

**Barreras de la cultura emprendedora en  
instituciones con ciclos propedéuticos  
departamento del Atlántico (Colombia)**

**Barriers to entrepreneurial culture in institutions propaedeutic  
cycles Atlantic department (Colombia)**

**Monica Del Carmen Palmeth Herrera\***

**Gerson Enrique Monsalve Cervantes\*\***

\*Doctora en Ciencias Mención Gerencia URBE, Maracaibo, Venezuela  
Docente Politécnico Costa Atlántica, Atlántico, Colombia.  
monicapalmeth@yahoo.es

\*\*Doctor en Ciencias Mención Gerencia URBE, Maracaibo, Venezuela  
Docente Corporación Universitaria de la Costa, Atlántico, Colombia.  
gersonmonsalve@yahoo.es.

**Fecha de recepción:** 18 de julio de 2015

**Fecha de aceptación:** 21 de noviembre de 2015

**Citación:**

Palmeth, M., & Monsalve, G. (2015). Barreras de la cultura emprendedora en instituciones con ciclos propedéuticos departamento del Atlántico (Colombia). *Gestión, Competitividad e innovación*(2), 8-23.

## **RESUMEN**

*La investigación tuvo como objetivo describir las barreras de la cultura emprendedora en las instituciones con ciclos propedéuticos. El tipo de investigación fue descriptiva, de campo con un diseño transversal, no experimental, La población estuvo conformada por: Directivos Académicos, docentes y Estudiantes de diferentes ciclos propedéuticos de los programas de Administración de empresas, Administración de Negocios, Contaduría e Ingeniería de sistemas de las instituciones Politécnico Costa Atlántica y Corporación Universitaria Americana, en el Departamento del Atlántico (Colombia), ascendiendo a 2548 sujetos, utilizándose un muestreo estratificado quedando representada la muestra en 93 sujetos. La técnica de recolección de datos fue la encuesta, mediante la aplicación de un cuestionario de 10 ítems, con alternativas de respuesta tipo Likert.*

*La técnica de análisis utilizada fue la estadística descriptiva mediante la distribución de frecuencias. Los resultados evidenciaron que la media general ubicó a la Dimensión Barreras de la cultura emprendedora en la categoría de moderadamente presente. Estos se justifican debido a que los indicadores Mitos, Formativos y Financieros se encuentran en la categoría de moderadamente presente.*

**Palabras Claves:** *Barreras emprendedoras, ciclos propedéuticos, Mitos, formativos, financieros.*

## **ABSTRACT**

*The research aimed to describe the barriers to entrepreneurial culture in institutions preparatory cycles. The research was descriptive field with a crossover design, non-experimental population consisted of: Executives Academics, teachers and students from different preparatory cycles programs Business Administration, Business Administration, Accounting and Systems Engineering Polytechnic institutions of the Atlantic Coast University Corporation and American, in the department of Atlantic (Colombia), totaling 2548 subjects, using a stratified sampling sample being represented in 93 subjects. The data collection technique was the survey, by the application of a 10-item questionnaire with Likert alternatives.*

*The analysis technique was used descriptive statistics by frequency distribution. The results showed that the overall average ranked the barriers of entrepreneurial culture dimension in the category of moderately present. These are justified because the indicators Myths, Training and Financial are in the category of moderately present.*

**Keywords:** *entrepreneurial barriers, propaedeutic cycles, Myths, educational, financial.*

## **1. Introducción**

Como un medio para obtener ventaja competitiva en el mercado, las instituciones educativas deben reinventarse, transformarse para poder generar valor agregado y ofrecer al talento humano que forma un componente diferenciador que le permita no

solo desempeñarse a un mercado laboral altamente competitivo sino también que pueda proponer ideas innovadoras que le permitan establecerse como empresario.

Asimismo, las instituciones de educación superior están llamadas también a desempeñar un rol diferente que le permita transformar su proyecto educativo institucional y así ofrezca a la sociedad actual perfiles de talentos humano competente, dinamizadores de procesos, altamente productivos y creadores de empresas

Las instituciones con ciclos propedéuticos requieren un proceso de cambio, las causas se relacionan con la mentalidad empresarial requerida para generar una cultura emprendedora que capitalice sus esfuerzos mediante la formación de empresas la cual permita formar líderes emprendedores con capacidad de innovar y aplicar lo mejor de la ciencia y la tecnología.

En Colombia, específicamente en el Departamento del Atlántico, existen instituciones de educación superior - motivo de estudio de esta investigación que poseen las etapas de los ciclos propedéuticos, denominadas: Politécnico Costa Atlántica (PCA), institución de carácter privado, que está propiciando los ambientes para generar un cambio de mentalidad en el talento humano que viene formando y la Corporación Universitaria Americana, comprometido con la formación integral de talento humano a través del desarrollo de capacidades que permitan generar competencias certificables nacional o internacionalmente relacionadas con el emprendimiento.

Las instituciones educativas deben enmarcar en su proyecto educativo institucional la generación de la cultura emprendedora abordando los obstáculos y barreras que enfrentan el talento humano que forma, al momento de tener una iniciativa o idea de negocio, propiciando un escenario favorable para el desarrollo de las capacidades emprendedoras y fomento a la creación de empresas o ideas de negocios innovadoras que permitan el despliegue de la creatividad del talento humano que se está formando, desde la realidad de las instituciones de educación superior con ciclos propedéuticos.

