

Perfil Emprendedor De Las Mujeres De La Asociación Asobijao De Moniquirá- Boyacá.

Autor

Andrea del Pilar Villamil Zúñiga

Trabajo de Grado para Optar el Título de Profesional en Gestión Empresarial

Director

Luz Helena Villamizar Cáceres

Magister en Administración de las Organizaciones

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia

Gestión Empresarial

Bucaramanga, Santander

2026

Dedicatoria

Quiero agradecer a Dios por permitirme llegar a esta etapa de mi vida y cumplir esta meta, una de tantas que me he propuesto en mi proyecto de vida, por esta experiencia tan enriquecedora como persona y profesional; donde pude aprender de estas valiosas mujeres,

Igualmente, agradezco a mi familia, a mi madre que, aunque no esté de cuerpo presente en este mundo, me sigue apoyando en donde está, a mi hija quien es mi motor de vida, a mi hermana por acompañarme siempre.

Finalmente, a cada una de las personas que han estado en este camino de aprendizajes, experiencias, oportunidades, debilidades, enojos, y muchas otras emociones que nos sucedieron en este proceso.

Agradecimientos

Agradecemos a Dios y la virgencita por ser quienes han guiado mi vida, especialmente este camino que no ha sido fácil pero no imposible.

También agradezco a la Universidad Industrial de Santander (UIS), al Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia (IPRED), quienes nos brindan la oportunidad de estudiar rompiendo las barreras del tiempo y la distancia.

A nuestros tutores, especialmente a nuestra directora de grado Luz Helena Villamizar Cáceres, a la ingeniera Margarita, por estar prestos a guiarnos, escucharnos, sin ellos no hubiera podido avanzar y culminar esta etapa tan maravillosa.

Por último, a la asociación ASOBIJAO conformada por mujeres dignas representantes de nuestras campesinas, dado que nunca dudaron en regalarnos sus conocimientos y experiencia en su proyecto productivo, gracias a su acompañamiento se logró cumplir con los objetivos propuestos para el proyecto.

Tabla de contenido

Introducción	15
1. Objetivos.....	17
1.1. Objetivo general	17
1.2. Objetivos específicos	17
2. Marco contextual	18
2.1. Localización	18
2.2. Historia.....	20
2.3. Estatutos	20
2.3.1. Derechos de los Asociados	21
2.3.2. Deberes de los Asociados.....	21
2.3.3. Actividades que realiza.....	21
3. Marco teórico.....	23
3.1. El emprendimiento femenino	23
3.2. El emprendimiento en Moniquirá	25
3.3. El Perfil del Emprendedor.....	28
3.4. Competencias Blandas y Duras para el Emprendimiento	29
3.4.1. Competencias Blandas.....	30
3.4.2. Competencias Duras	32

3.5. Importancia del Desarrollo de Competencias Blandas y Duras.....	35
4. Metodología.....	37
4.1. Fuentes de recolección de la información.....	37
4.2. Población Objetivo.....	38
4.3. Técnicas de recolección de datos	38
4.4. Desarrollo de la Encuesta.....	38
5. Análisis de resultados	40
5.1. Tabulación de datos.....	40
Conclusiones	65
Recomendaciones	67
Referencias Bibliográficas.....	700
Apéndice	75

Listas de tablas

Tabla 1 Madre cabeza de hogar.....	40
Tabla 2 Nivel educativo	41
Tabla 3 Tipo de vivienda.....	43
Tabla 4 Tipo de vivienda.....	44
Tabla 5 Tiempo en ASOBIJAO	46
Tabla 6 Producción mensual	47
Tabla 7 Motivos para emprender	49
Tabla 8 Cosas buenas de la asociación.....	50
Tabla 9 Beneficios de la Asociación	52
Tabla 10 Expectativa de la asociación	54
Tabla 11 Proceso productivo.....	55
Tabla 12 Habilidades blandas a fortalecer	57
Tabla 13 Habilidades duras a fortalecer	60
Tabla 14 Medio preferido de educación.....	63

Lista de figuras

Figura 1 Mapa de Moniquirá.....	19
Figura 2 Recursos Ecoturísticos de Moniquirá	19
Figura 3 ¿Dónde hay más mujeres emprendedoras?	24
Figura 4 Madre cabeza de hogar	40
Figura 5 Nivel educativo	42
Figura 6 Tipo de vivienda	43
Figura 7 Medios tecnológicos con los que cuentan.....	45
Figura 8 Tiempo en ASOBIJAO	46
Figura 9 Producción mensual.....	48
Figura 10 Motivos para emprender	49
Figura 11 Cosas buenas de la asociación	51
Figura 12 Beneficios de la Asociación.....	52
Figura 13 Expectativa de la asociación	54
Figura 14 Proceso productivo	56
Figura 15 Habilidades blandas a fortalecer	59
Figura 16 Habilidades duras más importantes	61
Figura 17 Medio de preferencia de educación	63

Listas de apéndices

Apéndice 1. Encuesta75

Glosario

Asociación: Unión de personas o entidades para un fin común, generalmente con objetivos productivos o sociales.

Asociación: Unión de personas o entidades para un fin común.

Autoconfianza: Creencia en las propias capacidades y conocimientos, lo que permite a un emprendedor tomar decisiones con seguridad y atraer oportunidades.

Autoestima: Valoración y respeto que una persona tiene de sí misma, lo cual es fundamental para asumir riesgos y enfrentar desafíos en el ámbito del emprendimiento.

Autonomía: Capacidad de una persona o grupo para tomar decisiones y actuar de manera independiente, sin depender de la dirección o control de otros.

Capacitación: Proceso de enseñanza y aprendizaje que permite a las personas adquirir nuevas habilidades o mejorar las existentes, con el fin de incrementar su eficacia en el trabajo o emprendimiento.

Caracterizar: Cualidades, atributos, rasgos, factores y hábitos que distinguen a una persona de las demás. (Marulanda, Montoya, y Vélez, 2014).

Caracterizar: Describir cualidades, atributos, rasgos, factores y hábitos que distinguen a una persona o un grupo de personas.

Competencias Blandas: Capacidades socioemocionales y características de la personalidad que no dependen del conocimiento técnico, pero que son fundamentales para la interacción social y la resolución de problemas.

Competencias Duras: Habilidades técnicas y medibles, como el uso de herramientas tecnológicas, matemáticas, escritura o conocimientos específicos del campo de estudio.

Competencias Transversales: Habilidades aplicables en diversas áreas de trabajo, como la comunicación, el trabajo en equipo, y el liderazgo, que no son específicas de una profesión, pero necesarias en cualquier campo.

Competencias: Procesos personales y profesionales específicos donde lo central es la adaptación al cambio y la flexibilidad en el desempeño de actividades.

Competencias: Procesos personales y profesionales específicos, donde lo central es la adaptación al cambio y la flexibilidad en el desempeño de actividades (García, 2009, p.13).

Comunidad Rural: Conjunto de personas que habitan en zonas no urbanas y cuya economía está basada principalmente en actividades agropecuarias y productivas propias del campo.

Cultura: Es el conjunto de costumbres, mores y folkways (4), de un pueblo, heredados y transmitidos de generación en generación. (Millán y Sociólogo, 2000, p.03).

Desarrollo Sostenible: Concepto que busca satisfacer las necesidades presentes sin comprometer los recursos y capacidades de las generaciones futuras.

DOFA (Análisis): Herramienta de análisis estratégico que evalúa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en un proyecto.

Empoderamiento Femenino: Proceso mediante el cual las mujeres adquieren mayor control sobre sus vidas, decisiones y recursos, mejorando su capacidad de participar activamente en la sociedad y la economía.

Emprendedor: Persona capaz de identificar oportunidades y desarrollar un concepto nuevo de negocio, aplicando sus habilidades y creatividad.

Emprendedor: Persona capaz de revelar oportunidades y poseedor de las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio (Harper (1991) citado por Rodríguez, R. E. A. (2011).

Emprendimiento Femenino: El proceso de creación y gestión de empresas lideradas por mujeres, que aprovechan sus habilidades y competencias para superar las barreras de género y desarrollar sus proyectos.

Emprendimiento: Actividad que implica la creación o mejora de un negocio o proyecto, generalmente impulsado por una persona que asume riesgos en la búsqueda de innovación y rentabilidad.

Estrategias: Planificación en función de los objetivos que se persigue, para lo que debe definir claramente lo que quiere lograr, la forma de conseguir los objetivos fijados y un posteriormente un sistema de control.

Iniciativa: Capacidad de una persona para identificar oportunidades y actuar en consecuencia, sin esperar indicaciones de otros.

Innovación Social: Desarrollo de soluciones nuevas y efectivas para resolver problemas sociales, generalmente a través de métodos y enfoques que benefician a la comunidad.

Innovación: Proceso de creación de nuevas ideas, productos o métodos que aportan mejoras significativas a los procesos productivos o de negocio.

Liderazgo: Capacidad para guiar a un grupo de personas hacia el logro de un objetivo común, motivando y generando sentido de pertenencia.

Mujer Campesina: Persona cuya actividad productiva está relacionada directamente con lo rural, incluso si dicha actividad no es reconocida oficialmente ni remunerada.

Mujer campesina: Su actividad productiva está relacionada directamente con lo rural, incluso si dicha actividad no es reconocida por los sistemas de información y medición del Estado o no es remunerada.” Ley 731 2022 del 14 (p,1).

Perfil Emprendedor: Conjunto de competencias, habilidades y características que una persona debe poseer para iniciar y llevar adelante un emprendimiento exitoso.

Planificación: Proceso de organización de actividades, recursos y tiempos necesarios para alcanzar los objetivos establecidos en un proyecto.

Proyectos productivos: Emprendimientos directamente relacionados a realizar una actividad rural que permita sustentar e incrementar los ingresos familiares.

Proyectos Productivos: Emprendimientos enfocados en actividades rurales que buscan generar ingresos o mejorar las condiciones económicas de una comunidad o familia.

Redes de Apoyo: Conjunto de personas, instituciones o recursos que brindan asistencia y acompañamiento a emprendedores para facilitar el éxito de sus proyectos.

Resiliencia: Capacidad de una persona para adaptarse y superar situaciones adversas, manteniendo una actitud positiva frente a los retos.

Sostenibilidad: Capacidad de un proyecto o actividad para mantenerse en el tiempo de manera eficiente y equilibrada, sin agotar los recursos disponibles.

Toma de Riesgos: Habilidad o disposición para asumir situaciones inciertas o difíciles, con el objetivo de aprovechar oportunidades de crecimiento o mejora.

Resumen

Título: Perfil Emprendedor de las Mujeres Campesinas de la Asociación ASOBIJAO del Municipio de Moniquirá -Santander*.

Autor: Andrea del Pilar Villamil Zúñiga**

Palabras clave: Emprendimiento, perfil emprendedor, tipos de emprendimiento, ecosistema emprendedor, innovación.

Descripción

El propósito de este estudio se describió el perfil emprendedor de las mujeres de la asociación ASOBIJAO en el municipio de Moniquirá, Boyacá. La asociación, formada por mujeres rurales, cultiva, procesa y vende hojas de bijao, un producto importante para la industria local del sándwich. A pesar de los esfuerzos y dedicación de sus miembros, la asociación enfrenta diversos desafíos que limitan el éxito y la sostenibilidad de sus negocios, en respuesta a esta necesidad la investigación identificó las habilidades blandas y duras que poseen estas mujeres emprendedoras y las estrategias implementadas para responder a los obstáculos del entorno rural, determinando las competencias clave necesarias para el éxito empresarial como la perseverancia, la responsabilidad y el conocimiento en temas agrícolas; además de ello, se identificó algunas áreas de mejora para maximizar su potencial.

Dentro de los resultados más relevantes, se identificó que a pesar de la resiliencia y determinación de las mujeres empresarias de la asociación, es necesario crear estrategias en pro del desarrollo personal y profesional fortaleciendo y adquiriendo habilidades y competencias; además, la necesidad del acceso al aprendizaje permanente, una mejor comercialización de productos y el apoyo institucional fueron factores que se lograron extraer de la investigación como clave para garantizar el éxito y la sostenibilidad empresarial de la región.

* Trabajo de Grado

** Unidad Académico - Administrativa. Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Directora Luz Helena Villamizar Cáceres

Abstract

Title: Entrepreneurial Profile of the Women Farmers of the ASOBIJAO Association of the Municipality of Moniquirá -Santander*.

Author: Andrea del Pilar Villamil Zúñiga**

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial profile, types of entrepreneurship, entrepreneurial ecosystem, innovation.

Description

The purpose of this study was to describe the entrepreneurial profile of the women in the ASOBIJAO association in the municipality of Moniquirá, Boyacá. The association, made up of rural women, cultivates, processes, and sells bijao leaves, an important product for the local sandwich industry. Despite the efforts and dedication of its members, the association faces various challenges that limit the success and sustainability of its businesses. In response to this need, the research identified the soft and hard skills possessed by these entrepreneurial women and the strategies implemented to respond to the obstacles of the rural environment. Key competencies necessary for business success were identified, such as perseverance, responsibility, and knowledge of agricultural issues. Furthermore, some areas for improvement were identified to maximize their potential.

Among the most relevant results, it was identified that despite the resilience and determination of the association's businesswomen, it is necessary to create strategies for personal and professional development by strengthening and acquiring skills and competencies. Furthermore, the need for access to lifelong learning, improved product marketing, and institutional support were factors identified in the research as key to ensuring business success and sustainability in the region.

* Trabajo de grado

** Unidad Académico - Administrativa. Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Directora Luz Helena Villamizar Cáceres

Introducción

Monquirá es un municipio ubicado en el departamento de Boyacá, cabecera de la provincia de Ricaurte Bajo, que en su momento se estaba potencializando como líder turístico de la región. Dentro de esta comunidad, las actividades empresariales y la creación de nuevas empresas estuvieron influenciadas por varios factores relacionados como el apoyo gubernamental, el respaldo regional, las realidades sociopolíticas y económicas del municipio, así como las condiciones de acceso a la educación. Autores como Silva & Rompato (2020) afirmaron que las mujeres emprendieron a partir de sus necesidades, oportunidades y la motivación por la independencia; por lo tanto, el análisis del papel de la mujer en el ámbito del emprendimiento estuvo altamente influenciado por sus visiones individuales y su entorno psicosocial. De igual forma, describieron a la mujer emprendedora como flexible y tolerante, orientada a metas, creativa, realista y con experiencia en su rubro de trabajo.

Un ejemplo del empuje emprendedor de la mujer moniquireña es la Asociación de Productores de Bijao que está conformada por diez mujeres domiciliadas en la vereda de Pueblo Viejo, su actividad principal es el cultivo, procesamiento y venta de la hoja de bijao a las fábricas de bocadillos de la región.

