

Identificación de los factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis:  
Estudio multicaso en Bucaramanga (Colombia) durante la pandemia de Covid-19

Autor

Ing. Luis Alfredo Badillo Rojas

Directora

PhD. Aura Cecilia Pedraza Avella

Codirector

Mg. Mauricio José Martínez Pérez

Grupo de investigación

Finance & Management – F&M

Universidad Industrial de Santander

Escuela de Estudios Industriales y Empresariales

Maestría en Ingeniería Industrial

Bucaramanga

2022

## Tabla de Contenido

Introducción .....	10
1. Objetivos .....	13
Objetivo general .....	13
Objetivos específicos .....	13
2. Revisión de literatura .....	14
3. Metodología .....	28
4. Resultados .....	45
4.1. Marco descriptivo de la situación macroeconómica empresarial de Colombia, la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, originada a partir del covid-19 .....	45
4.1.1. Producto Interno Bruto (PIB).....	47
4.1.2. Inflación .....	53
4.1.3. Tasa de interés de intervención .....	55
4.1.4. Deuda externa.....	56
4.1.5. Tasa representativa del mercado (TRM).....	57
4.1.6. Balanza comercial .....	59
4.1.7. Tasa de desempleo (TD) .....	61
4.1.8. Informalidad .....	65
4.1.9. Incidencia de pobreza monetaria.....	67

4.1.10.	Otros indicadores .....	69
4.2.	Caracterización de las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 en el 2020 .....	75
4.3.	Estudio de casos de las empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19.....	84
4.4.	Factores que influyen en la creación de empresas .....	86
4.4.1.	Factores en tiempos de crisis.....	87
4.4.1.1.	El emprendedor.....	88
4.4.1.2.	El gobierno .....	95
4.4.1.3.	La tecnología .....	98
4.4.1.4.	Sociales .....	99
4.4.1.5.	Financiero .....	101
4.4.2.	Factores en momentos de estabilidad.....	103
4.4.2.1.	Política o gobierno.....	104
4.4.2.2.	Fondos y financiamiento .....	105
4.4.2.3.	Cultura .....	105
4.4.2.4.	Soporte.....	106
4.4.2.5.	Capital Humano.....	107
4.4.2.6.	Mercados .....	107

4.4.3. Análisis comparativo de factores que influyen en la creación de empresas en épocas de crisis y de estabilidad .....	110
4.5. Modelo teórico de factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis	113
5. Conclusiones .....	114
6. Recomendaciones.....	117
Referencias bibliográficas.....	119
Apéndices.....	149

### Lista de tablas

Tabla 1. Requerimientos de la base de datos .....	33
Tabla 2. Creación de empresas por tamaño de enero a junio de 2020/2019.....	36
Tabla 3. Requerimientos de las empresas .....	36
Tabla 4. Codificación abierta.....	40
Tabla 5. Codificación axial.....	41
Tabla 6. Frecuencia de los rangos de las ventas en el 2020.....	81
Tabla 7. Frecuencia de los rangos de los activos de las empresas creadas en el 2020 .....	82
Tabla 8. Frecuencia de los rangos de los pasivos de las empresas creadas en el 2020 .....	82
Tabla 9. Frecuencia de los rangos del patrimonio de las empresas creadas en el 2020 .....	83
Tabla 10. Entrevistas realizadas.....	84
Tabla 11. Frecuencia de los factores identificados en cada entrevista .....	85