En este orden de ideas la importancia de esta investigación radica en describir las barreras de la cultura emprendedora en las instituciones con ciclos propedéuticos en el Departamento del Atlántico (Colombia).

## **2. Barreras de la Cultura Emprendedora**

Las barreras de la cultura emprendedora en este estudio están enmarcadas en los mitos: concepciones erradas que las personas han establecido sobre el empresario y la creación de empresas; en los obstáculos formativos y financieros.

### **2.1 Barreras culturales: Mitos**

El doctor Rodrigo Varela (2003) en su libro “Innovación Empresarial; arte y ciencia en la creación de empresas” (Pearson Educación de Colombia, Bogotá) menciona una serie de mitos generalmente aceptados.

Para efectos de esta investigación, solo se tendrán en cuenta algunos de estos mitos. A veces el sentido común o nuestra experiencia parecen reforzarlos, pero a continuación se muestra cómo son derrumbados.

#### **Los empresarios no analizan, van haciendo las cosas**

Con gran frecuencia los empresarios plantean un desprecio hacia los métodos de análisis formal cuando dicen: “Yo para mis negocios no hice nunca un estudio”. La verdad es distinta, los empresarios exitosos por un largo periodo no se arriesgan por corazonadas

o por impulsos emocionales. Analizan muy bien la oportunidad, la miran por todos lados, la evalúan con un software mental que ya tienen estructurado y que recibe datos por todos los sentidos, calculan cuidadosamente sus movimientos antes de actuar, comparan los resultados previstos con sus objetivos, y una vez están claros, efectivamente, actúan.

Para el amante de este mito, una sugerencia: pregúntele a un empresario de verdad cuántas veces ha dicho no a una propuesta de negocio y cómo hizo para llegar a esa conclusión, y se dará cuenta fácilmente, de que sí efectúa análisis y muy profundos, tal vez no en el papel, pues no fue así como aprendió a analizar, tal vez no en la forma en que los académicos lo hacen, pero sí en la forma consciente y racional.

### **El empleo es seguro, las empresas no**

Este mito se ha arraigado a tal punto que inclusive los profesionales viven asustados por el fantasma de la pérdida del empleo. Este mito le indica al profesional que no debe correr riesgos y que en ese sentido debe buscar algo estable y de por vida.

Los últimos años, tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo, adquirir un empleo no es garantía de poder conservarlo de por vida, pues las organizaciones con gran frecuencia toman decisiones de despido de personal, y en ese momento las personas quedan cesantes y sin muchas alternativas.

Realmente existen riesgos tanto en el empleo como en las empresas. A corto plazo es más arriesgado el mundo empresarial; a largo plazo es más arriesgado el empleo. Por tanto, este mito hay que cuantificarlo adecuadamente y no darlo por válido sin analizar las consecuencias.

### **Todo lo que se necesita es dinero**

Esta es la disculpa más frecuente de quienes no son empresarios para explicar su falta de creatividad, decisión e iniciativa. Una de las habilidades empresariales es identificar y conseguir recursos y, entre ellos, recursos financieros. Otro aspecto suficientemente documentado en investigaciones a nivel mundial es que, en general, la mayoría del dinero que se invierte para empezar una empresa proviene de ahorros personales, de los familiares y de los amigos. Incluso muchas veces la abundancia de dinero más que una ayuda es un perjuicio, pues no se valoran las decisiones y se cometen grandes desperdicios económicos.

Existen muchas formas de hacer un proyecto y la tarea del empresario es identificar la forma que es funcional para su nivel de recursos.

### **“Mi profesión no es para formar empresas”**

La noción de dependencia lleva a creer que las profesiones son para ocupar cargos o empleos. Se las ha mirado siempre con una óptica muy estrecha, pues toda persona, y más el profesional, tiene la posibilidad de múltiples caminos de acción, y de identificar entre ellos el que más le satisfaga. Toda profesión tiene la opción de ser creadora de empresas, y al diseñar los perfiles de los egresados debe tenerse en cuenta este concepto básico de formación. Como se anotó: hay que formar a la gente para el trabajo creativo bien sea en una organización propia o en una organización para la cual se emplee, y no sólo para empleos burocráticos.

### **Con la primera empresa me enriquezco**

Con gran frecuencia, las personas esperan identificar un negocio que en poco tiempo les resuelva sus problemas económicos y rechazan mientras tanto ideas de negocios porque

no muestran todo el potencial que ellos esperaban; la mayoría de estas personas con esta idea mueren sin encontrar ese Dorado, y obviamente mueren frustradas.

El proceso empresarial es un proceso continuado, en el cual se establecen permanentemente oportunidades de negocio y por lo cual lo importante es iniciar el camino, aunque de pronto las primeras acciones no sean tan rendidoras económicamente, pues éstas tienen la importancia de dar aprendizaje y acceso a negocios cada vez mejores. Este principio es el que maravilla de algunos empresarios maduros, a quienes con gran frecuencia se ve en nuevos negocios, y los novatos se preguntan: ¿cómo lo hacen? ¿De dónde sacan tantas ideas? La respuesta está en que cada negocio genera múltiples nuevas opciones y eso le facilita al empresario su expansión.

