará mejoras a los negocios que ya posee. Con el mismo porcentaje, las personas señalan que se ven con una empresa exitosa y solvente.

## Experiencias de emprendimiento

En este apartado se pretende difundir en estas cortas líneas algunas experiencias de los egresados de la formación, de emprendedores empíricos, de personas de éxito que han sabido seguir adelante y que ahora cuentan su vivencia.

### Cuadro N° 2

Muestra de siete Emprendimientos consolidados y / o creados luego del Diplomado  
Gestión de Microempresarios de Producción de Alimentos

Denominación de la empresa	Breve reseña
<b>AUTOREPUESTOS ALEXMARCAR C.A</b>	Venta de repuestos y con una pequeña inversión comenzó su negocio. Expresa que gracias a la formación complementaria que recibió en la UCLA sobre emprendimiento en el diplomado, logró con facilidad montar su plan de negocio y observar la

	potencialidad de la zona para emprenderlo. En agosto del 2011 abrieron sus puertas. Ellos sabían que estaban haciendo el punto y eso era importante para crecer en el negocio.
<b>AREPAS EL VECINO</b>	Venta de comida directamente de atención al cliente. Actualmente tienen dos establecimientos en dos localidades distantes. Al terminar el diplomado y con el aprendizaje, y capacitación recibida inició una actividad de Catering prestando servicio a diversas empresas ubicadas en las tres zonas industriales de Barquisimeto.
<b>TERESITA'S GOURMET</b>	Se inició con la venta de empanadas, mucho antes de entrar al diplomado. Posteriormente se instaló en un quiosco con la venta de diversos artículos comestibles y otros accesorios. Logró convenios con una empresa trasnacional ofreciendo servicio de Catering que consolidó al terminar los estudios del diplomado. Actualmente tiene un restaurante identificado como Teresita's Gourmet.
<b>ANMARJO CREACIONES</b>	Se ha desarrollado dentro del arte de confección artesanal, en la elaboración de adornos de maderas pintados con diversos motivos para adornar espacios y objetos utilitarios que parten del diseño artesanal. Expresa que la capacitación recibida en el diplomado le proporcionó herramientas que le han permitido ampliar su negocio y creatividad.
<b>LUNCHERIA MIS ESFUERZOS</b>	Por el problemas físicos que desde pequeño ha presentado, su madre le impedía desempeñarse en la búsqueda de un trabajo, en vista de ello y como le gustaba cocinar, logró convencerla para instalar un pequeño negocio de empanadas en su casa y desde allí venderlas. Luego se su capacitación en el diplomado, amplió espacio para dar mayor atención de los usuarios de la comunidad donde él habita.
<b>EL FOGÓN DE CHEPA</b>	Al terminar el diplomado decidí junto con mi hermano establecer un negocio de comida. La formación recibida en el diplomado fue básica desde la formación de equipos de trabajos, estructura de producción, mercadeo y diseño, manejo de higiene y especialmente el plan de negocio y el contacto directo con organizaciones crediticias (ONG) y de la banca comunitaria.
<b>EL RINCÓN DE EGLÉ</b>	Tenía ya la idea de preparar alimentos y venderlos desde su hogar, con la formación y capacitación que recibí en el diplomado estructuré una línea de producción, en mi casa, para atender a las demanda de almuerzos, cenas o eventos festivos específicos. El cómo mercadear mis productos, cómo elaborar mi plan de negocio, cómo diferenciarme de competidores fue fundamental lo recibido en la formación del diplomado.

Fuente: Elaboración propia de la información obtenida

## Conclusiones

La revisión bibliográfica nos permitió contextualizar, según las escuelas señaladas, el tipo de emprendimiento que se está dando en el país, relacionado más a las actividades comerciales y de servicio como se evidencia en las siete experiencias que se muestran en esta investigación, las que se puedan estar dando de alta tecnología, por los momentos, no forma parte de esta investigación.

La formación teórica y práctica recibida les está permitiendo desempeñarse con seguridad y calidad en las pequeñas empresas conformadas evidenciándose con la respuesta de un 33 % de los encuestados interesados en constituir su empresa y el 21% que ya contaban con establecimientos expresaron que realizarían mejoras a los negocios que ya poseen.