## Lista de figuras

Figura 1. Número de países donde el gobierno anunció la medida de política identificada ...	21
Figura 2. Conceptos de resiliencia en tiempos de crisis .....	23
Figura 3. Factores de emprendimiento en crisis .....	27
Figura 4. Diseño metodológico implementado.....	29
Figura 5. Grandes epidemias mundiales en la historia de la humanidad (compilación) .....	30
Figura 6. Principio de triangulación de la investigación .....	43
Figura 7. Muertes por covid-19 y tasas de crecimiento económico en el 2020.....	47
Figura 8. PIB a nivel internacional en el 2020 por trimestres .....	48
Figura 9. PIB de Colombia en periodos trimestrales.....	49
Figura 10. PIB anual en Colombia.....	50
Figura 11. PIB por actividades económicas en Colombia en el 2020 .....	51
Figura 12. PIB anual en Santander .....	52
Figura 13. PIB por actividades económicas en Santander en el 2020.....	53
Figura 14. Inflación mensual .....	54
Figura 15. Tasa de intervención.....	55
Figura 16. Saldo de la deuda externa.....	57
Figura 17. Tasa representativa del mercado – TRM.....	58
Figura 18. Balanza comercial .....	60
Figura 19. Balanza comercial en Santander.....	61
Figura 20. Desempleo en Colombia .....	62
Figura 21. Desempleo por ciudades.....	64
Figura 22. Desempleo en Bucaramanga AM – Trimestral .....	64

Figura 23. Informalidad por ciudades 2020.....	66
Figura 24. Informalidad en Bucaramanga AM – Trimestral .....	67
Figura 25. Incidencia en la pobreza y pobreza extrema .....	68
Figura 26. Incidencia en la pobreza y pobreza extrema en Bucaramanga AM .....	69
Figura 27. Comercio electrónico .....	70
Figura 28. Coeficiente de Gini.....	71
Figura 29. Índice de cierres y restricciones en el mundo.....	72
Figura 30. Tasa de trabajo infantil en Colombia .....	74
Figura 31. Nuevas empresas en Santander en el 2020.....	75
Figura 32. Porcentaje de nuevas empresas en Santander.....	76
Figura 33. Tamaño de las empresas creadas en Santander en el 2020 .....	76
Figura 34. Empresas creadas en Santander en el 2020 por sector económico.....	77
Figura 35. Tipo jurídico de las empresas creadas en Santander en el 2020 .....	78
Figura 36. Tipo jurídico de las empresas creadas en Santander en el 2020 en porcentaje .....	78
Figura 37. Municipio de las empresas creadas en Santander en el 2020.....	79
Figura 38. Municipio de las empresas creadas en Santander en el 2020 en porcentaje .....	79
Figura 39. Cantidad de empleados de las empresas creadas en Santander en el 2020 .....	80
Figura 40. Cantidad de empleados de las empresas creadas en Santander en el 2020 en porcentaje.....	80
Figura 41. Estado de las empresas creadas en Santander en el 2020.....	81
Figura 42. Factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis .....	87
Figura 43. Factores de emprendimiento en épocas de estabilidad económica .....	109

Figura 44. Paralelo entre los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis vs en épocas de estabilidad económica .....	111
Figura 45. Comparación del nivel de incidencia de los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis vs épocas de estabilidad económica .....	111
Figura 46. Modelo teórico de factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis .....	113
Figura 1. Artículos publicados por año.....	149
Figura 2. Fuentes citadas con mayor frecuencia.....	150
Figura 3. Países que presentan la mayor cantidad de publicaciones asociadas al tema de investigación .....	151
Figura 4. Documentos con mayor cantidad de citas .....	151
Figura 5. WordCloud .....	152
Figura 6. Enlace de tres campos .....	153
Figura 7. Co-ocurrencia .....	153

## Lista de apéndices

Apéndice A Gráficos del análisis bibliométrico .....	149
Apéndice B Preguntas de las entrevistas .....	154
Apéndice C Transcripciones de las entrevistas.....	157
Apéndice D Sistema de memos .....	478
Apéndice E Informe de etiquetas de los códigos .....	484

## Introducción

Cada cierto tiempo, el escenario mundial se paraliza por algún evento que ocasiona fuertes cambios en la aparente estabilidad a la cual se está acostumbrado. Desde guerras mundiales, caídas del sector financiero, hasta cambios políticos o catástrofes ambientales, son reconocidos como amenazas y que al llegar generan traumatismos. Sin embargo, las epidemias, y particularmente las pandemias, pueden considerarse como los eventos capaces de golpear con una fuerza desmedida el orden mundial y sus efectos son altamente negativos, pasando por la incalculable pérdida de vidas, cambios en el comportamiento humano, detrimento de la calidad de vida, alteraciones en la capacidad de los sistemas de salud, sin contar con que la economía y los diferentes sectores económicos deben encontrar la forma de seguir a flote a pesar de las circunstancias y de las acciones gubernamentales que se deben tomar para frenar los índices de contagio.