### **La situación del país no permite crear empresas**

Con frecuencia se plantea que la situación socioeconómica, política, legal y, en general, ambiental es hostil o poco favorable para el proceso empresarial. Sin embargo, en Latinoamérica, con todos los problemas ya indicados, y a pesar de ese entorno macroeconómico tan difícil de los últimos 40 años, se ha dado todo un proceso empresarial vibrante que en gran medida ha evitado el hundimiento total de la economía regional.

No es exagerado afirmar que la acción de empresarios, tanto en la economía formal como en la informal, ha impedido mayores disturbios sociales.

Esto indica claramente a que si bien sería ideal tener un entorno económico, político y asocial mejor, en el entorno en que toca vivir es viable lograr eventos empresariales, y que no puede esperarse a que el entorno cambie para crear empresas, pues el fenómeno es el contrario: sólo a medida que se creen empresas, trabajo y riqueza, mejorarán las condiciones ambientales para reforzar el proceso.

Lo importante es identificar aquellos mecanismos y circunstancias que limitan la actividad empresarial y que valdría la pena encontrarles una solución viable.

### **Para formar empresas hay que ser inventor o trabajar en Tecnología avanzada**

Aunque muchas empresas ejemplares implicaron una invención o un trabajo en tecnología avanzada, la realidad es que una mínima parte de las empresas que se constituyen, aun en los países desarrollados, tienen como base estos elementos. La gran mayoría de las empresas nuevas se basan en tecnologías convencionales y conocidas.

Se requieren muchas empresas competitivas, que atiendan nuevas necesidades o mercados no atendidos, y si para ellos se necesita tecnología avanzada hay que conseguirla o desarrollarla y aquí la formación avanzada en ciencia y tecnología y el desarrollo de mecanismos de apoyo, como las incubadoras de base tecnológica, son fundamentales. Pero, igualmente, si las soluciones pueden darse con tecnologías tradicionales y/o con tecnologías apropiadas a los recursos disponibles, estas empresas no deben despreciarse; hay que apoyarlas.

### **Mi estatus profesional se rebaja por ser empresario.**

Se oyen con mucha frecuencia críticas a una persona porque no ejerce el oficio normal de su profesión, e incluso hay movimientos para formular leyes que impidan que alguien que no tiene un título, pueda ejercer un oficio.

Se llegó a pensar que la función del sistema educativo era producir personas para desempeñar oficios concretos, lo cual conduce a la súper especialización desde la secundaria, a enfatizar el cómo hacer cosas, a desechar las bases científicas y

tecnológicas por considerarlas no prácticas, etcétera. Por otro lado, es costumbre que el éxito profesional se mide por el cargo que la persona ocupa y el tamaño de la empresa a la cual está vinculado el profesional, sin tener en cuenta otros valores importantes en la vida profesional.

Hay que entender que las profesiones son un medio de desarrollo personal y no un fin en sí mismo, y por tanto, lo importante no es el ejercicio de una profesión u otra, sino la contribución que al desarrollo económico y social brinda el profesional.

Es perfectamente válido, incluso deseable, que esa contribución se haga en una actividad que genere trabajo, riqueza y valor agregado.

La realidad es que un empresario exitoso tiene más estatus profesional que un empleado de nivel intermedio.

## **2.2 Obstáculos Formativos o Educativos**

Según la comisión europea (2008) uno de los principios básicos consiste en incorporar la iniciativa emprendedora en los planes de estudio de forma horizontal, a través de diferentes disciplinas. A este respecto, uno de los principales problemas estructurales es la división de las instituciones de enseñanza superior en facultades y colegios, que puede ser un obstáculo para un método transversal conveniente a la formación de equipos de trabajo y a los proyectos multidisciplinarios. Con frecuencia, las facultades y los departamentos trabajan de forma independiente, por lo que tanto los estudiantes que quieren aprender otras disciplinas como los profesores interesados en dar cursos multidisciplinarios encuentran muchos obstáculos.

La propia estructura de los planes de estudio es a menudo un impedimento: el dinero está supeditado a los créditos, por lo que una estructura puede ser, casi de forma natural, contraria a la interdisciplinariedad.

Por su parte, Díaz (2013), afirma que hay una serie de habilidades, competencias y conocimientos básicos que todos los emprendedores deben dominar, pero lastimosamente la educación tradicional no se enfoca en desarrollar estas habilidades ni en formar estos conocimientos, entonces depende de ti encontrar los medios para trabajar en dichas aptitudes.

Los emprendedores deben desarrollar habilidades relacionadas con el liderazgo, trabajo en equipo, negociación, comunicación, etc. No son cosas que se aprenden en la escuela, incluso muchas de ellas deberás adquirirlas asumiendo riesgos y lanzándote hacia lo desconocido.

## **2.3 Financiación**

Según Díaz (2013), para poder comenzar una empresa es necesario contar con recursos financieros y de nuestra capacidad de poder conseguir esos recursos, va a depender que podamos emprender. Actualmente existen diversas fuentes de financiación para la creación de empresas (business angels, programas de apoyo gubernamental, crowdfunding, concursos, etc.).