El acompañamiento en la elaboración del plan de negocio con las asesorías personalizadas y la presentación del mismo a evaluadores representantes de la academia, empresas y la banca permitió sistematizar un cúmulo de aspectos nunca antes contemplados y afianzar su seguridad y autoestima en lo que venían realizando o en lo que deseaban emprender.

La vinculación con entidades de financiamiento abrió una ventana que siempre se tenía temor tocar, así expresado por ellos. Ese temor se disipó al incluir en el programa la presencia de diversas organizaciones de financiamientos, algunas ONG dedicadas a pequeña escala al apoyo con micro financiamiento, así como la banca, que a pesar de sus exigencias formales los emprendedores han venido acudiendo con desempeño exitoso.

Valoran el haber recibido una certificación académica de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado con la calidad de los instructores y su sencillez en la transferencia de conocimientos le develaron que los temores y desconocimientos al manejo administrativo de su negocio eran debilidades que amenazaban no realizar su sueño de tener un negocio propio.

Las organizaciones venezolanas se enfrentan desde hace ya varios años a una realidad global en la cual la formación de capacidades gerenciales se ha convertido en una necesidad y por ello se responde con sistemas y herramientas que resulten en nuevos y mejores usos de los recursos disponibles para el manejo de un negocio sea grande o pequeño.

Finalmente consideramos necesario mantener y fortalecer y las alianzas con la empresa privada y que a pesar de factores adversos se levanta con el ánimo de seguir trabajando. Conscientes del potencial, los actores de los distintos sectores de la economía, se están abocando a crecer con la aplicación de esta metodología. Por ello se ofrece esta oportunidad de formación dinámica, dialógica y constructiva de encauzar lo que ya es un hecho a través de la certificación que contempla la oportunidad a los emprendedores de generar espacios de intercambio e interconexión entre lo que es la cotidianidad y la teoría, además de afianzar conocimientos técnicos sin rigurosidad.

## Referencia bibliográfica

- Castillo H. A. (1999) **Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento**, INTEC-CHILE
- Deniz, R. (2012) Venezuela entre los países con mayor emprendimiento, **Diario El Universal**. Publicación de 23 de enero de 2012
- Esposito de D. C. (2009) El parque tecnológico de Barquisimeto y su contexto histórico - regional para la innovación. **III Congreso Internacional de Ciencias Históricas en Venezuela y XIII Jornada Nacional de Investigación y Docencia en la Ciencia de la Historia**. Patrocinado por UCLA, Fundación Buría y UPEL, del 28 al 31 de julio Barquisimeto Venezuela.
- Fuentes P., F. (2013) **Para los emprendedores silvestres. En portal** <http://www.emprendovenezuela.net/2011/07/6-tipos-de-emprendimientos.html> consultado 09/04/2013
- Formichella M. M. (2004) **El Concepto de Emprendimiento y su relación con la Educacion, el Empleo y el Desarrollo Local**. (Convenio MAAyP-INTA) Buenos Aires, Argentina
- Huberman, L. (1936) **Los bienes terrenales del hombre**. Ediciones Génesis Bogotá.
- IESA Portal **Centro de de Emprendedores IESA** [http://www.eluniversal.com/2010/09/24/sempr\\_esp\\_venezuela,-un-pais-d\\_24A4511731.shtml](http://www.eluniversal.com/2010/09/24/sempr_esp_venezuela,-un-pais-d_24A4511731.shtml) consultado el 12/05/2013
- Marulanda M., Jorge A., Correa C., Geovanny y Mejía M., Luis F. (2009) Emprendimiento: Visiones desde las teorías del comportamiento humano en **Revista EAN** No. 66: Mayo-Agosto de 2009 p.153-1
- Real Academia Española (RAE) disponible en digital Vigésima segunda edición.
- Schumpeter, J. A. (1978). **Teoría del desenvolvimiento económico** 5a reimp. México: Fondo de Cultura Económica.