Los problemas que enfrentó esta asociación fueron identificados mediante un análisis de las condiciones del sector agrícola en la región basado en estudios de organizaciones como la Secretaría de Agricultura de Boyacá (2021), que detalló las dificultades en la financiación de proyectos rurales y la falta de apoyo económico por parte de la alcaldía municipal y la gobernación de Boyacá. El Banco de Desarrollo de América Latina (CAF, 2020) enfatizó la necesidad de mejorar las habilidades de negociación y la implementación de medidas para la reducción de

costos. De manera similar, la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2019) señaló las limitaciones que enfrentaron las asociaciones para aprovechar espacios más amplios.

Teniendo en cuenta lo anterior es esencial caracterizar las competencias blandas y duras en la población estudiada. El desarrollo y conocimiento de estas habilidades resultan esenciales para el éxito profesional y personal ya que permiten sobresalir en el entorno laboral, establecer relaciones efectivas con otros y abordar desafíos de manera más inteligente y adaptable.

Dentro del marco de la responsabilidad social, el emprendimiento es considerado como una oportunidad para desarrollar propuestas que visibilicen su capacidad de progreso, especialmente en el caso de los emprendimientos femeninos (Robles et al., 2014). En ese mismo sentido, el emprendimiento se convirtió en una oportunidad para la generación de nuevas alternativas, fundamentadas en ideas que construyan y manifiesten un impacto significativo en la transformación social.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general

Identificar las características del perfil emprendedor de las mujeres de la Asociación ASOBIJAO, en el municipio de Moniquita, Boyacá, que contribuyan al fortalecimiento de las habilidades y competencias emprendedoras

1.2. Objetivos específicos

Realizar un estudio bibliográfico sobre las competencias, habilidades, características y elementos que conforman el perfil emprendedor en mujeres campesinas, analizando la literatura académica y fuentes relevantes.

Identificar las competencias blandas y duras que utilizan las mujeres emprendedoras de la Asociación de Productores de Bijao de Moniquirá, Boyacá, mediante información primaria y secundaria.

Determinar las competencias blandas y duras que requieren fortalecer las mujeres de la Asociación de Productores de Bijao de Moniquirá, Boyacá, para mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de sus proyectos productivos.

2. Marco contextual

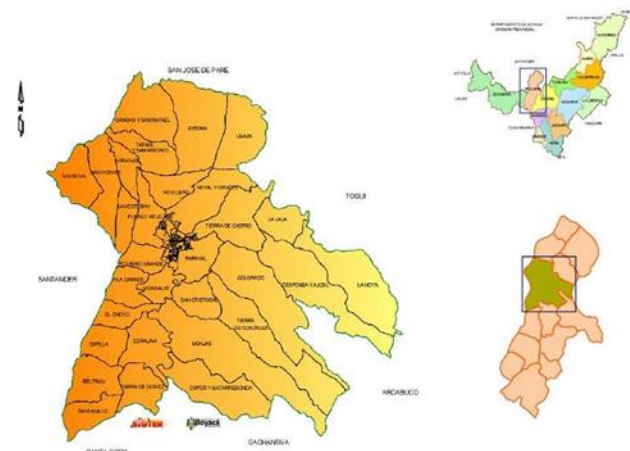
2.1. Localización

La investigación estuvo dirigida a la Asociación de Productores de Bijao la cual se origina en el municipio de Moniquirá, ubicado en el departamento de Boyacá, cuenta con una población de 23.490 habitantes, 11.633 hombres y 11.857 mujeres cifras obtenidas del Departamento Nacional de Planeación (TerriData). con una superficie de 220 km² (22.00 Ha), Moniquirá es capital de provincia de Ricaurte Bajo, limita al Norte con San José de Pare, al Oriente con Togui y Arcabuco, por el Sur Gachantiva y Santa Sofía y por el Occidente con el Departamento de Santander.

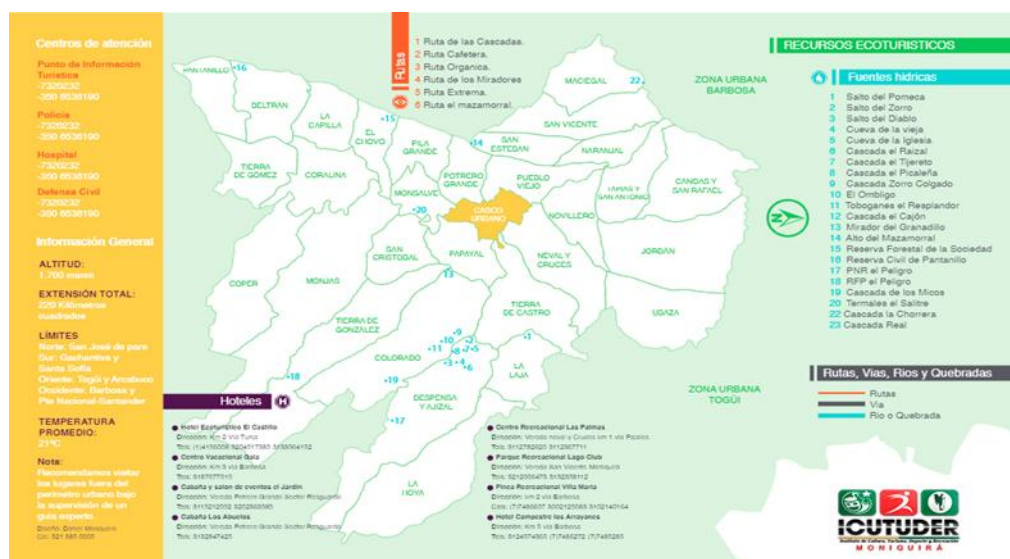
Moniquirá es un centro turístico, caracterizado por un clima templado con una temperatura media de 18,5 °C, su agricultura es muy rica y está representada por la caña de azúcar, con la que se elabora en los trapiches la panela, también el maíz, café, frijol, guayaba, naranja, yuca. En su producción industrial se encuentra la panela y el bocadillo de guayaba, por lo que se le conoce como la Ciudad Dulce de Boyacá.

Cuenta con siete instituciones educativas: la Institución Educativa Técnica Antonio Nariño, que cuenta con 3 sedes de secundaria (agrícola, pedagógica y académica), 4 de primaria, y más de 3000 estudiantes inscritos, y seis instituciones educativas rurales.

En el barrio Centro de Moniquirá se ubica el parque principal Simón Bolívar y el parque Santander (antiguo centro de acopio) se encuentran las zonas o puntos de encuentro para muchos de los habitantes o turistas del municipio, además de encuentros culturales, sociales y políticos. Cuenta con un coliseo cubierto que se encuentra entre los más modernos del departamento, y con un estudio de medidas oficiales.

Figura 1*Mapa de Moniquirá*

El Instituto de Cultura y Turismo de Moniquirá aporta en su página de Internet el mapa de los Recursos Ecoturísticos del Municipio.

Figura 2*Recursos Ecoturísticos de Moniquirá*

Fuente. ICUTUDER Moniquirá

2.2. Historia

La Asociación de Productores de Bijao de la provincia de Ricaurte (ASOBIJAO), se encarga de agremiar a campesinos que transforman el bijao de la provincia de Ricaurte, municipio de Monquirá. El objetivo de la asociación es producir, procesar, promocionar y comercializar la hoja de bijao y sus derivados a nivel regional y nacional, actualmente la asociación cuenta con 11 integrantes de las veredas de San Esteban, Pueblo Viejo y Naranjal.

2.3. Estatutos

Reglamento

Cada año, La Asociación de Productores de Bijao realiza una convocatoria abierta a las mujeres de las zonas rurales del municipio, invitándolas a formar parte de la asociación.; esta convocatoria se difunde a través de diversos canales locales, como reuniones comunitarias, avisos en lugares públicos, y mediante la comunicación entre las integrantes actuales y sus redes sociales oficiales.

Las mujeres interesadas en unirse a ASOBIJAO deben cumplir ciertos requisitos, entre los cuales se incluyen:

- ✓ Proporcionar información personal básica (nombre, dirección, contacto, entre otros).
- ✓ Residir en el municipio de Monquirá o en sus alrededores rurales.
- ✓ Estar dispuestas a participar activamente en los proyectos y actividades de la asociación.

Este proceso permite a La Asociación de Productores de Bijao mantenerse como una organización activa y en crecimiento, incorporando a mujeres de la comunidad que compartan el interés por desarrollar proyectos productivos que contribuyan a mejorar su economía familiar y comunitaria.

2.3.1. *Derechos de los Asociados*

- ✓ Participar en las decisiones de la asociación a través de votaciones y asambleas.
- ✓ Ser informados sobre las actividades de la asociación y acceder a la documentación relacionada con la misma.

2.3.2. *Deberes de los Asociados*

- ✓ Contribuir al logro de los objetivos de la asociación.
- ✓ Cumplir con las normas y estatutos establecidos.
- ✓ Participar activamente en las actividades y proyectos de la asociación.
- ✓ Respetar las decisiones tomadas en asambleas y reuniones.

2.3.3. *Actividades que realiza*

Cultivo y Recolección del Bijao. La asociación se dedica al cultivo sostenible y la recolección del bijao, promoviendo técnicas de agricultura respetuosas con el medio ambiente. Los productores trabajan en equipo para garantizar una producción de alta calidad que respete los ciclos naturales de la planta y el entorno.

Capacitación y Desarrollo. La asociación organiza talleres y capacitaciones para sus miembros en temas de buenas prácticas agrícolas, manejo de plagas, técnicas de poda, y recolección selectiva, así como en el uso de herramientas y métodos que mejoran la eficiencia de las labores y la calidad del producto final.

Comercialización del Bijao. La asociación se encarga de la promoción y venta de productos derivados del bijao, ayudando a los productores a acceder a mercados locales y regionales. Se realizan esfuerzos para posicionar al bijao como un recurso sostenible y versátil, tanto en el mercado de alimentos como en otras industrias que puedan utilizar sus hojas.

Preservación del Ecosistema. La asociación realiza actividades de reforestación y conservación del hábitat natural del bijao. Mediante la colaboración con entidades locales, buscan reducir el impacto ambiental de sus actividades y mantener la biodiversidad de la región.

Proyectos de Investigación e Innovación. La asociación participa en proyectos de investigación para explorar nuevas aplicaciones del bijao y mejorar los procesos de cultivo. Se colabora con instituciones académicas y centros de investigación para desarrollar innovaciones que generen valor agregado y fomenten el desarrollo sostenible del producto.

Fortalecimiento Comunitario. La asociación promueve la integración y el desarrollo de la comunidad mediante actividades culturales, educativas y de cohesión social. Se brindan oportunidades de empleo y capacitación para jóvenes y mujeres, contribuyendo al bienestar económico de la comunidad.

3. Marco teórico

3.1. El emprendimiento femenino

El estudio del emprendimiento femenino en el contexto local es de gran importancia debido a sus implicaciones en el desarrollo económico y social de la región. Diversas investigaciones han señalado que fomentar la participación de las mujeres en el ámbito empresarial es una estrategia efectiva para impulsar el crecimiento económico y reducir la desigualdad de género (Brush et al., 2009; De Bruin & Welter, 2009; Hisrich, 2011).

En primer lugar, el emprendimiento femenino contribuye significativamente a la generación de empleo y al fortalecimiento del tejido empresarial local. Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las empresas lideradas por mujeres tienden a ser más intensivas en mano de obra, lo que genera mayores oportunidades de empleo para otros miembros de la comunidad (Brush et al., 2009). Además, estas nuevas empresas pueden diversificar la estructura productiva y fomentar la innovación en sectores estratégicos para el desarrollo local (De Bruin & Welter, 2009).

En segundo lugar, el emprendimiento femenino tiene un impacto significativo en el empoderamiento de las mujeres y en la reducción de la brecha de género. Al participar en actividades empresariales, las mujeres adquieren habilidades, conocimientos y recursos que les permiten tomar decisiones económicas y sociales de manera autónoma. Esto les brinda la oportunidad de desafiar estereotipos de género, superar barreras culturales y alcanzar una mayor igualdad de oportunidades (De Bruin & Welter, 2009; Hisrich, 2011).

Según Brush et al. (2009) y Hisrich (2011), es crucial reconocer los factores sociales, económicos y culturales que impactan en el emprendimiento femenino en Moniquirá para fomentar su éxito y contribuir al desarrollo sostenible de la región. Además, Martínez, Pérez y Rodríguez

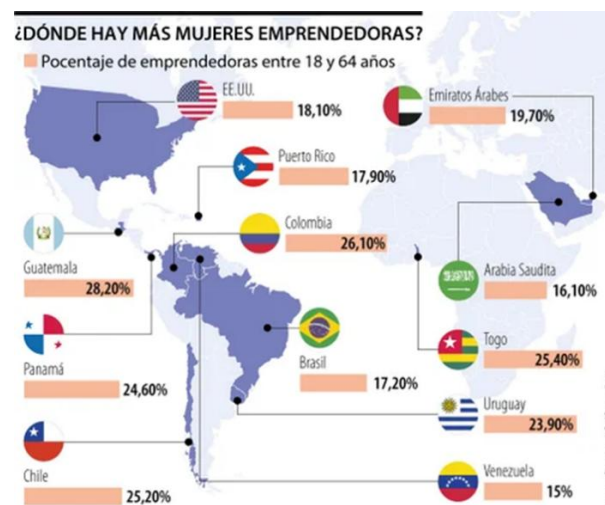
(2018) destacan que el contexto local influye significativamente en las decisiones empresariales de las mujeres, lo que refuerza la necesidad de políticas adaptadas a su entorno específico.

El fortalecimiento de la red empresarial femenina, la creación de empleo y el empoderamiento de las mujeres son pilares que pueden llevar a cambios profundos y positivos en la comunidad. Es imperativo seguir apoyando y estudiando el emprendimiento femenino en su totalidad, buscando construir una sociedad más justa y floreciente. Las referencias de Brush et al. (2009), De Bruin y Welter (2009)¹, y Hisrich (2011) respaldan esta visión.

El emprendimiento femenino en Colombia se caracteriza por su capacidad de generar autonomía económica y oportunidades de empleo, contribuyendo así al sustento de numerosas familias colombianas. Entre las características distintivas se encuentran emprendimientos guiados por valores, inspirados en negocios familiares o en las vidas de otras mujeres, con el objetivo de transformar el mundo. Además, se ha observado un crecimiento significativo del emprendimiento femenino en el país, superando el 30% en el último año (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022), con desafíos como la digitalización y la sostenibilidad financiera.

Figura 3

¿Dónde hay más mujeres emprendedoras?



Los factores individuales, sociales y culturales que influyen en la actividad emprendedora de las mujeres en Colombia incluyen la orientación de roles de género y la percepción de una cultura emprendedora que puede tanto fomentar como inhibir su progreso en el proceso emprendedor. Además, enfrentan obstáculos como normas patriarcales, ideologías de género y tradiciones culturales que limitan su capacidad para iniciar y gestionar emprendimientos. Estos desafíos subrayan la necesidad de implementar estrategias inclusivas y de apoyo que reconozcan la diversidad y las motivaciones de las mujeres emprendedoras.