Es importante conocerlas, evaluarlas y determinar cuál es la más conveniente según las características de nuestro proyecto. También es bueno aprovechar los beneficios que ofrece la tecnología. Comenzar un negocio aprovechando los beneficios de Internet y las Tecnologías de la información y Comunicación hace que la inversión inicial y los costos de mantenimientos sean menores.

Según la comisión europea (2008) en cuanto a la financiación, existe un claro desajuste entre ésta y la demanda de estudios en materia de iniciativa emprendedora. Los recursos de las escuelas de economía o los departamentos similares en las instituciones son a menudo insuficientes para formar estudiantes procedentes de otros departamentos. Por la misma razón, las facultades de estudios no empresariales no pueden incrementar su oferta de estudios sobre iniciativa emprendedora.

Por tanto, una de las principales prioridades es establecer una financiación específica para este tipo de educación, que esté integrada en los recursos financieros generales de la institución. Lo cierto es que el hecho de poner fin a la financiación de proyectos a corto plazo y la continua modificación de los mecanismos de financiación crea fragilidad y son contrarios a la sostenibilidad de las dotaciones.

En relación a las Fuentes de financiamiento que requieren los emprendedores para iniciar su idea de negocio, la tabla que se presenta a continuación, muestra los principales programas de apoyo a las Mipymes, tanto de carácter público como privado como las entidades que apoyan proyectos de emprendimiento en Colombia:

**Cuadro No.1.**

Apoyo no financiero para Mipymes y proyectos de emprendimiento

ENTIDAD	TIPO DE APOYO	DESCRIPCION	ACCESO
<b>MINISTERIO DE COMERCIO</b>	Fondo Para La Modernización y Desarrollo Tecnológico - FOMIPYME	Es un fondo para apoyar la cofinanciación de proyectos y programas que tiendan a mejorar o fomentar el desarrollo empresarial y tecnológico de las mipymes.	Se accede de acuerdo a convocatorias que realiza el Mincomercio a través de la dirección mipymes.
	Programa de Desarrollo de Proveedores	Se busca mejorar la productividad y competitividad de las Mipymes, a través de un diagnóstico de las necesidades de la empresa grande y la vinculación de Mipymes que sean o puedan ser proveedoras, mejorándoles sus niveles de calidad.	La Dirección de Mipymes desarrolló una metodología del programa con apoyo de la ONUDI, la cual se opera a través de la red de consultores, quienes tienen la posibilidad de desarrollar y presentar proyectos al FOMIPYME.
	Programa de Minicadenas Productivas	Se busca definir cadenas productivas con una composición prioritariamente de microempresas, y caracterizar cada eslabón y definir las necesidades en cada una de las etapas del proceso productivo.	La Dirección de Mipymes desarrolló una metodología del programa con apoyo de la ONUDI, la cual se opera a través de la red de consultores, quienes tienen la posibilidad de desarrollar y presentar proyectos al FOMIPYME.
	Programa Cátedra CEINFI	Consiste en una metodología para promocionar el emprendimiento, desde tempranas etapas de la formación académica. Se cuenta con el apoyo de Universidades, y se elaboran planes de negocio	A través del área de regionalización del Mincomercio
	Premio a la Innovación – INNOVA	Busca promover e incentivar los procesos que generen innovación al interior de las Mipymes, como un factor de alta competitividad en el mercado. Se premia a ganadores en las escalas de Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa.	Se convoca a todas las empresas que consideren que tienen productos innovadores y se sometan al cumplimiento de los términos de referencia que se publican en la página Web del Ministerio de Comercio.

Fuente: Documento “Caracterización de las Mipymes en Colombia”. Ministerio de comercio, Industria y Turismo. 2007

**Cuadro No.2**

Apoyo no financiero para Mipymes y proyectos de emprendimiento: entidades

ENTIDAD	TIPO DE APOYO	DESCRIPCIÓN	ACCESO
COLCIENCIAS	SISTEMA NACIONAL DE TECNOLOGIA E INNOVACION	Busca promover la Ciencia, Tecnología e Innovación en las empresas. Se cofinancian y se financian proyectos con alto contenido de investigación y desarrollo tecnológico.	Se realizan convocatorias públicas dirigidas a las Mipymes que tengan proyectos de alto contenido de investigación tecnológica y de innovación.
SENA	FONDO EMPRENDER	Es un fondo que busca apoyar las iniciativas empresariales de los estudiantes del SENA y de los recién egresados de universidades.	Se realizan convocatorias públicas con la participación de todos los proyectos que cumplan con las condiciones establecidas en el Fondo Emprender.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	FONDO PADEMER	Está dirigido a apoyar iniciativas productivas del sector agropecuario primario, y focalizado a la micro empresa (crédito).	Se hacen convocatorias públicas para la presentación de proyectos, los cuales entran a un proceso de calificación y escogencia.
PROEXPORT	PROGRAMA EXPOPYME	Expopyme es un programa dirigido a las pequeñas y medianas empresas, el cual otorga apoyo dirigido a poseionar productos en el mercado extranjero	<a href="http://www.proexport.gov.co">www.proexport.gov.co</a>
CAMARA DE COMERCIO	Programa de Desarrollo Empresarial	Programas de información, sensibilización, diagnóstico, consultoría especializada y soluciones financieras que ofrece el Departamento de Desarrollo Empresarial – asesoría y cofinanciación.	<a href="http://www.ccb.org.co">www.ccb.org.co</a>
	Programa Nueva Empresa	Apoyo en la creación de empresas – asesoría y cofinanciación.	<a href="http://www.ccb.org.co">www.ccb.org.co</a>
	Programa de apoyo a cadenas productivas	Apoyo en la conformación y fortalecimiento de cadenas productivas – asesoría y cofinanciación.	<a href="http://www.ccb.org.co">www.ccb.org.co</a>
	Comercio Nacional	Apoyo en el desarrollo de negocios a MIPYMES a nivel nacional asesoría y acompañamiento	<a href="http://www.ccb.org.co">www.ccb.org.co</a>
	Comercio exterior	Apoyo en la participación en ferias internacionales.	<a href="http://www.ccb.org.co">www.ccb.org.co</a>