Particularmente, en el año 2020, de manera intempestiva, el mundo tuvo que asumir de manera acelerada y sin ningún tipo de aviso la llegada de la enfermedad Coronavirus Disease 2019 (COVID-19), cuya capacidad de propagación y forma de contagio (aérea) fue la causante de que se tuviera que declarar la epidemia inicial como una pandemia, antes de que los sistemas de la salud se vieran desbordados en términos de atención de pacientes.

Este evento, ha suscitado una reorganización de la manera en cómo las personas y organizaciones deben afrontar la cotidianidad a partir de las medidas tomadas por las instancias de gobierno. Según Kuckertz et al. (2020), en la mayoría de los casos, las medidas implementadas por los gobiernos han sido de corto plazo, siendo las más populares anunciadas e implementadas las de mejorar el capital financiero de las empresas mediante la reducción de las tasas de interés de los créditos y la ampliación de la disponibilidad de estos. Adicionalmente, con el fin de proteger y salvaguardar la vida de los ciudadanos, los gobiernos instauraron unas medidas como las de la

cuarentena obligatoria, medida que también fortaleció la crisis económica que solo es comparable con el escenario vivido a partir de la Segunda Guerra Mundial. Específicamente en Colombia, a inicios de febrero de 2020, la tasa de empleo estaba en 13%, pero para abril, tan solo 2 meses después, ya había llegado al 19,8%, generando un aumento de 6,8 puntos según cifras del DANE (2020), dando cuenta de los estragos que estaba causando la pandemia. Pero los efectos económicos no solo se evidencian ahí; también el cierre de empresas se hizo parte del panorama nacional y los constantes datos sobre las pérdidas económicas sin duda llevaron a un ambiente de incertidumbre. No obstante, es importante resaltar que, durante el mismo periodo, y a pesar de las dificultades que impone el mercado debido a la crisis actual, también ha existido la creación de nuevas empresas que junto con el crecimiento de otras han traído alivios económicos a las sociedades.

Por consiguiente, resulta interesante en el marco de una investigación, destacar la importancia de los emprendedores en época de crisis, quienes, desde su espíritu creativo y su capacidad para identificar oportunidades, asumen la importante labor de apoyar la reactivación de la economía en pro de crear nuevas empresas y empleos no solo para sí mismos sino también para los demás.

Gracias al desarrollo de la presente investigación, se logró determinar los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana durante la pandemia covid-19, para el cual se aplicó el diseño metodológico del estudio multicaso y con la utilización de la herramienta de entrevista no estructurada y focalizada, se realizó la respectiva recolección de datos, análisis y conclusión de la información generada.

La identificación y el conocimiento de cuáles son los factores que influyen en la creación de empresas también se constituye como una base para continuar con otras investigaciones que aporten en el crecimiento y desarrollo del sector empresarial de Colombia y de la región santandereana.

## 1. Objetivos

### **Objetivo general**

Determinar los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis a partir de un estudio multicaso de las empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga (Colombia) durante la pandemia de covid-19 en el 2020.

### **Objetivos específicos**

- Analizar la situación macroeconómica empresarial de Colombia y de la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, originada a partir del covid-19, con el fin de establecer un marco descriptivo de la situación económica y social por la que está atravesando el país a raíz de la pandemia.
- Caracterizar las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 en el 2020 con el propósito de seleccionar de manera apropiada los casos específicos que serán objeto de estudio en la presente investigación.
- Desarrollar el estudio de caso de empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19, para definir motivaciones del emprendimiento en tiempos de crisis.
- Identificar los factores de la creación de empresas en épocas de crisis como la originada por la pandemia de covid-19, notando las diferencias con aquellos asociados al emprendimiento en momentos de equilibrio o expansión económica.