3.2. El emprendimiento en Moniquirá

A través de los diferentes programas incentivados por el gobierno local de Boyacá en pro del emprendimiento, igualdad de oportunidades y empoderamiento femenino se crea el programa Crece Mujer Emprendedora 2025 de la Cámara de Comercio de Tunja, tiene como objetivo llegar a la mayor cantidad de mujeres emprendedoras y empresarias que buscan fortalecer su negocio y escalar su impacto. El programa ofrece diferentes beneficios entre los que se destacan capacitación empresarial que tratan temas específicos como gestión financiera, mercadeo digital, liderazgo e innovación; acompañamiento personalizado enfocado en el acompañamiento y asesoría estratégica para potenciar el crecimiento del negocio; fortalecimiento digital optimizando la presencia en línea, estrategias de marketing y creación de una tienda virtual y desarrollo de marca contextualizado desde la elaboración de un manual de identidad para consolidar la imagen del emprendimiento. (Cámara de Comercio de Tunja, 2025)

Por otra parte, otra de las iniciativas destacadas en la región moniquireña es la Expo feria Comercial Moniquirá iniciada desde octubre 2024, con el objetivo de reactivar la economía local resaltando enfocado para todos aquellos negocios que buscan los mejores productos de construcción, herramientas, maquinaria, accesorios industriales, agro y más; siendo una

oportunidad ideal para conectar con nuevos proveedores, fortalecer y promover los emprendimientos.

En resumen, el emprendimiento femenino se define como la participación activa de las mujeres en la creación, gestión y desarrollo de sus propios negocios o en negocios existentes, aprovechando sus habilidades, conocimientos y recursos para alcanzar el éxito empresarial. Este fenómeno implica asumir riesgos, identificar oportunidades y superar barreras de género.

Según Hernández y Salamanca (2018), Moniquirá se destaca por su diversidad económica, con sectores como la agricultura, la ganadería y el comercio desempeñando un papel significativo en la generación de empleo y la dinamización de la economía local. Esta diversidad ofrece una base sólida para el emprendimiento, ya que brinda oportunidades en diferentes áreas de negocio.

En un estudio realizado por Rodríguez y Otálora (2019), se identificó la presencia de emprendedores en sectores como el turismo, la artesanía y la gastronomía en Moniquirá. Estos emprendimientos locales no solo generan empleo, sino que también promueven la identidad cultural de la región y atraen a visitantes, contribuyendo así al desarrollo económico del área. El análisis de Ortiz y Cárdenas (2017) revela que el emprendimiento en Moniquirá está influenciado por factores como la disponibilidad de recursos naturales, el apoyo de instituciones locales y la cultura emprendedora en la comunidad. Estos elementos contribuyen a la formación de un ecosistema favorable para el surgimiento y crecimiento de emprendimientos en la región.

Además, investigaciones como la de Sánchez y Castro (2016) destacan la importancia del emprendimiento para el desarrollo local en Moniquirá. Estos autores señalan que los emprendimientos locales fomentan la diversificación económica, reducen la dependencia de sectores tradicionales y fortalecen la autonomía económica de la región. Un aspecto relevante en el análisis del emprendimiento en Moniquirá es su conexión con el tejido social. Según estudios como el de López y Gutiérrez (2018), el emprendimiento local contribuye a la cohesión social al

generar oportunidades laborales, promover la participación comunitaria y fortalecer el sentido de pertenencia entre los habitantes.

El entorno empresarial y económico de Moniquirá, Boyacá, se caracteriza por su diversidad económica y la presencia de emprendimientos en sectores como la agricultura, el turismo y la artesanía. El emprendimiento desempeña un papel importante en el desarrollo local al generar empleo, promover la identidad cultural y contribuir a la autonomía económica de la región. Factores como los recursos naturales, el apoyo institucional y la cultura emprendedora en la comunidad influyen en la actividad emprendedora. Además, el emprendimiento en Moniquirá fortalece el tejido social y contribuye a la cohesión comunitaria.

En un estudio realizado por Torres y Ramírez (2017), se examinaron las características y desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en Boyacá, identificando factores como la falta de acceso a financiamiento, la escasez de redes de apoyo y la dificultad para conciliar el trabajo con la vida familiar como limitaciones significativas. Sin embargo, este estudio no se centró específicamente en Moniquirá, lo que deja una brecha en la literatura sobre el perfil emprendedor de las mujeres en esta región.

Por otro lado, el trabajo de Gómez y León (2019) exploró los factores determinantes del emprendimiento femenino en Boyacá, incluyendo aspectos como la formación educativa, la experiencia previa en el emprendimiento y el acceso a recursos. Aunque este estudio ofrece información valiosa, no se centra exclusivamente en Moniquirá, lo que limita la comprensión del contexto específico de esta localidad.

Otro estudio relevante es el de Álvarez y Flórez (2018), quienes analizaron los desafíos y estrategias de las mujeres emprendedoras en el departamento de Boyacá, destacando la importancia de la capacitación y el acceso a redes de apoyo. Aunque este trabajo ofrece una visión general del emprendimiento femenino en la región, el estudio de Jiménez y Ramírez (2020) complementa esta

perspectiva al explorar los factores motivadores del emprendimiento femenino en Boyacá. Este último estudio evidencia la influencia de aspectos como la independencia económica, el deseo de autorrealización y la búsqueda de un equilibrio entre la vida personal y profesional. Sin embargo, ambos estudios subrayan la necesidad de abordar las limitaciones específicas que enfrentan las mujeres emprendedoras en el contexto local.

3.3. El Perfil del Emprendedor

El perfil del emprendedor ha sido objeto de estudio por diversos autores a lo largo de la historia, cada uno aportando su perspectiva sobre las características y habilidades que definen a un individuo emprendedor. Según (Schumpeter 1911), el emprendedor es un agente innovador que introduce nuevas ideas y métodos de producción en el mercado. Para Schumpeter, este individuo es disruptivo, ya que rompe con el statu quo y desafía las normas establecidas, impulsando así el cambio y la evolución en la economía.

Por su parte, David McClelland (1961) identifica la necesidad de logro como una de las principales características del emprendedor, sosteniendo que estos individuos están motivados por el deseo de alcanzar el éxito y superar desafíos. En contraste, Peter Drucker (1985) define al emprendedor como alguien que crea y desarrolla un nuevo negocio, considerándolo un generador de valor que identifica oportunidades y las transforma en realidades rentables. Autores más contemporáneos, como Howard Stevenson (1985), amplían esta definición al describir al emprendedor como un individuo que crea valor económico a través de la innovación. Stevenson (1985), en su obra *El emprendedor y la empresa en la teoría económica*, resalta la importancia de la creatividad y la capacidad de adaptación en el perfil del emprendedor, enfatizando que estas habilidades son esenciales para el éxito en el entorno empresarial.

En la misma línea, Israel M. Kirzner (1973), a través de su teoría del emprendimiento alerta, define al emprendedor como un individuo que aprovecha las oportunidades que surgen en el mercado. Kirzner enfatiza la capacidad del emprendedor para identificar y actuar ante situaciones de desequilibrio en el mercado. En el ámbito del emprendimiento femenino, Barbara Bird Bjerke (1999) define a la mujer emprendedora como aquella que identifica una oportunidad de negocio y la convierte en realidad. Además, las fortalezas únicas que las mujeres emprendedoras aportan al mundo empresarial, tales como la colaboración, la comunicación y la resiliencia.

En definitiva, el perfil del emprendedor es complejo y abarca múltiples facetas. No existe una única definición que englobe todas las características y habilidades que definen a un individuo emprendedor. Sin embargo, a partir de las diferentes perspectivas de los autores mencionados, se puede identificar algunos elementos clave que componen el perfil de un emprendedor tales como: la visión y oportunidad; innovación y creatividad; riesgo y toma de decisiones; pasión y motivación; perseverancia y resiliencia; finalmente, liderazgo y habilidades interpersonales.

3.4. Competencias Blandas y Duras para el Emprendimiento

Emprender a partir de una idea innovadora o tener la visión para identificar oportunidades de negocio es esencial para alcanzar el éxito. Sin embargo, el desarrollo y fortalecimiento de habilidades blandas y duras son igualmente cruciales, ya que su falta puede comprometer la viabilidad del emprendimiento a largo plazo. Según Goleman (1995), las habilidades emocionales y sociales son fundamentales para la gestión eficaz de un negocio, mientras que Drucker (1985) enfatiza la importancia de las competencias técnicas y de gestión. Por ello, a continuación, se abordarán las competencias blandas y duras que todo emprendedor debe poseer o estar dispuesto a adquirir, explicando su significado e importancia, además de citar a expertos en la materia.

Las competencias blandas y duras son habilidades esenciales para el éxito de cualquier emprendedor, sin importar su género. Sin embargo, en el caso de las mujeres emprendedoras, estas competencias pueden jugar un papel particularmente importante debido a los desafíos únicos que enfrentan en el mundo empresarial. Las competencias blandas, como la empatía, la comunicación efectiva y la resiliencia, permiten a las emprendedoras navegar en ambientes complejos y a menudo dominados por hombres. Por otro lado, las competencias duras, que incluyen habilidades técnicas específicas y conocimientos financieros, son igualmente cruciales para gestionar y hacer crecer un negocio de manera efectiva. La combinación de ambas competencias es lo que a menudo marca la diferencia entre el éxito y el fracaso en el emprendimiento.

3.4.1. Competencias Blandas

Las competencias blandas son habilidades interpersonales y atributos personales que facilitan la interacción y la comunicación efectiva con los demás. Estas competencias son críticas para el liderazgo, la gestión de equipos y la construcción de relaciones sólidas con clientes y socios (Escuela Nuevos Negocios, n.d.). A continuación, se presentan algunas de las competencias blandas más relevantes para los emprendedores.

En su monografía “Las Competencias Blandas para Pasar de Emprendedor a Empresario”, Villamizar (2021) identifica las competencias blandas que los emprendedores y empresarios deben desarrollar para consolidar empresas exitosas; como resultado construyó un modelo con cinco pilares fundamentales, que son el liderazgo, la ética, la determinación, el pensamiento complejo y la inteligencia emocional como piezas claves para el éxito y competitividad empresarial, asegurando la supervivencia de las empresas en un entorno cada vez más exigente.

Las mujeres de La Asociación de Productores de Bijao en Moniquirá han demostrado una notable capacidad para desarrollar competencias blandas que les permiten enfrentar y superar las

barreras culturales y sociales. La empatía y la comunicación efectiva son dos de las habilidades más destacadas en este grupo (Manzanilla, n.d.); estas competencias les permiten construir relaciones sólidas con sus clientes, proveedores y otros miembros de la comunidad, creando una red de apoyo que es fundamental para el éxito empresarial (Villamizar, 2021). Además, la resiliencia, entendida como la capacidad para recuperarse de los fracasos y adaptarse a los cambios, es una característica esencial que ha permitido a estas mujeres mantener y hacer crecer sus negocios a pesar de las dificultades (Infoautónomos, n.d.).

En cuanto a las competencias duras, las mujeres de La Asociación de Productores de Bijao de Monquirá han demostrado un dominio significativo en áreas técnicas específicas relacionadas con sus negocios, como la agricultura (Escuela Nuevos Negocios, n.d.). Estas habilidades técnicas son esenciales para garantizar la calidad y la competitividad de sus productos en el mercado. Además, la gestión financiera es otra competencia dura crucial que han desarrollado. A través de la formación y la práctica, estas emprendedoras han aprendido a manejar sus finanzas de manera eficiente, planificando y controlando sus recursos para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento de sus emprendimientos. La capacidad para utilizar tecnologías de la información también ha sido un factor clave, permitiéndoles mejorar la comercialización y distribución de sus productos.

La comunicación efectiva es una competencia blanda crucial para los emprendedores. De acuerdo con Goleman (1998), la habilidad de comunicarse de forma clara y persuasiva es esencial para liderar equipos, negociar con proveedores y atraer inversores. Los emprendedores deben ser capaces de transmitir sus ideas y visiones de manera convincente para inspirar a otros y construir redes de apoyo.

El liderazgo es otra competencia blanda clave. Kotter (1990) señala que los emprendedores deben ser líderes efectivos, capaces de motivar e inspirar a sus equipos. El liderazgo no solo implica

dirigir y tomar decisiones, sino también servir como modelo a seguir y promover un ambiente de trabajo positivo y productivo.

La resiliencia es la capacidad de recuperarse de los fracasos y perseverar a pesar de los desafíos. Fredrickson (2001) afirma que la resiliencia es fundamental para los emprendedores, quienes enfrentan constantemente incertidumbres y obstáculos. Los emprendedores resilientes son capaces de adaptarse a las adversidades y aprender de sus experiencias, lo que les permite seguir avanzando y mejorar continuamente.

La creatividad entendida como la capacidad de generar ideas nuevas y originales, es fundamental para la innovación y la resolución de problemas. Amabile (1996) sostiene que los emprendedores necesitan pensar de manera creativa para desarrollar soluciones innovadoras y diferenciarse de la competencia. La creatividad no solo permite a los emprendedores encontrar nuevas formas de satisfacer las necesidades del mercado y mejorar sus productos o servicios, sino que también impulsa su capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios y desafíos inesperados, generando un valor diferencial en sus negocios.

3.4.2. Competencias Duras

Las competencias duras son habilidades técnicas y conocimientos específicos indispensables para llevar a cabo tareas particulares y gestionar un negocio de manera efectiva. Estas competencias son esenciales para el funcionamiento diario y el crecimiento de un emprendimiento. A continuación, se detallan algunas de las competencias duras más importantes para los emprendedores.

Conocimientos Técnicos. Son esenciales para desarrollar productos o servicios de alta calidad. Drucker (1993) destaca que los emprendedores deben poseer un profundo entendimiento

de su industria, así como habilidades técnicas específicas, para crear y mejorar sus ofertas. Esto abarca desde conocimientos en tecnología hasta competencias en manufactura o diseño.

La gestión financiera es una competencia técnica crucial para garantizar la sostenibilidad de un negocio. Gitman y Zutter (2015) señalan que los emprendedores deben ser capaces de gestionar sus finanzas de manera eficiente, lo que implica la elaboración de presupuestos, el control de costos y la gestión del flujo de caja. Una buena gestión financiera permite a los emprendedores tomar decisiones informadas y planificar estratégicamente el crecimiento a largo plazo. El fortalecimiento de la gestión financiera es importante porque permite a las emprendedoras asegurar la sostenibilidad de sus negocios. Una sólida gestión financiera ayuda a prevenir problemas de liquidez, facilita la planificación estratégica y permite a las emprendedoras aprovechar oportunidades de crecimiento. Además, una buena salud financiera es fundamental para ganar la confianza de inversionistas y financiadores, lo cual puede ser crucial para la expansión del negocio (Laudon & Laudon, 2018).