Fuente: Documento "Caracterización de las Mipymes en Colombia". Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 2007

**Cuadro No. 3**

## Apoyo financiero para Mipymes y proyectos de emprendimiento

ENTIDAD	TIPO DE APOYO	DESCRIPCION	ACCESO
<b>BANCOLDEX</b>	Líneas de Crédito	Se otorga crédito a las Mipymes a través de la figura financiera del redescuento.	Las Mipymes deben presentar la solicitud de crédito a través de las entidades del sector financiero, entidades que a su vez redescuentan los pagarés en Bancoldex.
<b>FONDO NACIONAL DE GARANTIAS - FNG</b>	Garantías para operaciones de Crédito	Apoya a las Mipymes que no tengan la posibilidad de cumplir con los requisitos de garantía que se exige en el mercado crediticio, a través del otorgamiento de la garantía ante la entidad correspondiente.	La solicitud de la garantía se hace directamente con la entidad financiera que está otorgando el crédito. La garantía se otorga en algunos casos de manera automática y solo en casos especiales, por monto o por plazo, debe ser aprobado previamente por el FNG.
<b>FINDETER</b>	Líneas de Crédito	Se otorga crédito a las Mipymes a través de la figura financiera del redescuento.	Las Mipymes deben presentar la solicitud de crédito a través de las entidades del sector financiero, entidades que a su vez redescuentan los pagarés en Bancoldex.
<b>FINAGRO</b>	Líneas de Crédito	Se otorga crédito a las Mipymes a través de la figura financiera del redescuento.	Las Mipymes deben presentar la solicitud de crédito a través de las entidades del sector financiero, entidades que a su vez redescuentan los pagarés en Bancoldex.
<b>SISTEMA FINANCIERO / Bancos; Cooperativas; Corporaciones Financieras</b>	Ofrecimiento de líneas de crédito para múltiples propósitos	Existe en el mercado una oferta que se ha especializado en el segmento de las Mipymes, que ha permitido generar metodologías de análisis crediticio acorde con las características de estas empresas, facilitando el acceso a las líneas de crédito que requiere la Mipyme.	El acceso es a través de la solicitud de crédito a las entidades financieras y el cumplimiento de información formal y de las garantías de respaldo para el repago de los recursos recibidos.

Fuente: Documento “Caracterización de las Mipymes en Colombia”. Ministerio de comercio, Industria y Turismo. 2007

### Cuadro No. 4

#### Apoyo financiero para Mipymes y proyectos de emprendimiento: líneas de crédito

LÍNEAS DE CRÉDITO	DESTINO DE LOS RECURSOS	CONDICIONES
Línea de capitalización empresarial para Mipymes	Capitalización de las Mipymes	Microempresa hasta \$50 millones Pequeña Empresa hasta \$ 400. Millones. Mediana empresa: hasta \$800 millones
Línea BANCOLDEX COLCIENCIAS	Proyectos de Innovación o desarrollo tecnológico	Hasta el 80% del valor total del proyecto, sin superar el valor de 10.000 salarios mínimos mensuales
Línea de Crédito Bogotá	Capital de trabajo y adquisición de activos fijos nuevos o usados	Pequeña empresa: hasta \$ 50. millones
Línea de crédito Multipropósito	Apoyar las actividades de comercio, manufactura, servicios de transporte, excepto las actividades agropecuarias	Máximo por empresa \$ 1.200 millones
Línea para capital de Trabajo	Financiar costos y gastos operativos del proceso de producción y comercialización	De acuerdo con la proyección anual de ventas al mercado externo
Inversión en activos fijos y diferidos	Financia activos fijos necesarios para los procesos de producción y comercialización, así como el incremento de capacidad instalada y mejoramiento tecnológico	Hasta el 100% siempre y cuando no sea mayor que el monto de las exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.
Leasing	Compañías de financiamiento comercial hasta el 100% de los contratos de arrendamiento financiero	Hasta el 100% del valor del contrato de leasing, siempre y cuando no sea mayor que el monto de las exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito
Creación, adquisición y capitalización de empresas	Fortalecimiento patrimonial de las empresas para el adecuado desarrollo de su actividad	Hasta el 100% del valor del contrato de leasing, siempre y cuando no sea mayor que el monto de las exportaciones, facturación o importaciones proyectadas durante la vigencia del crédito.