## 2. Revisión de literatura

Autores han aportado definiciones respecto a lo que es la crisis y cada una de ellas ha contribuido a una comprensión más clara de este concepto. Para Hermann (1963), una crisis es un evento extremo que se considera inesperado o poco impredecible y que necesita de una respuesta rápida de las empresas; a ellas les crea una serie de retos de alto nivel al generar afectaciones negativas en las operaciones, llegando a tal punto que afecta los procesos y los planes estratégicos, así como los objetivos y metas planteadas (Hermann, 1963). Otra definición fue dada por Pearson & Clair (1998) en donde definieron la crisis como una situación de muy poca probabilidad y que genera una situación de gran impacto y que es percibida por todos los interesados como una posible amenaza de la sostenibilidad empresarial.

Es importante aclarar que cuando se habla de crisis, no solamente se debe asociar a pandemias. Existen crisis asociadas a riesgos económicos como las ocurridas en el año 2008, en donde se generó una crisis financiera mundial (Pallarès-Blanch, 2015). También, existen crisis ambientales como aquella dada por fuertes cambios climáticos en los arrecifes de coral que afectaron la biodiversidad de la zona turística en Australia (Biggs, 2011). Incluso existen crisis asociadas con los riesgos políticos, que a su vez generan un impacto económico y ciertos ajustes al interior de las organizaciones gubernamentales; un ejemplo de ello fue la ocasionada en Alemania posterior a su reorganización (Gebhardt, 2012).

Sea cual sea su origen, se destaca que las crisis se generan sin alguna advertencia, estas presentan cambios impredecibles y complejos de manejar, afectan tanto a las regiones como a todos sus individuos (Ratten, 2020). Por ejemplo, Alonso & Bressan (2015) dan a conocer que la crisis financiera global en el 2008 afectó a los emprendedores desde diversos factores como la frecuencia de compra de los clientes y un aumento significativo en los costos y gastos de las

operaciones internas. Por su parte, Andres & Round (2015) informan sobre las clausuras de las empresas, las afectaciones en las finanzas y su organización administrativa, el incremento del desempleo laboral y una drástica disminución de los accesos a las fuentes de financiamiento, sin contar la intermitencia de operaciones comerciales (Herbane, 2019).

Doern et al. (2019) señala que, aunque existen diferentes definiciones respecto al concepto de crisis, este principalmente se relaciona con un evento extremo, inesperado e impredecible que requiere una respuesta por parte del gobierno y de las empresas. En este contexto, las pandemias se pueden considerar como una variable que afecta considerablemente la situación económica y social de los países, llegando a tal punto que estos se consideren que están en crisis.

Es así como el 11 de marzo del 2020 la Organización Mundial de la Salud (2020) declaró al Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) como una pandemia que derivó en una crisis internacional. La necesidad de la aplicación de las medidas tomadas por los gobiernos con el fin de retener el contagio del covid-19 en la población mediante el distanciamiento social, el cierre de fronteras y no permitir la operación de diversos sectores económicos, llevó a la quiebra o cierre de empresas y por consiguiente la pérdida de puestos de trabajo, aspecto que genera un impacto directo en los hogares de trabajadores, los empresarios y especial en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME's), que dependen en gran parte de las ventas diarias para poder tener los recursos suficientes para cubrir todas las necesidades de nómina y capital de trabajo (Hynes et al., 2020).

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2020) ha aumentado considerablemente el desempleo y se estima que en el 2020 más de 2.7 millones de empresas cerraron en las regiones de América Latina y el Caribe, con una posible pérdida de alrededor de 8.5 millones de puestos de trabajo.

Aunque el tiempo que puedan perdurar los efectos a mediano y largo plazo sobre las empresas y los emprendedores debido al covid-19 aún son inciertos, para Brown & Rocha (2020) las afectaciones son aún de mayor impacto para las nuevas empresas y las PYME's. Los datos evidencian que la mayoría de los países tienen tendencias significativas a la reducción de la creación de las nuevas empresas durante las épocas de crisis y que el grado con el que estas afectan el emprendimiento de nuevos negocios está directamente correlacionado con las medidas tomadas por el gobierno para mitigar el impacto de la misma crisis (Klapper & Love, 2011).