Los conocimientos técnicos en agricultura son de las competencias duras son esenciales para la creación y mantenimiento de productos de alta calidad que sean competitivos en el mercado. Por ejemplo, el dominio de técnicas de cultivo sostenible, el manejo adecuado de plagas y enfermedades, y la implementación de prácticas agrícolas innovadoras permiten a las emprendedoras maximizar tanto la productividad como la calidad de sus cosechas (Drucker, 1993). Además, la habilidad en la producción artesanal, que abarca la elaboración de artesanías, productos alimenticios y otros bienes, es crucial para preservar la autenticidad y el valor añadido de sus productos. Fortalecer estos conocimientos técnicos es vital porque garantiza que las emprendedoras puedan mantenerse al día con las mejores prácticas del sector, adoptar nuevas tecnologías y mejorar continuamente la calidad de sus productos. Esto no solo aumenta la competitividad de sus negocios,

sino que también contribuye al desarrollo sostenible de la comunidad (Mitchelmore & Rowley, 2010).

El marketing y ventas son fundamentales para atraer y retener clientes. Kotler y Keller (2016) sostienen que los emprendedores deben entender las estrategias de marketing y ventas para posicionar sus productos o servicios en el mercado y generar ingresos. Esto abarca desde la identificación del mercado objetivo hasta la implementación de campañas de marketing efectivas.

Finalmente, el uso de tecnologías de la información es indispensable, Laudon y Laudon (2018) argumentan que los emprendedores deben ser competentes en el uso de herramientas digitales y plataformas en línea para mejorar la eficiencia operativa, así como la comercialización y distribución de sus productos. Además, la adopción de TI facilita el acceso a información y recursos educativos, lo cual es vital para el aprendizaje continuo y la adaptación a los cambios en el mercado.

En la era digital, la capacidad para utilizar tecnologías de la información (TI) se ha convertido en una competencia dura indispensable, el dominio de herramientas digitales y plataformas en línea es esencial para la comercialización, venta y distribución de sus productos. Esto incluye el uso de redes sociales para marketing, plataformas de comercio electrónico para ventas, y software de gestión para mejorar la eficiencia operativa (Laudon & Laudon, 2018).

Fortalecer las competencias en tecnologías de la información es crucial porque permite a las emprendedoras expandir su alcance de mercado, mejorar la eficiencia de sus operaciones y ofrecer un mejor servicio al cliente. La adopción de TI también facilita el acceso a información y recursos educativos, lo cual es vital para el aprendizaje continuo y la adaptación a cambios en el mercado (Mitchelmore & Rowley, 2010).

3.5. Importancia del Desarrollo de Competencias Blandas y Duras

El desarrollo de competencias blandas y duras es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de cualquier emprendimiento. Mitchelmore y Rowley (2010) sostienen que una combinación equilibrada de estas competencias permite a los emprendedores enfrentar de manera efectiva los desafíos del mercado y aprovechar las oportunidades. Las competencias blandas facilitan la interacción y la gestión de relaciones, mientras que las competencias duras aseguran la operatividad y el crecimiento del negocio

En primer lugar, estas competencias son la base sobre la cual se construyen y operan sus negocios. Sin habilidades técnicas sólidas, es difícil producir bienes de calidad o gestionar un negocio de manera efectiva (Drucker, 1993). En segundo lugar, el fortalecimiento continuo de estas competencias asegura que las emprendedoras puedan adaptarse a nuevas tendencias y tecnologías, manteniendo su competitividad en un mercado en constante evolución (Gitman & Zutter, 2015).

Además, el fortalecimiento de las competencias duras contribuye al empoderamiento económico de las mujeres, permitiéndoles alcanzar una mayor independencia financiera y mejorar tanto su calidad de vida como la de sus familias. Este empoderamiento también tiene un impacto positivo en la comunidad, ya que los negocios bien gestionados y tecnológicamente avanzados pueden generar empleo, promover el desarrollo local y contribuir al bienestar general (Laudon & Laudon, 2018)

Al fortalecer sus competencias duras no solo mejoran sus propias perspectivas de éxito, sino que también se convierten en modelos a seguir para otras mujeres en su comunidad. Esto puede inspirar a más mujeres a emprender, creando un efecto multiplicador que fomenta el crecimiento económico y social en Monquirá, Boyacá (Mitchelmore & Rowley, 2010).

Las competencias duras en conocimientos técnicos, gestión financiera y tecnologías de la información son esenciales para las mujeres emprendedoras, apoyar el desarrollo de estas competencias es vital para empoderar a las emprendedoras y fomentar un entorno de crecimiento y prosperidad.

Además, el fortalecimiento continuo de estas competencias permite a los emprendedores adaptarse a nuevas tendencias y tecnologías, manteniendo su competitividad en un mercado en constante evolución. El empoderamiento económico de los emprendedores, a través del desarrollo de estas competencias, contribuye al bienestar individual y colectivo, promoviendo el desarrollo económico y social de sus comunidades.

Las competencias blandas y duras son esenciales para el éxito de los emprendedores. Las competencias blandas, como la comunicación efectiva, el liderazgo, la resiliencia y la creatividad, facilitan la interacción y la gestión de relaciones, mientras que las competencias duras, como los conocimientos técnicos, la gestión financiera, el marketing y ventas, y el uso de tecnologías de la información, aseguran la operatividad y el crecimiento del negocio. El desarrollo continuo de estas competencias permite a los emprendedores enfrentar los desafíos del mercado y aprovechar las oportunidades de manera efectiva, contribuyendo al empoderamiento económico y al desarrollo de sus comunidades.

4. Metodología

El estudio se realizó bajo la investigación cuantitativa, dado que se centró en la recolección y el análisis de datos numéricos para comprender y explicar un fenómeno de carácter social, económico y empresarial; a través de este enfoque, se busca identificar patrones y establecer relaciones causales entre el perfil emprendedor de las mujeres de La Asociación Productora de Bijao y la productividad de la misma; es decir, la inferencia de las competencias y habilidades de los integrantes de la asociación versus el rendimiento de esta.

Según Tamayo y Tamayo (2010, p. 47), refiere que la metodología cuantitativa se fundamenta en la construcción y medición de dimensiones verificables; además se asume la objetividad como una vía para alcanzar el conocimiento de la verdad. Según autores como Pita y Pértegas (2002), la investigación cuantitativa actualmente es un método de investigación que utiliza datos, variables y muestras numéricas para llegar a conclusiones sobre un tema en específico.

Cabe resaltar que la investigación es de tipo exploratoria descriptiva puesto que combina la exploración de un tema con la descripción de sus características principales, este tipo de investigación permite obtener una comprensión inicial y detallada de un fenómeno, sin la necesidad de establecer relaciones causales o probar hipótesis; es decir, se enfoca en descubrir y entender un nuevo fenómeno y describir con detalle sus características.

Dada la naturaleza de la investigación se utilizó el muestreo por conveniencia, definido como una técnica de selección de los sujetos basado en la disponibilidad y practicidad.

4.1. Fuentes de recolección de la información

La recolección de la información se basó en el análisis de fuentes primarias y secundarias.

Fuentes primarias. Información recopilada directamente de las mujeres emprendedoras de la Asociación ASOBIJAO del municipio de Moniquirá, Boyacá.

Fuentes secundarias. Incluye materiales obtenidos a través de búsquedas relacionadas, como artículos científicos, libros, documentos en línea, y recursos de la biblioteca universitaria.

4.2. Población Objetivo

La investigación se centra en La Asociación de Productores de Bijao de Moniquirá, Boyacá, que está compuesto por 10 mujeres y 2 hombres, para efectos convenientes para la investigación se tomaron en cuenta sólo las 10 mujeres.

4.3. Técnicas de recolección de datos

Elaboración de una serie de preguntas en forma de encuesta utilizada para obtener información sobre los aspectos relevantes para caracterizar el perfil emprendedor de las mujeres de La Asociación de Productores de Bijao de Moniquirá, el instrumento utilizado fue el cuestionario estructurado, con preguntas predefinidas, de selección múltiple, con palabra comunes y de fácil interpretación para el encuestado.

4.4. Desarrollo de la Encuesta

La encuesta se llevó a cabo bajo estricta confidencialidad y el consentimiento informado de las participantes. Este enfoque ético aseguró que las respuestas recopiladas fueran manejadas con la más alta confidencialidad y destinadas únicamente para el análisis en el contexto de esta investigación académica.

Los resultados obtenidos son un reflejo directo de las percepciones y aspiraciones de las mujeres emprendedoras, proporcionando una base sólida para la caracterización de su perfil dentro

de la asociación. La intención de esta encuesta no es solo recoger datos empíricos, sino también capturar la esencia de sus experiencias, desafíos y expectativas.

5. Análisis de resultados

5.1. Tabulación de datos

Pregunta 1: ¿Eres madre cabeza de hogar?

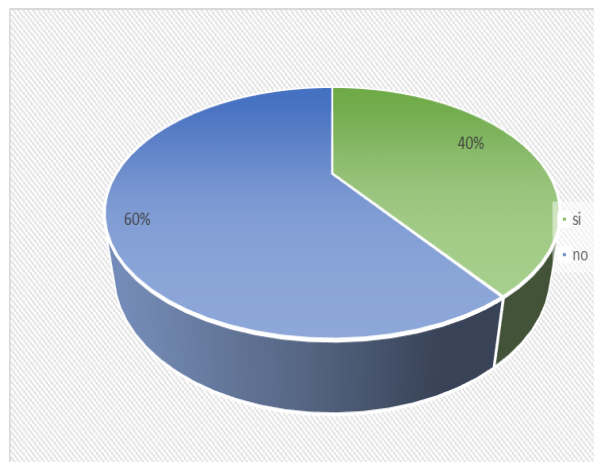
Tabla 1

Madre cabeza de hogar

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	4	40%
No	6	60%
Total	10	100%

Figura 4

Madre cabeza de hogar



El 40% de las emprendedoras de La Asociación de Productores de Bijao de Monquirá son madres cabeza de familia, evidenciando diversidad y una fuerte motivación económica para emprender. Esta condición resalta la importancia de apoyos específicos que faciliten la conciliación

entre sus negocios y responsabilidades familiares, potenciando así el desarrollo económico y social local. El papel de la madre cabeza de familia es crucial en el emprendimiento femenino, buscando no solo realización sino también balance entre negocio y familia. Un 40% de las encuestadas son madres solteras, lo que indica la necesidad de programas de apoyo con horarios flexibles, guarderías y capacitación en manejo del tiempo por parte de la asociación.

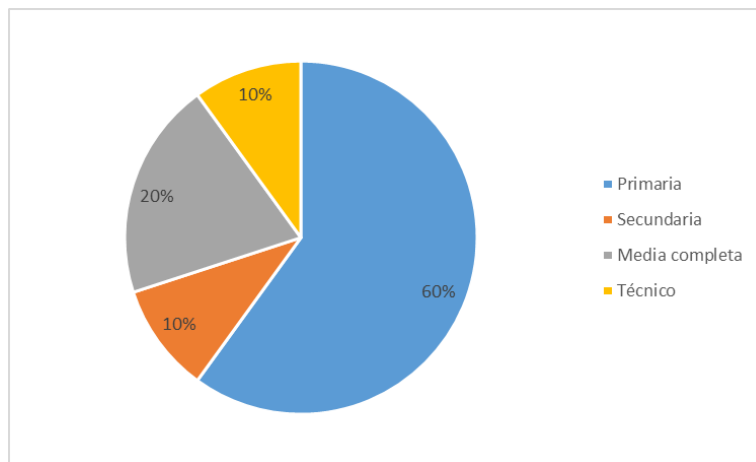
El emprendimiento femenino en la asociación impulsa la economía y promueve cambios sociales, desafiando las normas de género. Las madres emprendedoras inspiran a otras y su éxito beneficia a sus familias y la economía local, generando un impacto positivo y amplio.

Pregunta 2. ¿Qué nivel educativo tiene?

Tabla 2

Nivel educativo

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Primaria	6	60%
Secundaria	1	10%
Media completa	2	20%
Técnico	1	10%
Total	10	100%

Figura 5*Nivel educativo*

La educación de las emprendedoras de La Asociación de Productores de Bijao de Moniquirá varía desde formación técnica hasta educación básica, reflejando diversidad en habilidades y experiencias. La presencia de niveles educativos diferentes sugiere tanto potencial especializado como desafíos en alfabetización y gestión empresarial. El nivel educativo afecta el acceso a recursos y la gestión de negocios en el emprendimiento. Las emprendedoras con menor educación enfrentan más obstáculos, pero sus conocimientos prácticos y experiencia son valiosos. La educación diversa implica una mezcla de desafíos y habilidades útiles para el éxito empresarial.

El análisis indica un gran potencial para implementar programas de capacitación y educación continua en la asociación. La propuesta de talleres sobre habilidades empresariales, finanzas y marketing digital busca empoderar a las mujeres con educación formal limitada y fortalecer sus negocios. La diversidad educativa de las emprendedoras de la asociación refleja la situación socioeconómica de la región y representa una oportunidad para que la asociación desarrolle estrategias inclusivas. Estas estrategias no solo mejorarían los negocios actuales, sino que también promoverían la igualdad de oportunidades en aprendizaje y desarrollo personal.

Pregunta 3. ¿En qué tipo de vivienda vive actualmente?

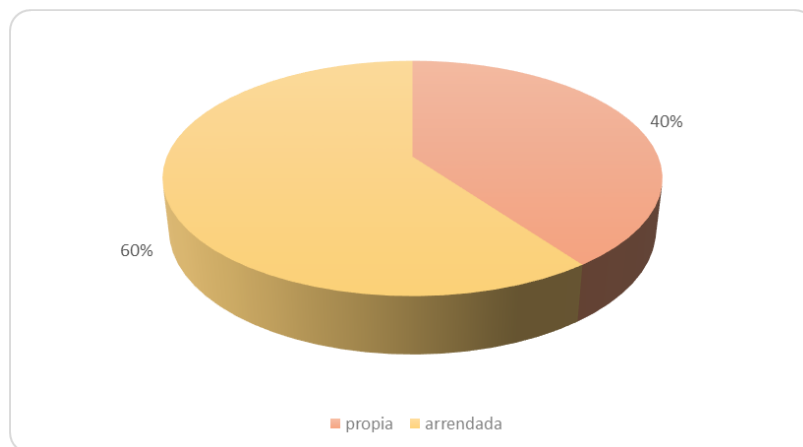
Tabla 3

Tipo de vivienda

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Propia	4	40%
Arrendada	6	60%
Total	10	100%

Figura 6

Tipo de vivienda



La distribución de la tenencia de la tierra entre las emprendedoras encuestadas muestra que el 60% reside en fincas arrendadas y el 40% en fincas propias. Esta distribución es clave para entender la estabilidad económica y la capacidad de inversión a largo plazo. Las emprendedoras en fincas arrendadas enfrentan limitaciones financieras debido al costo del alquiler, lo que puede restringir su expansión o innovación. En contraste, las propietarias de tierras tienen una ventaja

económica, ya que pueden usar sus propiedades como garantía para préstamos o generar ingresos adicionales, potenciando así sus oportunidades de negocio.