Fuente: Documento "Caracterización de las Mipymes en Colombia". Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 2007

### 3. Metodología y procedimientos empleados

El tipo de investigación fue descriptiva, de campo con un diseño transversal, no experimental, La población estuvo conformada por: Directivos Académicos, docentes y estudiantes de diferentes ciclos propedéuticos de los programas de Administración de empresas, Administración de Negocios, Contaduría e Ingeniería de sistemas de las instituciones Politécnico Costa Atlántica y Corporación Universitaria Americana, en el Departamento del Atlántico (Colombia), ascendiendo a 2548 sujetos, utilizándose un muestreo estratificado quedando representada la muestra en 93 sujetos.

Para este estudio, el método utilizado para el muestreo es el Aleatorio simple probabilístico. Para el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula estadística para poblaciones finitas, menores de 100.000 sujetos, propuesta por Hernández y otros (2010)

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(N-1) e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Fuente: Hernández y otros (2010)

Dónde:

---

n	Representa el tamaño de la muestra
Z	Representa el nivel de confianza requerido, (1.96) <sup>2</sup> en este estudio es del 95%
p	Probabilidad de éxito (50%) 0,50
q	Probabilidad de fracaso (50%) 0,50
N	Población Total sujeta a estudio
e	Error de muestreo y su valor será del 10%

---

Calculando:

Z = 95% --- 1.96 (Nivel de Certeza, bajo la curva normal)

P = 0.5 (Probabilidad de éxito)

Q = 0.5 (Probabilidad de Fracaso)

E = 10% --- 0.10 (Nivel de error)

N = 2548 (Población)

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5) \cdot (2548)}{(0.10)^2 (2548 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n = 2447/26,4304 = 93 ≈ 93 muestra General.

Hernández, Fernández y Baptista (2010), define Muestra probabilística estratificada es aquel en el que la población se divide en subpoblaciones o estratos, se selecciona una muestra representativa para cada estrato y que se constituyen como relevantes para los objetivos del estudio. En el cuadro 5 se presenta la muestra objeto de estudio

**Cuadro No. 5:**

Estratificación porcentual de la Muestra

<b>ESTRATIFICACIÓN PORCENTUAL DE LA MUESTRA</b>					
<b>DENOMINACIÓN</b>		<b>PCA</b>	<b>MUESTRA ESTRATIFICADA</b>	<b>CORPUNA MERICANA</b>	<b>MUESTRA ESTRATIFICADA</b>
<b>Académicos</b>	Directores de programa	4	<b>1</b>	4	<b>1</b>
	Docentes	117	<b>3</b>	134	<b>4</b>
<b>Estudiantes inscritos por Programa</b>	Administración de Empresas	341	<b>12</b>	344	<b>13</b>
	Administrador de negocios internacionales	224	<b>8</b>	229	<b>8</b>
	Contaduría Pública	334	<b>12</b>	429	<b>16</b>
	Ingeniería de Sistemas	168	<b>6</b>	220	<b>8</b>
<b>TOTAL</b>		1188	<b>43</b>	1360	<b>50</b>
<b>TOTAL MUESTRA</b>		<b>93</b>			

**Fuente:** Elaboración propia (2015)

Luego, se determinó la validez y confiabilidad del mismo, a través del juicio de siete expertos quienes valoraron y emitieron consideraciones y le dieron la validez. Después, se conformó el cuestionario definitivo y se aplicó a la población.

La técnica de recolección de datos fue la encuesta, mediante la aplicación de un cuestionario de 10 ítems, con alternativas de respuesta tipo Likert; fueron validados en su contenido con el juicio de 7 expertos, aplicando una prueba piloto; el cálculo de confiabilidad se realizó con el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo 0,94. La técnica de análisis utilizada fue la estadística descriptiva mediante la distribución de frecuencias.

Adicionalmente, para la interpretación de los estadísticos descriptivos y elaboración de las tablas de resultados se utilizó un nivel o baremo de interpretación de la media y la desviación estándar.

#### 4. Resultados

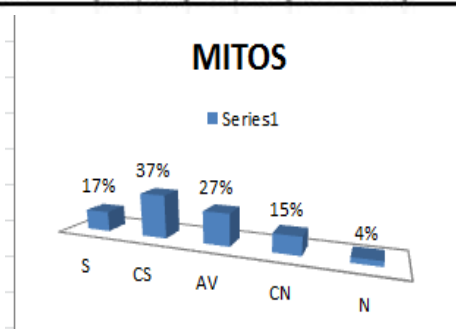
En función a dar respuesta al objetivo planteado que dice: describir las barreras de la cultura emprendedora, se observan los indicadores de las Barreras de la cultura emprendedora: Mitos, Formativos y Financieros.

Comenzando con el indicador Mitos puede notarse en la tabla, que los encuestados están en la escala de respuesta Siempre con un 17%, la mayoría de ellos se ubica en la alternativa casi siempre que obtuvo un 37%, mientras que a veces un 27%, casi nunca con un 15% y nunca con un 4%, mostrando que el indicador Mitos tiene una categoría Moderadamente Presente de acuerdo al baremo donde se evidencia con 3,47 de la media general.