Así es como muchas PYME's de diversos sectores económicos alrededor del mundo han presentado fuertes impactos por las crisis, tales como la gran depresión en los años 30's, la crisis financiera de los 2000's y ahora con la pandemia del covid-19 (Tsilika et al., 2020). Actualmente los impactos del covid-19 están afectando economías y cadenas de producción a nivel mundial, perjudicando a un gran número de emprendedores (Nuguer & Powell, 2020).

Algunos de los datos más dicentes del impacto del covid-19 en las economías desarrolladas, según la consultora KPMG Advisory (2020), son las siguientes:

- El PIB de Estados Unidos se contrajo en 4,8% en el primer trimestre del año 2020 como consecuencia de la pandemia de covid-19. Este es el mayor declive la economía desde la Gran Recesión.
- Los descensos más pronunciados en la actividad económica en el 2020 se presentaron en Ecuador con 6,3% y Argentina con 5,7%, según el Fondo Monetario Internacional.
- La tasa de desempleo de Estados Unidos cae del 14,8% a 13,3% de abril a mayo del 2020.
- La economía china se contrajo por primera vez en su historia en el primer trimestre de 2020, con una caída del 6,8% interanual.

Pero no todo es negativo. De acuerdo con estudios de los últimos años, las crisis en los países también generan un impacto positivo en el fortalecimiento de las nuevas empresas. Para Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo (2018) las crisis son una forma de promover el espíritu empresarial y este resulta en numerosos y nuevos emprendimientos, lo cual impacta positivamente en las variables macroeconómicas como el empleo, el desarrollo social, el crecimiento económico y la innovación. La orientación empresarial y los emprendimientos que de una u otra forma aporten al mejoramiento de la economía del país a través de la generación de empleo, son prioridad para muchos gobiernos (Kraus et al., 2018).

De hecho, la peste negra parece haber sido excepcional por sus efectos económicos positivos posteriores. Lo que al principio parecía una gripe fue capaz de acabar en apenas cinco años (1346-1351) con hasta el 60% de las poblaciones europeas, sin distinguir grupos ni clases sociales. Fue tal el shock que las ciudades se quedaron, literalmente, sin trabajadores y los campos sin campesinos. El poder de negociación de unos y otros (mayores salarios, más libertades) aumentó de tal manera que la desigualdad se redujo como nunca antes (Laborda, 2020).

Además, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha mostrado que existe una relación entre los emprendimientos creados por necesidades en periodos de crisis, mientras que aquellos creados por oportunidades surgen en periodos de crecimiento económico (Simón-Moya et al., 2016). Las crisis se consideran como factores detonantes del emprendimiento; en algunos casos fomentan a las personas a la creación de empresas debido a la falta de alternativas o situaciones de desempleo (Devece et al., 2016). Pese a lo anterior, algo trascendental para resaltar es que la tasa de supervivencia de emprendimientos creados a partir de la identificación de las oportunidades en crisis es mayor con respecto a la tasa de emprendimientos creados a partir de las necesidades; también que la probabilidad de supervivencia varía acorde al contexto económico involucrado

(Simón-Moya et al., 2016). Es así como la historia brinda una relación en donde los emprendedores y sus empresas generadas a partir de oportunidades, y no de necesidades, tienden a sobrevivir más (Ho & Wong, 2007).

Según Bărbulescu et al. (2021) la crisis generada por el covid-19 permite a los emprendedores crear nuevas empresas, partiendo de la recopilación, procesamiento y análisis de datos que luego brindan información suficiente para ser utilizada en la vida empresarial; de igual forma, Gonzalez & Winkler (2019) afirman que debido a uno o más momentos de crisis, los emprendedores tienen un punto de ruptura empresarial<sup>1</sup> en donde se generan nuevas empresas. La pandemia incrementa la necesidad de identificar alternativas de solución que puedan ser utilizadas con el fin de mitigar los impactos generados y permitan preparar, intervenir, recuperar y reconstruir la economía de los países (Alexander, 2019).