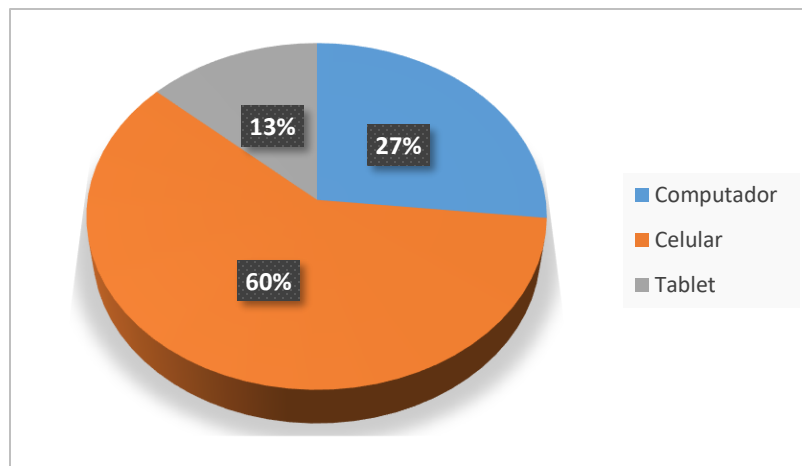
La propiedad de la tierra influye significativamente en el emprendimiento. Las dueñas de fincas pueden invertir y asumir riesgos a largo plazo con mayor seguridad. Por otro lado, las arrendatarias podrían enfocarse en mantener flexibilidad y liquidez, optando por estrategias empresariales distintas. La comprensión de la tenencia de la tierra es crucial para diseñar políticas y programas de apoyo que respondan a las necesidades específicas de las emprendedoras. Reconocer los desafíos que enfrentan las mujeres según su situación de tenencia es esencial para fomentar un entorno empresarial equitativo y sostenible en la asociación.

Pregunta 4. ¿Con qué equipos tecnológicos cuenta?

Tabla 4

Medios tecnológicos con los que cuentan

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Computador	4	27%
Celular	9	60%
Tablet	2	13%
Total	15	100%

Figura 7*Medios tecnológicos con los que cuentan*

Según los resultados obtenidos hay mujeres que tienen uno o más medios tecnológicos; el computador al igual que la Tablet representan un bajo porcentaje el 27% y 13% respectivamente predominando en hogares donde existen niños o adolescentes que se encuentran estudiando, mientras que en su mayoría el 60% poseen celular aunque no en su totalidad, teniendo en cuenta los resultados las mujeres de ASOBIJAO no cuentan con acceso a elementos de tecnología sofisticados o de punta, prima más el uso del celular dado que no sólo es usado para temas laborales sino como una herramienta de uso personal.

A pesar del poco acceso a herramientas o uso de la tecnología para facilitar sus tareas u organizar el tiempo de manera eficiente, las mujeres de la asociación mostraron interés hacia el tema y el desarrollo de competencias y habilidades con este enfoque.

Como se observa existe una brecha digital dado que el acceso a la tecnología es muy limitado, ya que muchas mujeres sólo poseen teléfonos móviles. Esta desconexión digital impide que las mujeres empresarias aprovechen las oportunidades del comercio electrónico y otras herramientas digitales que pueden mejorar la eficiencia y la productividad de sus negocios. A nivel global, el comercio digital está cambiando la dinámica del emprendimiento, permitiendo el acceso

a nuevos mercados y mejorando la distribución de productos. Sin embargo, las mujeres de ASOBIJAO están excluidas de esta tendencia debido a la falta de infraestructura tecnológica y habilidades digitales. Este hallazgo subraya la necesidad de desarrollar estrategias para mejorar el acceso a la tecnología en las zonas rurales, así como programas de alfabetización digital que permitan a las mujeres empresarias competir en el mercado global.

Pregunta 5. Tiempo experiencia en ASOBIJAO

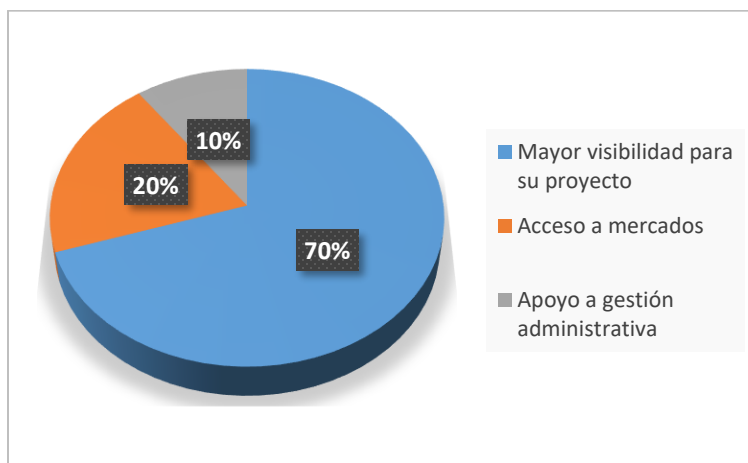
Tabla 5

Tiempo en ASOBIJAO

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Menos de 10 años	2	20%
Más de 10 años	5	50%
Más de 20 años	3	30%
Total	10	100%

Figura 8

Tiempo en ASOBIJAO



La experiencia acumulada por emprendedoras con más de una década en el mercado es un indicativo de estabilidad y sostenibilidad en sus negocios. La significativa presencia de mujeres con más de 20 años de trayectoria no solo refleja la existencia de modelos a seguir, sino que también sugiere una rica fuente de conocimiento y habilidades que podrían beneficiar a las nuevas generaciones. Esta transferencia intergeneracional es vital para la evolución y el fortalecimiento del ecosistema emprendedor.

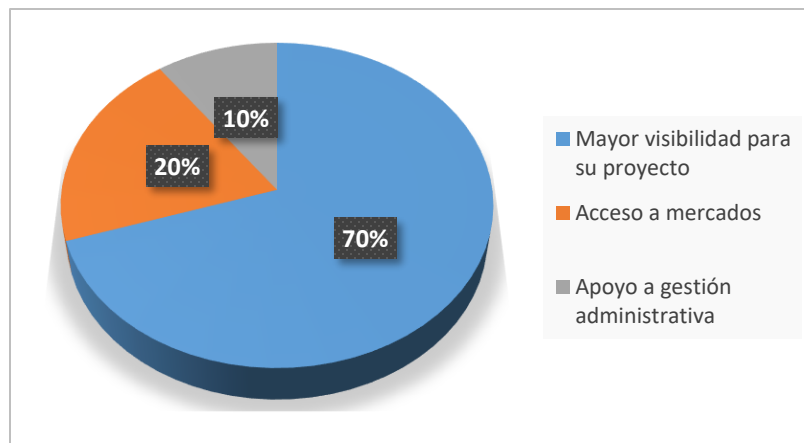
En el contexto del ecosistema emprendedor, la veteranía de estas profesionales puede traducirse en mentoría y apoyo invaluable para las novatas. La creación de un entorno colaborativo y de aprendizaje mutuo contribuye al robustecimiento de la comunidad empresarial. Investigar las claves del éxito de las emprendedoras con larga trayectoria y los retos que enfrentan las más recientes, permitirá diseñar programas de apoyo más acertados y fomentar una cultura de emprendimiento más resiliente y dinámica.

Pregunta 6. ¿Cuál es su producción mensual aproximada?

Tabla 6

Producción mensual

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
1.200 a 2.000 libras	3	30%
2.000 a 3.200 libras	5	50%
3.200 a 4.000 libras	2	20%
Total	10	100%

Figura 9*Producción mensual*

Entender la cantidad de bijao que las mujeres emprendedoras de la asociación ASOBIJAO de Moniquirá, Boyacá, producen en un mes es fundamental para la caracterización de su capacidad productiva y su impacto económico en la región. Establecer esta pregunta en la encuesta permite no solo cuantificar la contribución directa de estas mujeres al mercado local, sino también identificar patrones de producción, posibles desafíos en la cadena de suministro y oportunidades de crecimiento. Además, estos datos son cruciales para la planificación de recursos, la gestión de inventarios y la proyección de ventas, lo que a su vez puede influir en la toma de decisiones estratégicas para el fortalecimiento y la sostenibilidad de sus negocios a largo plazo.

Pregunta 7. ¿Qué la motivó para emprender en su proyecto productivo bijao?

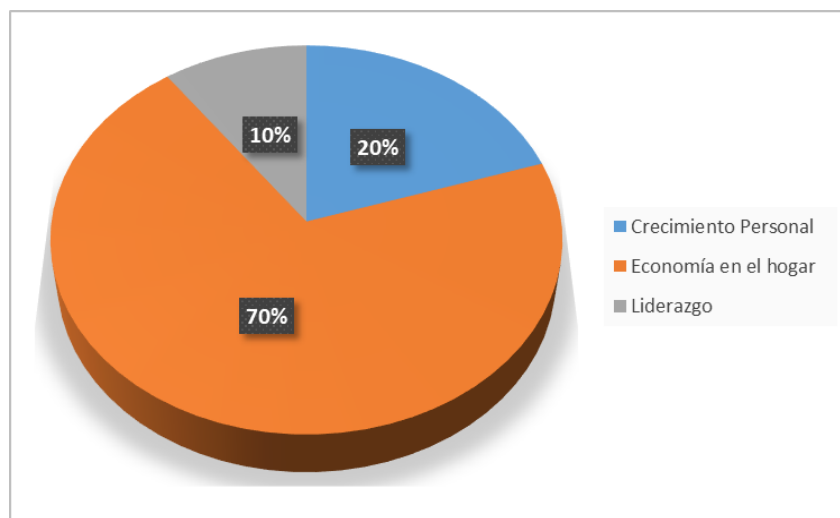
Tabla 7

Motivos para emprender

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Crecimiento Personal	2	20%
Economía en el hogar	7	70%
Liderazgo	1	10%
Total	10	100%

Figura 10

Motivos para emprender



La motivación para emprender entre las mujeres de la asociación es diversa, pero predominantemente centrada en la economía familiar con el 70%, el proyecto de bijao se percibe no solo como una fuente de ingresos, sino como un soporte fundamental para la estabilidad financiera de sus hogares. Esta perspectiva subraya el valor del emprendimiento más allá del ámbito económico, actuando como un pilar de seguridad y bienestar familiar. El crecimiento personal con el 20% y el liderazgo con el 10% emergen como motivaciones significativas para un

segmento de las emprendedoras. Dos mujeres destacan el deseo de desarrollo personal y profesional a través de su participación en el proyecto, mientras que otra ve el emprendimiento como una plataforma para ejercer influencia y liderazgo en su comunidad. Estas aspiraciones reflejan un enfoque holístico hacia el emprendimiento, donde la autorrealización y el impacto social juegan roles importantes.

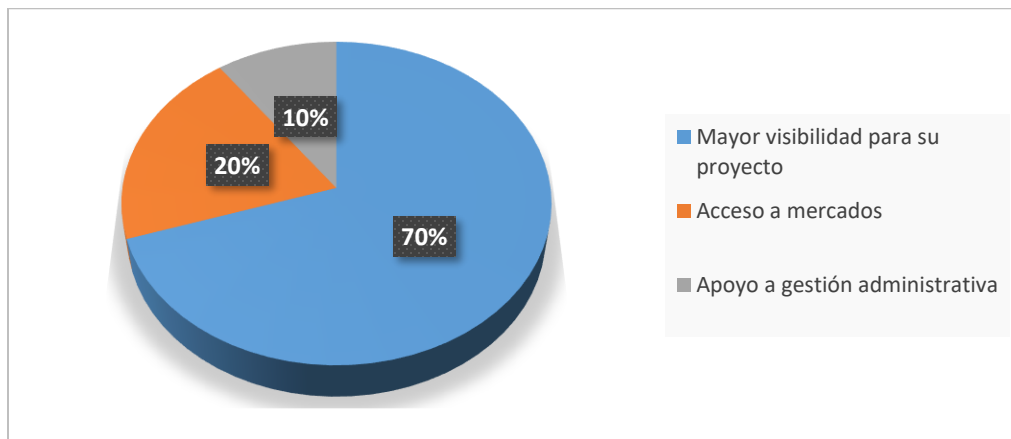
La predominancia de la economía familiar como motivación sugiere que las intervenciones deben apoyar no solo las necesidades financieras, sino también fomentar el desarrollo de habilidades y liderazgo. Reconocer y nutrir estas aspiraciones personales puede fortalecer la resiliencia y sostenibilidad de los negocios, así como generar un impacto más profundo en la comunidad. En resumen, la caracterización de las motivaciones de las emprendedoras de ASOBIJAO revela una combinación de necesidades económicas y aspiraciones personales. Este entendimiento es crucial para diseñar programas que aborden de manera integral las diversas necesidades y ambiciones de estas mujeres, contribuyendo al éxito y la vitalidad del ecosistema emprendedor en Moniquirá, Boyacá.

Pregunta 8. ¿Qué considera que ha sido lo mejor de pertenecer a la asociación?

Tabla 8

Cosas buenas de la asociación

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
La red de apoyo entre los miembros	2	20%
las oportunidades de capacitación	5	50%
la posibilidad de establecer contactos	3	30%
Total	10	100%

Figura 11*Cosas buenas de la asociación*

La asociación es valorada por sus miembros por ofrecer un entorno colaborativo y oportunidades de capacitación. La red de apoyo entre los miembros destaca como un pilar fundamental, proporcionando un sistema de respaldo emocional y práctico que fortalece la comunidad y es vital en momentos de crisis. Las oportunidades de capacitación son el aspecto más apreciado, lo que indica la importancia de la educación y el desarrollo de habilidades para el empoderamiento de las mujeres. Las integrantes de la asociación también valoran la posibilidad de establecer contactos, lo que refleja la relevancia de las relaciones comerciales para la expansión y sostenibilidad de sus negocios. Estos contactos pueden ser claves para acceder a nuevos mercados y fuentes de financiamiento. El análisis de las respuestas muestra que la asociación es una plataforma multifacética que promueve el desarrollo humano y profesional, más allá de la producción de bijao. La Asociación Productora de Bijao de Moniquirá se percibe como un ecosistema robusto que ayuda a las mujeres a superar barreras y maximizar su potencial. La asociación se enfoca en el desarrollo social y económico de sus miembros, lo que puede servir de base para futuras estrategias de fortalecimiento y expansión de los aspectos más valorados por las

emprendedoras. Este enfoque integral es fundamental para el éxito y el crecimiento continuo de la asociación y sus miembros.