**Tabla No.1:**

Mitos de la cultura emprendedora

ALTERNATIVAS DE RESPUESTA		28		29		30		INDICADOR		
		Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	TOTAL	Fa	Fr%
SIEMPRE	S	18	19%	13	14%	17	18%	48	16	17%
CASI SIEMPRE	CS	33	35%	34	37%	35	38%	102	34	37%
A VECES	AV	25	27%	25	27%	25	27%	75	25	27%
CASI NUNCA	CN	11	12%	17	18%	14	15%	42	14	15%
NUNCA	N	6	6%	4	4%	2	2%	12	4	4%
<b>TOTAL</b>		<b>93</b>	<b>100%</b>	<b>93</b>	<b>100%</b>	<b>93</b>	<b>100%</b>		<b>93</b>	<b>100%</b>



Fuente: Elaboración propia (2015)

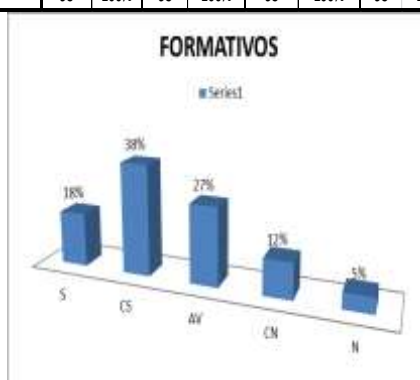
Para el indicador Formativos un 18% respondió Siempre, un 38% Casi Siempre obteniendo la valoración más alta de este indicador, la escala de respuesta a veces se ubicó en un 27%, casi nunca con un 12% y con un 5% en la categoría Nunca, este

indicador obtuvo una media ponderada de 3,49 ubicándose en el rango 4, categoría de Moderadamente Presente (P) de acuerdo al baremo establecido.

**Tabla No.2:**

Barreras Formativas de la Cultura emprendedora

ALTERNATIVAS DE RESPUESTA		31		32		33		34		INDICADOR		
		Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	TOTAL	Fa	Fr%
SIEMPRE	S	12	13%	20	22%	13	14%	19	20%	51	17	18%
CASI SIEMPRE	CS	31	33%	36	39%	35	38%	38	41%	105	35	38%
A VECES	AV	18	19%	29	31%	29	31%	27	29%	74	25	27%
CASI NUNCA	CN	21	23%	4	4%	10	11%	9	10%	34	11	12%
NUNCA	N	11	12%	4	4%	6	6%	0	0%	15	5	5%
<b>TOTAL</b>		93	100%	93	100%	93	100%	93	100%		93	100%



Fuente: Elaboración propia (2015)

Asimismo en el indicador Financieros un 18% respondió Siempre, un 37% Casi Siempre obteniendo la valoración más alta de este indicador, la escala de respuesta a veces se ubicó en un 29%, casi nunca con un 13% y con un 4% en la categoría Nunca, este indicador obtuvo una media ponderada de 3,54 ubicándose en la categoría de Moderadamente Presente (P) de acuerdo al baremo planteado.

**Tabla No.3:**

Barreras Financieras de la Cultura emprendedora

ALTERNATIVAS DE RESPUESTA		35		36		37		INDICADOR		
		Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	TOTAL	Fa	Fr%
SIEMPRE	S	20	22%	17	18%	14	15%	51	17	18%
CASI SIEMPRE	CS	30	32%	35	38%	38	41%	103	34	37%
A VECES	AV	31	33%	28	30%	22	24%	81	27	29%
CASI NUNCA	CN	7	8%	11	12%	17	18%	35	12	13%
NUNCA	N	5	5%	2	2%	2	2%	9	3	3%
<b>TOTAL</b>		93	100%	93	100%	93	100%		93	100%



Fuente: Elaboración propia (2015)

La media general ubicó a la Dimensión barreras de la cultura emprendedora en la categoría de presente, siendo el valor obtenido de 3.50, mientras que la desviación estándar arrojó como resultado el valor 1.06, ubicándose en la categoría de moderado, según los baremos elaborados.

**Tabla No.4:**

Barreras de la Cultura Emprendedora

Dimensión Barreras de la cultura emprendedora

INDICADORES	Items	Siempre		Casi Siempre		A veces		Casi Nunca		Nunca		TOTAL		MEDIA			DESVIACIÓN ESTANDAR
		Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	Fa	Fr%	Valor	Rango	CATEGORÍA	Valor
Mitos	28,29,30	16	17%	34	37%	25	27%	14	15%	4	4%	93	100%	3,47	4	MP	1,07
Formativos	31,32,33,34	17	18%	35	38%	25	27%	11	12%	5	5%	93	100%	3,49	4	MP	1,08
Financieros	35,36,37	17	18%	34	37%	27	29%	12	13%	3	3%	93	100%	3,54	4	MP	1,03
PROMEDIO		17	18%	34	37%	26	27%	12	13%	4	4%	93	100%	4			1,06
<b>MEDIA GENERAL</b>		<b>3,50</b>															

Fuente: Elaboración propia (2015)

En relación a los resultados del objetivo describir las barreras de la cultura emprendedora se ha podido constatar en la realidad con lo planteado por Varela y Bedoya (2006) cuando afirma que existe la creencia a considerar que las profesiones son para ocupar cargos o empleos. Asimismo, consideran que es necesario identificar aquellos mecanismos y circunstancias que limitan la actividad empresarial y que valdría la pena encontrar una solución viable.