Estos emprendimientos son creados o forjados por personas que tienen habilidades para identificar oportunidades y brindar soluciones a ellas. Para Schumpeter (1947), el emprendimiento se considera como el proceso que permite aprovechar las oportunidades con la dinámica y uso de los recursos con el fin de generar valor y satisfacer ciertas necesidades; para que esto se dé, es necesaria la iniciativa de un emprendedor que es una persona innovadora que desarrolla nuevos productos, procesos y organizaciones (Schumpeter, 2000).

La creación de empresas tienen un papel fundamental en la economía global debido a que generan una gran parte de la emisión de nuevos productos y servicios innovadores; estos se evidencian en especial en la creación de nuevas empresas en momentos de crisis económicas (Diakanastasi et al., 2017). El emprendimiento en crisis presenta un propósito en sí y es que

---

<sup>1</sup> Entrepreneurial Breaking Point (EBP)

requiere o necesita de la ejecución, esto en otras palabras implica que el emprendedor no solamente idealice esa empresa, sino que debe presentar el espíritu empresarial consciente de perseguir y realizar esa idea de empresa (Ratten, 2020a). Según Núñez, (2012) el emprender en momentos considerados de crisis podría ser una elección poco coherente, debido a que hay diversos componentes que contribuyen a este argumento; a la incertidumbre del emprendimiento se le incorpora la información que diariamente reduce las expectativas de los probables emprendedores: noticias negativas sobre el caso económica general, el cierre de organizaciones, las novedosas leyes de contratación gremial, falta de estabilidad jurídica, las altas tasas de subempleo y desempleo, entre otros componentes, que inciden al instante de empezar un emprendimiento. Por lo anterior, se señala que la capacidad de reinención, adaptación, empoderamiento e innovación de los emprendedores son elementos puestos a prueba durante una situación negativa generalizada (Anthopoulou et al., 2017). Sin embargo, también se considera que las épocas de crisis brindan nuevas oportunidades de cambio, desarrollan estrategias innovadoras y favorecen la creación de nuevos productos y servicios (R. M. Brown, 2017).

Durante tiempos inciertos las personas y los emprendedores suelen aprovechar nuevas oportunidades, así mismo los emprendedores tienden a adaptarse a tiempos difíciles lo cual les permite obtener más ingenio y optimismo lo cual resulta en un crecimiento rápido a pesar del momento de crisis por la que se está pasando (Dimitriadis, 2021).

Los emprendedores hoy en día deben tener presente una gran diversidad de posibles causas o factores que afectan la sostenibilidad y creación de los negocios, razón por la cual se vuelve indispensable evaluar, controlar y establecer procesos de mejoramiento continuo, conllevando a que se obtenga una disminución de los escenarios negativos futuros que se pueden generar a razón de las crisis (Asgary et al., 2020). Es así como Simón-Moya et al. (2016) mencionan que la

identificación de los factores que influyen en la creación de empresas se debe convertir en una pieza clave a investigar para fomentar la supervivencia de las nuevas mismas, esto con mayor profundidad a pesar que ya han sido objeto de estudio durante los últimos años.