Pregunta 9. ¿En qué se ha beneficiado de la asociación?

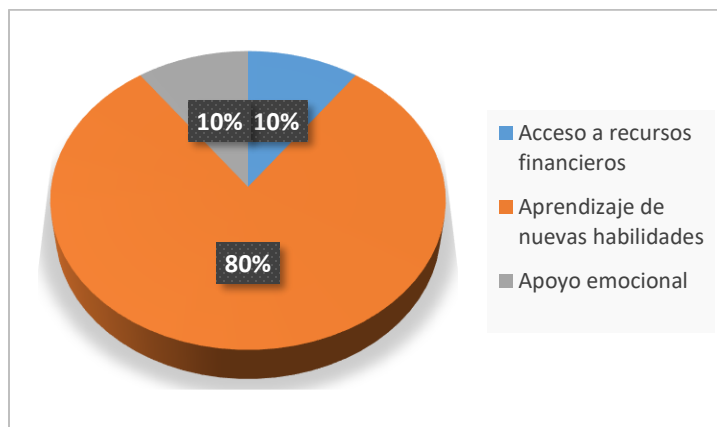
Tabla 9

Beneficios de la Asociación

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Acceso a recursos financieros	1	10%
Aprendizaje de nuevas habilidades	8	80%
Apoyo emocional	1	10%
Total	10	100%

Figura 12

Beneficios de la Asociación



La asociación ha demostrado ser una influencia positiva en la vida de sus miembros, proporcionando una variedad de beneficios. Un análisis de las respuestas de las mujeres revela que, aunque solo una mencionó el acceso a recursos financieros, este aspecto es crucial para el desarrollo

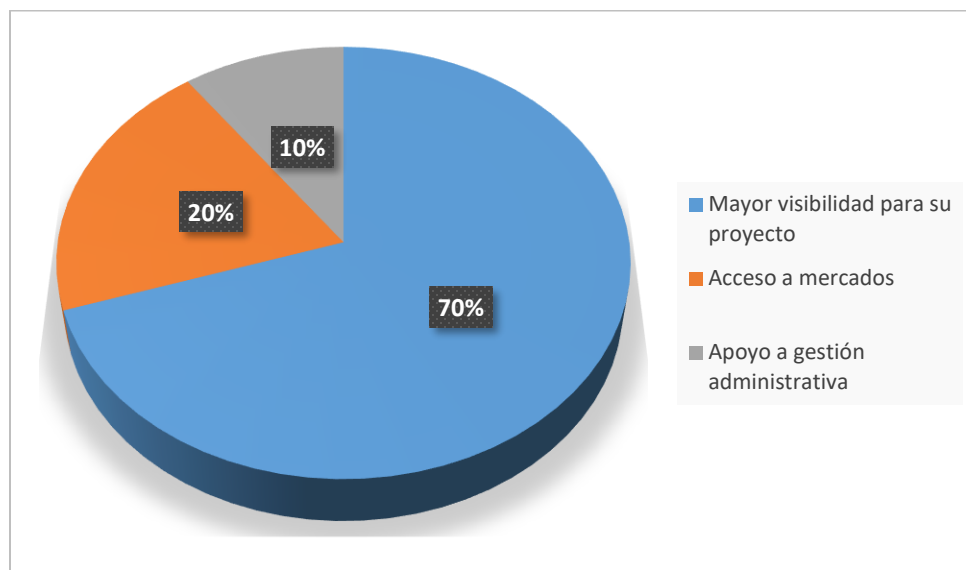
de sus actividades. Esto sugiere que la asociación facilita la adquisición de fondos, lo cual es esencial para el progreso de sus emprendimientos.

El aprendizaje de nuevas habilidades es el beneficio más valorado, con ocho mujeres destacándolo como el principal atractivo de la asociación. Este enfoque en el desarrollo de habilidades subraya la importancia de la asociación como una plataforma para el crecimiento personal y profesional, contribuyendo significativamente al empoderamiento y la mejora de la calidad de vida de las emprendedoras. Aunque solo una persona mencionó el apoyo emocional, su importancia no debe subestimarse. La asociación cumple una función vital de soporte psicosocial, ofreciendo un espacio de comprensión y solidaridad. Este tipo de apoyo es fundamental para motivar a las mujeres a superar los desafíos que enfrentan en el mundo del emprendimiento.

El análisis general de las respuestas indica que La Asociación de Productores de Bijao es más que un ente productivo; es un agente de cambio que afecta diversas áreas de la vida de sus miembros. La asociación es reconocida por su rol en el aprendizaje de habilidades, pero también se debe valorar su contribución en términos financieros y emocionales, aunque estos sean mencionados menos frecuentemente. Este análisis resalta la necesidad de fortalecer y diversificar los beneficios que ofrece la asociación. Es crucial asegurar que todos los miembros estén informados y puedan acceder a todas las oportunidades disponibles. Además, sirve para identificar áreas donde se puede mejorar y expandir los servicios, con el objetivo de fomentar el desarrollo integral de las mujeres emprendedoras.

Pregunta 10. Expectativas de la asociación**Tabla 10***Expectativa de la asociación*

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Mayor visibilidad para su proyecto	7	70%
Acceso a mercados	2	20%
Apoyo a gestión administrativa	1	10%
Total	10	100%

Figura 13*Expectativa de la asociación*

El análisis de las expectativas de las mujeres emprendedoras de la asociación revela que la visibilidad de proyectos es la principal aspiración para el 70% de las encuestadas. Desean que sus iniciativas empresariales sean reconocidas y expuestas en el mercado, lo que consideran esencial para su éxito. La asociación podría apoyar esta necesidad a través de estrategias de marketing y eventos que aumenten su presencia en el mercado.

Un 20% de las emprendedoras buscan que la asociación les proporcione acceso a nuevos mercados, reflejando su deseo de expandir sus operaciones y explorar nuevas oportunidades de negocio. La diversificación y el crecimiento económico son vistos como fundamentales, y la asociación podría facilitar esto identificando canales de venta y estableciendo contactos clave.

El apoyo en la gestión administrativa es una expectativa para el 10% de las participantes, quienes valoran la eficiencia operativa y el cumplimiento normativo. La asociación podría ofrecer capacitación y asesoría para mejorar la administración de sus negocios, permitiendo a las emprendedoras enfocarse en su desarrollo empresarial. Las respuestas obtenidas reflejan una demanda clara por parte de las emprendedoras de servicios que fortalezcan y hagan crecer sus proyectos. La asociación tiene el potencial de ser un agente de cambio significativo, contribuyendo al empoderamiento económico de las mujeres y al desarrollo sostenible de la comunidad empresarial.

En conclusión, la asociación juega un papel crucial en el apoyo a las mujeres emprendedoras de Moniquirá, Boyacá. Atendiendo a sus expectativas, la asociación puede mejorar su oferta de servicios, asegurando que las emprendedoras aprovechen al máximo las oportunidades para el éxito de sus proyectos empresariales.

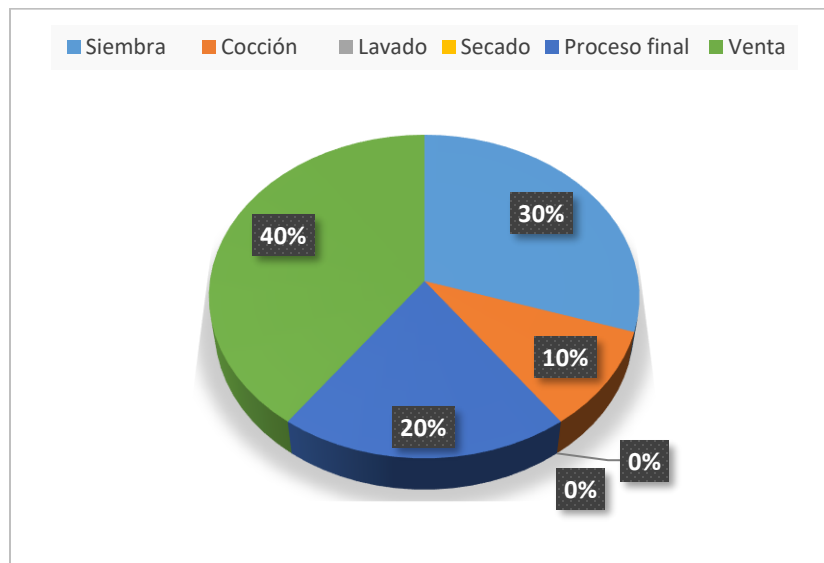
Pregunta 11. ¿Cuál considera que es el área más problemática durante el proceso productivo del bijao?

Tabla 11

Proceso productivo

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Siembra	3	30%
Cocción	1	10%

Lavado	0	0%
Secado	0	0%
Proceso final	2	20%
Venta	4	40%
Total	10	100%

Figura 14*Proceso productivo*

Las respuestas de las mujeres emprendedoras sobre los problemas en el proceso de producción y transformación del proyecto de bijao revelan una variedad de desafíos. Tres mencionaron la siembra como un área problemática. Esto sugiere que la etapa inicial de cultivo presenta dificultades, como la elección de terrenos adecuados, el manejo de plagas y enfermedades, y la obtención de semillas de calidad. Cuatro mujeres identificaron la venta como un obstáculo. Esto implica que la comercialización y distribución de los productos de bijao enfrenta dificultades. La venta puede involucrar desafíos logísticos, acceso a mercados, estrategias de precios y promoción. La asociación podría considerar capacitaciones específicas para mejorar las habilidades de venta y establecer conexiones con compradores potenciales. La cocción fue señalada por una encuestada como un problema. Esto sugiere que el proceso de transformación de

las hojas de bijao en productos finales, como envolturas para alimentos o artesanías, puede ser complicado.

Dos mujeres mencionaron el proceso final como un área problemática. Esta etapa puede incluir desde el empaque hasta la distribución final. Problemas en esta fase pueden afectar la presentación del producto, su durabilidad y la satisfacción del cliente. La asociación podría enfocarse en mejorar la eficiencia en el proceso final y asegurar que los productos lleguen en óptimas condiciones al mercado.

Pregunta 12. Valore según su apreciación las competencias blandas que considera que se deben fortalecer para alcanzar metas en el Proyecto productivo de bijao.

Tabla 12

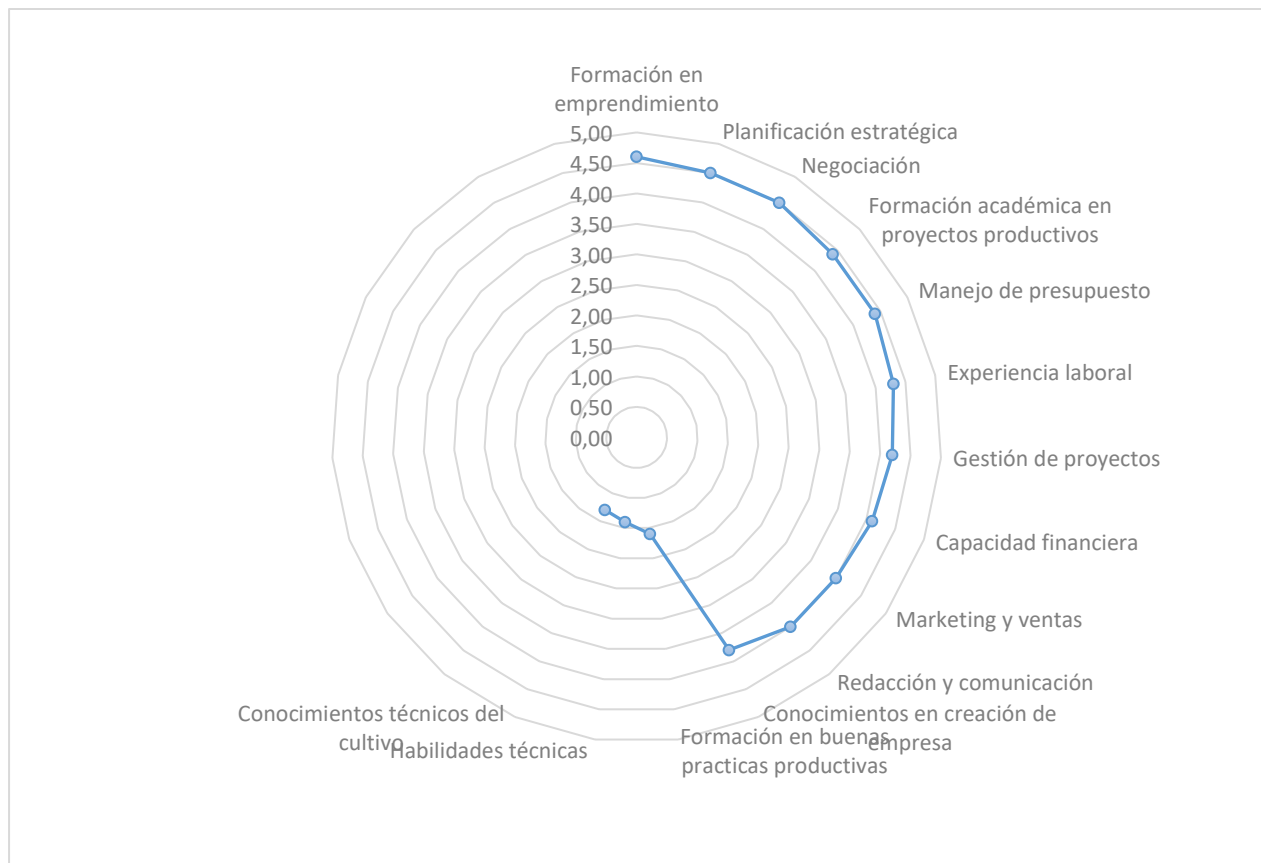
Habilidades blandas a fortalecer

En las preguntas 12 y 13 a continuación se aplica el test TMMS- (Escala de Rasgo de Metaconocimiento sobre Estados Emocionales), el cual se basa en un enfoque mixto de datos cuantitativos y cualitativos. Este instrumento está compuesto por varios ítems con cinco opciones de respuesta, en los que se solicita a la persona que exprese su nivel de acuerdo con cada una de las competencias evaluadas.