## 5. Conclusiones

Las barreras a la cultura emprendedora están enmarcadas en los aspectos formativos, financieros y presencia de mitos en el talento humano.

Las barreras a la cultura emprendedora deben ser desplomadas en las instituciones con ciclos propedéuticos, estableciendo estrategias para que la iniciativa emprendedora se incorpore en los planes de estudio de cada ciclo propedéutico, vencer los mitos u obstáculos que se puedan llegar a presentar con respecto a formar ideas de negocios y asesorar sobre las diversas fuentes de financiación existentes para la creación de empresas.

En cuanto a los mitos, la población investigada considera que todo profesional debe buscar un empleo estable, que el dinero es un factor importante para el éxito y que la mayoría de las veces la situación del país no permite crear empresas.

En relación a las barreras de carácter formativo, casi siempre la noción de dependencia lleva a creer que los profesionales son para ocupar cargos, considerando en un nivel moderado que la iniciativa emprendedora se encuentra incorporada en los planes de estudio de cada ciclo propedéutico. Una parte de la población considera que las asignaturas incorporadas en el plan de estudio son suficientes para desarrollar habilidades relacionadas con el liderazgo.

En relación a las barreras financieras es prioritario que las instituciones educativas orienten sobre las diversas fuentes de financiación existentes para la creación de empresas, se promuevan los beneficios que ofrece la tecnología para comenzar una idea de negocio, de igual manera se asesoren las ideas de negocio en materia de seleccionar la mejor alternativa de financiación según las características de cada proyecto.

Se recomienda realizar jornadas de capacitación con temáticas relacionadas con la creación de empresa, financiación de proyectos productivos con el propósito de que permitan derrumbar los mitos relacionados con el hecho de que no se puede crear empresa o que no existen los recursos financieros para crearlas.

## Referencias

- Arieu, A., (2003) La educación de los emprendedores. [Online]. Disponible en la World Wide Web: <http://winred.com/emprender/la-educacion-de-los-emprendedores/gmx-niv110-con2489.htm>
- Clark B. R. (1998), *Creating Entrepreneurial Universities. Organizational pathways of transformation*, Pergamon Press, Nueva York.
- Clark B. R. (2004), *Sustaining Change in Universities*, Society for Research into Higher Education, Open University Press, Londres.
- Díaz, Javier. (2013) Los 4 principales obstáculos al emprender... y cómo superarlos. [Online]. Disponible en la World Wide Web: <http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/07/principales-obstaculos-al-emprender-y-como-superarlos.html>
- Esquinas y Ruiz (2006). *Los jóvenes y la creación de empresas*. Madrid. Editorial CSIC - Press, -
- Fernández, L y Fernández, Elena. (2010) Competencias emprendedoras y desarrollo del espíritu empresarial en los centros Educativos. *Educación XX1*, vol. 13, núm. 1, 2010, pp. 15-38, Universidad Nacional de Educación a Distancia. España
- Finol, M. y Camacho, H. (2008). *El Proceso de Investigación Científica*. (2ª ed.) Maracaibo: Ediluz.
- Guía 39 del Ministerio de Educación Nacional (2014): cultura del emprendimiento en establecimientos educativos. Colombia
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. (5ª ed.). Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.
- Hernández, M y Prieto, C. (2002). *Un acercamiento a la motivación. Motivación animal y humana*. México: Manual Moderno.
- Lamata, Rafael. (2006). *La actitud creativa: ejercicios para trabajar en grupo la creatividad*. Narcea S.A. Ediciones Madrid, España
- Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Colombia. Ministerio de comercio, Industria y Turismo. [Online]. Disponible en la World Wide Web: [www.mincit.gov.co/descargar.php?idFile=2331](http://www.mincit.gov.co/descargar.php?idFile=2331)
- Maldonado, R, (2013). Innovación y emprendimiento, retos del Gobierno colombiano para el desarrollo. [Online]. Disponible en la World Wide Web: <http://noticias.lainformacion.com>

- Mastache, A. (2009). Formar personas competentes: desarrollo de competencias tecnológicas y psicosociales. 1ª. Edición Buenos Aires. Centro de publicaciones educativas y material didáctico.
- Navarro, Rojas y Suárez (2008). Actitudes de los estudiantes universitarios de Andalucía ante la creación de empresas. Cádiz (España) Servicio Publicaciones UCA
- Servicio Nacional de aprendizaje. SENA. (2014). Mecanismos de Financiación a las Iniciativas. [Online]. Disponible en la World Wide Web: [www.sena.edu.co/.../Emprendimiento/Financiación/](http://www.sena.edu.co/.../Emprendimiento/Financiación/).
- Silva, D. (2008). Componentes de la cultura emprendedora. Emprendedor. Editorial Alfa Omega.
- UNESCO. (2009). Conferencia Mundial sobre la Educación Superior - 2009: La nueva dinámica de la educación superior y la investigación para el cambio social y el desarrollo. Paris. [Documento en línea]. [Consulta: 2014, marzo 12]. Disponible en: <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001832/183277s.pdf>
- Varela, R. (2008). La Universidad y su Función en el Desarrollo Empresarial Latinoamericano. Revista Javeriana, Abril de 2008. Edición 743.
- Varela, Rodrigo (2008). Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas. Colombia: Editorial Prentice-Hall. Bogotá