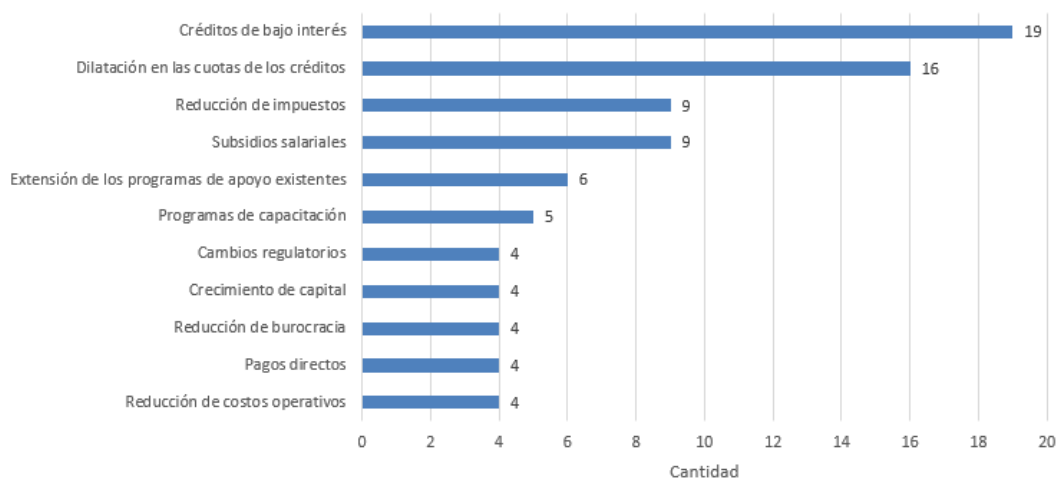
Estos factores de emprendimiento en momentos de crisis pueden ser diversos. Para Ratten (2021), uno de ellos es el gobierno, lo considera indispensable al momento de enfrentar alguna crisis en los entornos empresariales, por ejemplo, en épocas de pandemias como la que se vive actualmente a causa del covid-19, los gobiernos de todo el mundo han utilizado diversas políticas, enfoques, normas y restricciones para tratar de mitigar el impacto de la crisis. Las políticas gubernamentales influyen en el emprendimiento o actividades empresariales, cuando se crean políticas fiscales expansivas para un mayor gasto público y a su vez éstas generan reducciones en los impuestos. Por otro lado, una política monetaria puede influir positivamente en el emprendimiento por medio de mayores índices de créditos a tasas de interés bajas, lo cual ayudaría a los emprendedores en tiempos de crisis, como la que se vive actualmente por la pandemia (Galindo-Martín et al., 2021).

Según Gebhardt (2012) el gobierno juega un papel importante debido a que puede inducir y estimular a las empresas en el desarrollo económico basado en el conocimiento, entendiendo que la innovación es una variable relevante, así como la cooperación de los centros de investigación y las pequeñas empresas, sin contar que los programas del gobierno se consideran indispensables para la creación de las empresas y son favorables para todo el entorno del emprendimiento, así como también las políticas y regulaciones que se establezcan, más aún en épocas de crisis (Pinho & de Lurdes Martins, 2020).

No obstante, los gobiernos tienen el deber de tomar medidas extremas para salvaguardar la salud de la población y algunas de estas incluyen el cierre de grandes sectores sociales y

económicos, es así como en la Figura 1, se presenta una descripción general de las medidas que tomaron algunos países para proteger las empresas y sus economías a raíz de la crisis originada por la pandemia del covid-19 (Kuckertz et al., 2020).

Figura 1. Número de países donde el gobierno anunció la medida de política identificada



Fuente: Kuckertz et al. (2020)

Otro factor relevante identificado que impacta en el emprendimiento en crisis es el mismo emprendedor, el cual se podría subdividir de acuerdo con las actitudes, aptitudes, habilidades, conocimiento, competencias y las características empresariales. Tener una actitud positiva, según Abdul Rani et al. (2019), es crucial para recuperarse de una afectación mental que podría ser más compleja y difícil que la de una afectación material, en donde además intervienen otros elementos como la proactividad, las autonomía y la capacidad para buscar el lado positivo de los eventos desafiantes como las crisis (Branicki et al., 2018). La intención o actitud emprendedora se da cuando una persona por medio de sus habilidades y conocimientos, persiste y tiene la disposición y el deseo de esforzarse para crear empresa o participar en el emprendimiento como tal, a pesar de las adversidades que pueden generarse en las crisis (Elnadi & Gheith, 2021).