1	2	3	4	5
Nada de Acuerdo	Algo de Acuerdo	Bastante de Acuerdo	Muy de Acuerdo	Totalmente de Acuerdo

Respuesta	1	2	3	4	5
Comunicación efectiva	0	1	3	1	5
Trabajo en equipo	1	0	1	3	5

Empatía	1	2	1	1	5
Resolución de conflictos	0	3	2	2	3
Creatividad	1	1	0	3	5
Adaptabilidad	2	0	2	1	5
Liderazgo	1	0	3	0	6
Paciencia	0	3	1	1	5
Gestión de emociones	2	1	1	2	4
Optimismo	0	1	2	4	3
Resiliencia	1	1	2	3	3
Gestión del tiempo	1	0	3	1	5
Pensamiento crítico	0	0	4	2	4
Autoconfianza	1	3	1	2	3
Perseverancia	0	0	1	4	5
Automotivación	0	1	4	2	3
Responsabilidad	0	1	1	4	4
Flexibilidad	1	2	3	1	3
Gestión de estrés	1	0	2	3	4
Disciplina	0	3	1	2	4
Autocontrol	1	0	1	3	5
Determinación	2	0	1	3	4
Autoaprendizaje	0	1	1	2	6

Figura 15*Habilidades blandas a fortalecer*

Según la puntuación de las mujeres de la asociación emprendedores las cinco principales habilidades blandas que se deben fortalecer con el nivel de importancia de 1 a 5, siendo 1 de menor y 5 de mayor calificación, son Perseverancia, Autoaprendizaje, Trabajo en equipo, Responsabilidad y Autocontrol; por otro lado, las habilidades que consideran que no necesitan fortalecerse son Gestión de emociones, Autoconfianza y Flexibilidad ya sea porque no las consideran relevantes para su proceso o simplemente porque consideran que están en un nivel adecuado, además el fortalecimiento de estas habilidades permiten una mejor comprensión del potencial individual y colectivo e identifica desafíos y oportunidades que permite una mejor comprensión de la dinámica del espíritu empresarial rural de las mujeres en el distrito de Moniquirá.

La mejora de las capacidades personales, son esenciales para el liderazgo, la negociación y el trabajo en equipo, habilidades que pueden marcar una gran diferencia en su rol como emprendedores. Los programas de formación en liderazgo y empoderamiento ayudarán a las mujeres a asumir un papel más activo en sus iniciativas, aumentar su confianza y mejorar su capacidad para tomar decisiones estratégicas. La comunicación efectiva es otra habilidad importante a desarrollar, porque no sólo se puede negociar mejor con proveedores y clientes, sino que también se pueden crear relaciones sólidas con otras redes de empresarios. Asimismo, será importante aumentar la flexibilidad para que pueda adaptarte a las dificultades que puedan surgir, ya sea por las fluctuaciones del mercado o por factores externos, como condiciones climáticas adversas.

Pregunta 13. Valore según su apreciación las competencias duras que considera debe fortalecer para hacer rentable y sostenible el Proyecto productivo de bijao.

Tabla 13

Habilidades duras a fortalecer

Respuesta	1	2	3	4	5
Conocimientos técnicos del cultivo	8	1	1	0	0
Formación académica en proyectos productivos	0	0	1	4	5
Experiencia laboral	0	1	1	2	6
Habilidades técnicas	7	2	1	0	0
Capacidad financiera	0	1	1	4	4
Planificación estratégica	0	0	1	3	6

Gestión de proyectos	0	1	2	1	6
Marketing y ventas	1	1	0	3	5
Negociación	0	0	1	3	6
Redacción y comunicación	0	0	4	2	4
Manejo de presupuesto	0	0	1	4	5
Formación en emprendimiento	0	0	1	2	7
Formación en buenas prácticas productivas	6	2	2	0	0
Conocimientos en creación de empresa	0	3	1	1	5

Figura 16*Habilidades duras a fortalecer*

Según la puntuación de las mujeres de la asociación emprendedores las cinco principales habilidades duras que se deben fortalecer con el nivel de importancia de 1 a 5, siendo 1 de menor y 5 de mayor calificación, son Formación en emprendimiento, Planificación estratégica, Negociación, Formación académica en proyectos productivos y Manejo de presupuesto; por otro lado, las habilidades que consideran que no necesitan fortalecerse son Formación en buenas

prácticas productivas, Habilidades técnicas y Conocimientos técnicos del cultivo. Uno de los hallazgos más importantes es que las mujeres de ASOBIJAO tienen una fuerte capacidad técnica para cultivar y procesar bijao. Esta habilidad es importante para la sostenibilidad de su emprendimiento productivo, permitiéndoles desarrollar actividades agrícolas que respondan a la demanda local de productos utilizados en la producción de snacks. Sin embargo, este conocimiento técnico por sí solo no es suficiente para generar un impacto económico más allá del mercado local. El enfoque de un solo producto ha limitado el potencial de expansión de la asociación, lo que indica una necesidad urgente de diversificar su cartera de productos.

La dependencia exclusiva de Bijao expone a los empresarios a riesgos de mercado, como fluctuaciones de precios y una posible saturación de la demanda. En este contexto, será necesario aplicar una política diversificada para limitar la exposición a factores externos y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. Otro hallazgo importante es la limitada formación en administración de empresas. A pesar del compromiso y dedicación que las mujeres agricultoras muestran en la gestión de sus emprendimientos, la mayoría de ellas carece de capacitación formal en aspectos como la gestión financiera, el marketing y el uso de tecnologías digitales. Esto ha tenido un impacto directo en la capacidad de las mujeres empresarias para tomar decisiones estratégicas informadas, optimizar sus recursos o acceder a mercados más amplios. Por ejemplo, debido al desconocimiento en marketing digital, la visibilidad de sus productos fuera de la región es limitada y sus ventas a nivel local. Este déficit educativo también se refleja en la dificultad para obtener financiamiento formal, ya que muchos miembros carecen de los conocimientos necesarios para administrar créditos o presentar proyectos a potenciales inversionistas. Estos hallazgos subrayan la importancia de crear programas de capacitación continuos que mejoren no solo las habilidades técnicas, sino también las comerciales y financieras.

Pregunta 14. Si le gustaría recibir formación en áreas que considere que deben fortalecerse, ¿A través de que medio le gustaría recibirla?

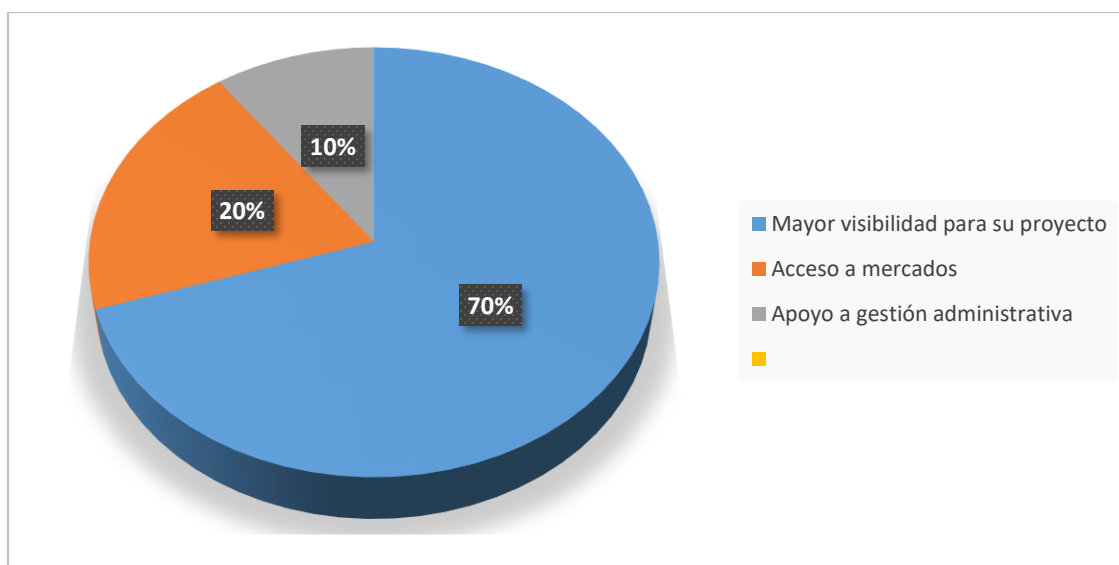
Tabla 14

Medio preferido de educación

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Capacitaciones presenciales	4	40%
Instituciones educativas (SENA)	5	50%
Programa de Acompañamiento	1	10%
Otro	0	0%
Total	10	100%

Figura 17

Medio de preferencia de educación



Como se observa la totalidad de las mujeres de la asociación desean formarse, siendo la opción de las instituciones educativas del estado como el SENA y capacitaciones informales

presenciales las más atractivas; a pesar de las barreras estructurales y educativas, las mujeres de la asociación demuestran una gran resiliencia y un fuerte sentido de comunidad, lo que les ha permitido continuar su proyecto en un entorno desafiante. Esta capacidad de trabajar en colaboración es evidente en la estructura organizativa de las asociaciones, donde las decisiones se comparten y las responsabilidades se comparten. Sin embargo, la falta de una red de apoyo extensa limita su capacidad para establecer alianzas estratégicas con otras organizaciones, empresas o agencias gubernamentales que puedan brindar recursos y asesoramiento.

Finalmente, el análisis revela la importancia del apoyo gubernamental y las políticas públicas para el éxito de los proyectos rurales. Las mujeres de la asociación dependen en gran medida de los programas de apoyo y subvenciones proporcionados por organizaciones locales y nacionales. Sin embargo, la inestabilidad de este apoyo, que a menudo está sujeto a cambios políticos o económicos, supone una amenaza para la continuidad de sus proyectos. En este sentido, es necesario fortalecer la sostenibilidad e independencia de las empresas rurales, y dotarlas de las herramientas y recursos necesarios para que puedan generar sus propios ingresos de forma auto sostenible en lugar de depender únicamente de la asistencia gubernamental.

Conclusiones

Las mujeres campesinas de la asociación ASOBIJAO han logrado consolidar un proyecto productivo sostenible en Monquirá, basado en su profundo conocimiento del cultivo y procesamiento del bijao. Sin embargo, la dependencia exclusiva de este cultivo representa una vulnerabilidad ante fluctuaciones de mercado y riesgos climáticos, lo que pone en riesgo su sostenibilidad a largo plazo.

Las mujeres de la asociación consideran que las habilidades duras que deben fortalecer son la Formación en emprendimiento, Planificación estratégica y Negociación; como se observa las mujeres sienten que necesitan mayor conocimiento o formación en áreas administrativas y de gestión, capacitando a los directivos para que aprendan a gestionar presupuestos, costos y recursos de manera eficiente. Dominar estos aspectos les permitirá tomar decisiones más informadas, mejorar sus ingresos y asegurar la sostenibilidad a largo plazo de sus proyectos. Además, deberán adquirir conocimientos en el campo del marketing digital, lo que les abrirá puertas a un mercado más amplio y facilitará la promoción de sus productos a través de plataformas digitales y redes sociales. Por otro lado, se reconoce el conocimiento agrícola profundo, especialmente en el cultivo y procesamiento del bijao, y esta capacitación debería ampliarse para incluir áreas clave con mayor competitividad y sostenibilidad.

Teniendo en cuenta las habilidades blandas que a consideración de las mujeres de la asociación deben fortalecerse son Perseverancia, Autoaprendizaje y Trabajo en equipo, Responsabilidad y Autocontrol; de igual forma, las habilidades que a su percepción no deben fortalecerse son Gestión de emociones, Autoconfianza y Flexibilidad, es importante que estas mujeres mejoren su liderazgo y autoestima. Muchos emprendedores de ASOBIJAO ya han demostrado una gran resiliencia ante la adversidad, pero es necesario fortalecer habilidades como

la toma de decisiones, la confianza y la autopercepción. Los programas de capacitación en liderazgo, junto con el apoyo psicosocial, pueden ayudarlos a empoderarse para convertirse en líderes activos no solo en sus organizaciones sino también en sus comunidades. El trabajo en equipo es primordial dentro de sus asociaciones, es importante que estén integradas a una red más amplia de emprendedores, tanto a nivel regional como nacional. Esto les permitirá acceder a nuevas oportunidades de mercado, programas de formación especializados y fuentes de financiación. Establecer alianzas con agencias gubernamentales, ONG y el sector privado les proporcionará más recursos para impulsar sus proyectos y ganar mayor visibilidad en el sector comercial. Además, la participación en ferias y eventos será importante para que puedan mostrar sus productos a un público más amplio y construir relaciones comerciales duraderas.

Recomendaciones

Teniendo en cuenta los resultados del estudio, se recomienda que dentro de la asociación ASOBIJAO se promueva la integración entre las diferentes habilidades, logrando un equilibrio adecuado para maximizar el potencial en sinergia con su proyecto de vida. Al identificar las habilidades y pasiones, las mujeres pueden encontrar un propósito más profundo en su emprendimiento, lo que contribuye a una mayor satisfacción personal y profesional. Además, priorizar aquellas habilidades que presentaron menor porcentaje, puesto que no son significativas para las mujeres, pero en un contexto real y en un mercado cada vez más competitivo son piezas claves para lograr el éxito.

De igual forma, la formación en trabajo en equipo y adaptabilidad debe ser una prioridad para las mujeres de ASOBIJAO. Estos programas pueden incluir capacitaciones, simulaciones empresariales y proyectos reales que impulsen a los miembros a ser innovadores y competentes. La capacidad de trabajar en equipo y adaptarse a las nuevas tecnologías, cambios en el mercado, el consumo y el comercio en general es fundamental para lograr una verdadera ventaja competitiva, guiada desde los lineamientos de la asociación en mira del cumplimiento de los objetivos propuestos desde la gestión administrativa.

Para mejorar el perfil empresarial de las mujeres agricultoras en ASOBIJAO, es necesario desarrollar estrategias que satisfagan las necesidades específicas de los miembros y aumenten su capacidad para enfrentar los desafíos de su entorno. Una de las primeras estrategias clave es la formación continua en habilidades técnicas y sociales. Aunque tienen amplios conocimientos agrícolas, especialmente en cultivo de bijao, necesitan potenciar su formación en áreas como la gestión financiera, el marketing digital y la innovación. Estas herramientas permiten a los emprendedores no sólo gestionar mejor sus negocios, sino también lanzar sus productos en nuevos mercados con mayor valor añadido.

Además, es importante mejorar el acceso a la tecnología y la conectividad digital. La encuesta reveló que la única tecnología disponible para las mujeres de ASOBIJAO es un teléfono celular y ninguna tiene internet en casa. Esto limita su capacidad para aprovechar las plataformas de comercio electrónico o marketing digital, herramientas que pueden abrir muchas oportunidades comerciales. Para superar esta brecha digital se pueden gestionar alianzas con organizaciones locales, ONG o programas gubernamentales que promuevan la inclusión tecnológica en las zonas rurales. Proporcionar herramientas tecnológicas, incluida capacitación en su uso, mejorará las habilidades digitales de estas mujeres y les permitirá administrar mejor sus negocios y acceder a nuevos mercados.

Diversificar los proyectos productivos. Actualmente, la agricultura Bijao, es la única actividad productiva de la organización, lo que los expone a las fluctuaciones del mercado y a condiciones externas que pueden afectar la producción agrícola. Por ello, se recomienda diversificar sus actividades encontrando nuevos productos derivados del bijao, como ecoenvases o artesanías, que permitan añadir valor y diferenciación a su oferta. Además, se pueden explorar sectores complementarios como el turismo rural y el ecoturismo, aprovechando la cultura local y las tradiciones agrícolas de la región. Esto no sólo generará nuevas fuentes de ingresos, sino que también contribuirá a la preservación del patrimonio cultural y ambiental de la región.

Mejorar el acceso a la tecnología y la conectividad digital es otra estrategia clave. Las mujeres de ASOBIJAO enfrentan actualmente una importante brecha digital, ya que solo tienen acceso a la tecnología a través de teléfonos móviles y carecen de internet en sus hogares. Esto limita su capacidad para competir en un mundo cada vez más digital. Por lo tanto, la estrategia obvia es proporcionar infraestructura tecnológica, como proporcionar computadoras y acceso a Internet en puntos estratégicos de la comunidad. Esta infraestructura debe ir acompañada de capacitación en habilidades digitales que les permitan utilizar herramientas tecnológicas

avanzadas, gestionar sus actividades en línea y aprovechar las plataformas de comercio electrónico para vender sus productos fuera del mercado local.

Fortalecer las redes de apoyo también es una estrategia clave. Aunque la asociación ya ha proporcionado un espacio para la cooperación, las mujeres agricultoras de ASOBIJAO necesitan ampliar su red uniéndose a asociaciones de mujeres empresarias a nivel regional y nacional. Esto no sólo les da acceso a grandes oportunidades laborales, sino que también les da acceso a programas de formación, financiación y asesoramiento empresarial. Establecer vínculos con organizaciones públicas y privadas les dará más visibilidad y aumentará sus posibilidades de obtener apoyo externo.

Finalmente, se recomienda buscar apoyo financiero a través de los diferentes programas promulgados desde la administración departamental en favor del desarrollo del agro y el emprendimiento femenino, obteniendo así no sólo apoyo económico, si no capacitación y conocimiento técnico en áreas que están siendo ignoradas desde la perspectiva de las mujeres.

Referencias Bibliográficas

- Admin. (2025, 13 marzo). Crece mujer emprendedora | • CÁMARA DE COMERCIO DE TUNJA
• Cámara de Comercio de Tunja. <https://cctunja.org.co/crece-mujer-emprendedora/>
- Aguirre, J. C., & Jaramillo, L. G. (2015). El papel de la descripción en la investigación cualitativa. *Cinta de moebio*, (53), 175-189.
- Albo, X. (2010). Campesino – Indígena: Indagando conceptos. Diálogos: textos breves sobre desarrollo rural solicitados por el IPDRS. Número 42.
- Alfonso León, A. D., & Doria Cortes, J. D. La situación del emprendimiento asumido por las mujeres rurales en Latinoamérica.
- Alizo, M. A., & Escalona, M. (2012). Factores clave de gestión económica estratégica del emprendimiento tipo Pyme, vinculados al mercado en Venezuela. *Cuadernos del CENDES*, 29(79), 21-55.
- Álvarez, A., & Flórez, L. (2018). Desafíos y estrategias de las mujeres emprendedoras en Boyacá. *Economía y Desarrollo*, 160(2), 71-88.
- Arroyo Herrería, F. (2019). Revolución tecnológica: la era de las competencias blandas.
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2020). Desafíos de las asociaciones agrícolas frente al cambio estructural. <https://www.caf.com>
- Barberá Heredia, E. (2002). Modelos explicativos en psicología de la motivación. *Revista electrónica de motivación y emoción*, 5(10), 6.
- Briceño, J. C. P., Pereira, S. E. J., & Cabrera, O. A. G. (2017). Emprendimiento social: una aproximación teórica-práctica. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 3-18.
- Brown, A., White, B., & Green, C. (2020). *Quantitative research methods*. Sage Publications.
- Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2009). *An Overview of the Challenges Faced by Women Entrepreneurs*. In *Women Entrepreneurs: A Research Overview* (pp. 1-20). Edward Elgar Publishing.

- Carreras Caprile, L. D. P. (2021). Manejo de habilidades blandas en el logro de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) en el sector minero.
- Casal, J., & Mateu, E. (2003). Tipos de muestreo. *Rev. Epidem. Med. Prev*, 1(1), 3-7.
- Cediel Becerra, NM, Hernández Manzanera, J., López Duarte, MC, Herrera Buitrago, P., Donoso Burbano, N., & Moreno González, C. (2017). Empoderamiento de las mujeres rurales como gestoras de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en el posconflicto colombiano. *Equidad y Desarrollo*, 1 (28), 61-84.
- Congreso de Colombia. Ley 731. (2022). Por la cual se dictan normas para favorecer a las mujeres rurales. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/dff2f972-dae8-4c9a-a617-b43a1b0ea3f0/Ley-731-de-2002-Por-la-cual-se-dictan-normas-para.aspx%20%20%200>
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper & Row.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper & Row.
- Escuela Nuevos Negocios. (n.d.). *Habilidades Blandas de un Emprendedor*. Recuperado de <https://www.escuelanuevosnegocios.com/habilidades-blandas/>
- FAO. (2019). Acceso a mercados y reducción de costos de producción en la agricultura colombiana. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. <https://www.fao.org>
- García, E. (2017). *Metodologías cuantitativas en investigación social*. Editorial Universitaria.
- Gestión de la Experiencia, <https://www.qualtrics.com/es-la/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cuantitativa/>
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books.
- Gómez, L. M., & León, C. A. (2019). Factores determinantes del emprendimiento femenino en Boyacá. *Economía y Gestión*, 15(30), 105-122.
- González, B. V. A., Vargas, S. M. Z., & Pineda, M. S. (2017). Emprendimiento femenino y ruralidad en Boyacá, Colombia. *Criterio Libre*, 15(26), 215-236.

- Guerra, C. E. H. (2012). Una investigación en emprendimiento: Caracterización del emprendedor. *ECONÓMICAS CUC*, 33(1), 191-204.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2011). *Entrepreneurship*. 9th ed. McGraw-Hill.
- Infoautónomos. (n.d.). *Soft Skills para Emprender*. Recuperado de <https://www.infoautonomos.com/habilidades-directivas/soft-skills-definicion-emprendedores/>
- Jiménez, M. C., & Ramírez, C. M. (2020). Factores motivadores del emprendimiento femenino en Boyacá. *Cuadernos de Administración*, 36(66), 122-137.
- Johnson, R. (2014). *Quantitative methods in social science research*. Cambridge University Press.
- Jurado Paz, I. M. (2022). Emprendimiento rural como estrategia de desarrollo territorial: una revisión documental. *ECONÓMICAS CUC*, 43 (1).
- López, I., Urda, B., Hernández, Y. (2010). Las dimensiones del perfil del emprendedor: Contraste empírico con emprendedores de éxito. Universidad Autónoma de Madrid (España).
- Manzanilla, V. H. (n.d.). *Competencias de un Emprendedor Exitoso*. Recuperado de <https://victorhugomanzanilla.com/competencias-de-un-emprendedor/>
- Marlow, S., & McAdam, M. (2020). *Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the unknown and starting conversations*. *Journal of Business Venturing*, 35(4), 105-120.
- Martínez, M. V. (2000). La reinención de las mujeres y el poder en los procesos de desarrollo rural planeado. *Revista de Estudios de Género, La Ventana E-ISSN: 2448-7724*, 1(11), 7-35.
- Martínez, M., Pérez, A., & Rodríguez, R. (2018). *El impacto del contexto local en el emprendimiento femenino: un estudio de caso en Colombia*. *Revista de Estudios Empresariales*, 34(2), 45-62.
- Marulanda Valencia, F. A., Montoya Restrepo, I. A., & Vélez Restrepo, J. M. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración (Universidad del Valle)*, 30(51), 89-99.
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton University Press.

- Millán, T. R., & Sociólogo, A. S. (2000). Para comprender el concepto de cultura. *UNAP Educación y desarrollo*, 1(1), 1-11.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2022). Situación del mercado agrícola en Colombia. <https://www.minagricultura.gov.co>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2022). *Informe sobre el estado del emprendimiento femenino en Colombia*.
- Munarriz, B. (1992). Técnicas y métodos en investigación cualitativa.
- MUÑOZ HEREDIA, C. E., & HUACÓN GARCÍA, C. E. C. I. L. I. A. (2021). Manual de estrategias de habilidades blandas y duras.
- Pablo López, I., Urda, B. S., & Hernández, Y. B. (2004). Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. In Presentado en el congreso El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+ D+ I. Universidad de Valencia: Valencia, España.
- Park, S. I. S., & Masi, S. D. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista Internacional de Investigación en ciencias sociales*, 11(2), 291-314.
- Pedro, G. S., & José, M. (2009). El concepto de competencias y su adopción en el contexto universitario. https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/13540/1/ALT_16_01.pdf
- Pérez, E. (2001). Hacia una nueva visión de lo rural. Una nueva ruralidad en América Latina, 3(2), 17-29.
- Pineda, Y., & Martínez, D. (2016). Características del emprendimiento femenino en Colombia. *Revista CEA*, 2(4), 65-82.
- Pita Fernández, S. y Pértegas Díaz, S. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. Recuperado de https://www.fisterra.com/gestor/upload/guias/cuanti_cuali2.pdf
- Rios, J. A. P. (2015). Sustentabilidad de Proyectos Productivos como recurso laboral en las comunidades Rurales.
- Rodríguez, A. A., & Otálora, M. L. (2019). Emprendimiento femenino en el sector turismo: Estudio de caso en Boyacá. *Revista Ciencias Estratégicas*, 27(40), 21-34.

- Rodríguez, R. E. A. (2011). El emprendedor de éxito (pp. 2-3). McGraw-Hill. Ojo esta es la cita de tipos de emprendimiento
- Secretaría de Agricultura de Boyacá. (2021). Informe anual de la situación agrícola. Gobernación de Boyacá.
- Smith, T., & Jones, J. (2018). *Understanding quantitative research*. Routledge.
- Stevenson, H. H. (1985). El emprendedor y la empresa en la teoría económica. En G. Ronstadt, R. E. Hornaday, R. Peterson y K. H. Vesper (Eds.), *Fronteras de la investigación sobre emprendimiento* (pp. 31-43). Babson College
- Sung, S., Duarte, S. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores iberoamericanos. Universidad Autónoma de Asunción de Paraguay. Revista internacional de investigación en ciencias sociales.
- Tamayo y Tamayo, M. (2021). *El proceso de la investigación científica* (Reimpresa). Editorial Limusa.
- Villamizar, L. (2021). *Las competencias blandas para pasar de emprendedor a empresario*. <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/43452/lhvillamizarc.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Apéndice

Apéndice 1. Encuesta

ENCUESTA REALIZADA PARA TRABAJO DE GRADO
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
SEDE BUCARRAMANGA

Agradecemos su colaboración en esta encuesta sobre emprendimiento y asociaciones. Su opinión es fundamental para comprender mejor las experiencias y necesidades de quienes participan en proyectos productivos y se asocian con otras personas.

Por favor, responda las siguientes preguntas de selección múltiple con sinceridad. Su información será tratada de manera confidencial y se utilizará únicamente con fines de investigación.

Nombres y Apellidos _____

Numero de WhatsApp _____

Instrucciones: Marca con una “X” la opción que mejor se ajuste a tu situación.

1. ¿Eres madre cabeza de hogar?

☐ Sí ☐ No

2. ¿Qué nivel educativo tiene?

☐ Primaria ☐ Secundaria ☐ Media completa ☐ Técnico

3. ¿En qué tipo de vivienda vive actualmente?

☐ Propia ☐ Arrendada

4. ¿Con qué equipos tecnológicos cuenta?

☐ Computador ☐ Celular ☐ Tablet

5. ¿Cuánto tiempo lleva en su proyecto productivo de Bijao?

☐ Menos de 10 años ☐ Más de 10 años ☐ Más de 20 años

6. ¿Cuál es su producción mensual aproximada?

___ 1.200 a 2.000 libras ___ 2.000 a 3.200 libras ___ 3.200 a 4.000 libras

7. ¿Qué la motivó para emprender en su proyecto productivo bijao?

___ Crecimiento Personal ___ Economía del hogar ___ Liderazgo

8. ¿Qué considera que ha sido lo mejor de pertenecer a la asociación?

___ La red de apoyo entre los miembros ___ Las oportunidades de capacitación
___ La posibilidad de establecer contactos

9. ¿En qué se ha beneficiado de la asociación?

___ Acceso a recursos financieros ___ Aprendizaje de nuevas habilidades ___ Apoyo emocional

10. ¿Cuáles son las expectativas que tiene sobre la asociación?

___ Mayor visibilidad para su proyecto ___ Acceso a mercados ___ Apoyo a gestión administrativa

11. ¿Cuál considera que es el área ms problemática durante el proceso productivo del bijao?

___ Siembra ___ Cocción ___ Lavado ___ Secado ___ Proceso final

12. De acuerdo a su apreciación marque las competencias blandas que considera que se deben fortalecer

No	Competencias Blandas	1	2	3	4	5
1	Comunicación efectiva					
2	Trabajo en equipo					
3	Empatía					
4	Resolución de conflictos					
5	Creatividad					
6	Adaptabilidad					
7	Liderazgo					
8	Paciencia					
9	Gestión de las emociones					
10	Optimismo					

No	Competencias Blandas	1	2	3	4	5
11	Resiliencia					
12	Gestión del tiempo					
13	Pensamiento crítico					
14	Autoconfianza					
15	Perseverancia					
16	automotivación					
17	Responsabilidad					
18	Flexibilidad					
19	Gestión de estrés					
20	Disciplina					
21	Autocontrol					
22	Determinación					
23	Autoaprendizaje					
24	Autoconocimiento					

13. En el contexto de su proyecto productivo, ¿Cuáles de las habilidades duras, considera que se debe fortalecer?

No	Competencias Duras	1	2	3	4	5
1	Conocimientos técnico del cultivo					
2	Formación académica en proyectos productivos					
3	Experiencia laboral					
4	Habilidades técnicas					
5	Capacidad financiera					
6	Planificación estratégica					
7	Gestión de proyectos					
8	Marketing y ventas					
9	Negociación					
10	Redacción y comunicación					
11	Manejo de presupuesto					
12	Formación en emprendimiento					
13	Formación en buenas practicas productivas					
12	Conocimientos en creación de empresa					

14. Si le gustaría recibir formación en áreas que considere que deben fortalecerse, ¿A través de que medio le gustaría recibirla?

☐ Capacitaciones presenciales ☐ Instituciones educativas ☐ Programa de Acompañamiento

Agradezco el tiempo que ha tenido para contestar esta encuesta.