El pensamiento de Brockner & Erika (2008) es que los líderes al tener una orientación de aprendizaje definida tienen más posibilidades de percibir oportunidades en momentos de crisis, en cuanto más alto sea el valor percibido de la oportunidad, mayor es la expectativa del éxito. Así mismo, dentro de la intención emprendedora se encuentra la deseabilidad y factibilidad percibida, la cual una persona siente atracción y confianza por emprender un nuevo negocio. Por otro lado, factores como la autoeficacia, autorrealización, experticia, creatividad, toma de riesgos, edad y género del emprendedor influyen indiscutiblemente en la intención de emprender, es decir, en las personas con mayores índices de autoeficacia empresarial, se genera que ellos confían más en sus habilidades y conocimientos cognitivos con el fin de lograr el éxito en cualquier tipo de situación en crisis.

Por otro parte, Wu et al. (2021) mencionan de una conceptualización sobre el tipo de liderazgo en tiempos de crisis, este se sostiene bajo una premisa en la cual se espera una reducción de probabilidades de emprender en una crisis, para lo cual el emprendedor debe implementar estrategias para mitigar los efectos de la misma y trabajar por restablecer la cotidianidad después de un momento incierto. La teoría del comportamiento planificado se concibe como la elección racional y la intención de la persona en emprender a pesar de los posibles escenarios a futuro. La intención, es un predictor de un plan propio por emprender algo en el futuro (Li et al., 2021).

Una actitud de diversificación, por su parte, genera crecimiento en ventas debido al incremento del consumo de productos locales (Cabras & Mount, 2016). Tener una actitud hacia promover nuevas estrategias de mercadeo, tales como oferta de descuentos, publicidad, reducción de equipos, ajustes salariales, entre otros, son esenciales en momentos de crisis (Doern, 2016).

Pallarès-Blanch (2015) investiga la resiliencia de las empresas y los emprendedores en las épocas de crisis, brindando un marco conceptual sobre el tema. El concepto de la resiliencia se

asocia a la habilidad de adaptarse a diferentes situaciones y la constancia de querer salir adelante ante crisis financiera o recesiones económicas (Williams et al., 2013). Para poder asociar y entender la relación de la resiliencia con el marco del emprendimiento, es interesante tener en cuenta la visión de Portuguez Castro & Gómez Zermeño (2020) quienes interpretaron que la resiliencia va desde un enfoque macro que involucra a diversos actores a nivel regional y finaliza en un enfoque micro donde resalta las características que posee el emprendedor individual. En Figura 2 se identifica los enfoques de los autores.

Figura 2. Conceptos de resiliencia en tiempos de crisis



Fuente: Portuguez Castro & Gómez Zermeño (2020)

Si bien la resiliencia se considera un factor o variable importante en el emprendimiento, también es considerada vital para el crecimiento económico y competitivo de un gobierno dado que permite una recuperación más acelerada de los impactos ocasionados por las mismas crisis (Williams et al., 2013). Sin embargo, existen otras características del emprendedor que se consideran importantes, tales como ser proactivo, ser innovador, tener habilidad para identificar oportunidades, brindar soluciones a ellas y ser propenso a tomar riesgos; además, sobresale la habilidad de liderazgo que presentan los emprendedores en la medida en que promueven la

adaptabilidad y flexibilidad de las empresas ante los escenarios de crisis (Branicki et al., 2018; Doern, 2016; Lintner, 2019a). Otras características interesantes de los emprendedores según Alonso & Bressan (2015) son las de autoaprendizaje, flexibilidad, motivación y perseverancia, así como la inteligencia y la capacidad de adaptarse (Davidsson & Gordon, 2016). También sobresale la experiencia del emprendedor, la cual permite generar posibles alternativas a aplicar, dependiendo los escenarios que brinda el mercado y con base a las lecciones aprendidas de posibles crisis previas (Muñoz et al., 2019). Finalmente son importantes las características del emprendedor tales como la experiencia, educación, confianza, motivación y miedo para poder crear empresas en épocas de crisis (Giotopoulos et al., 2017).

Para Alonso & Bressan (2015) y Andres & Round (2015), existe otro factor importante identificado para la creación de empresas en momentos de crisis, son los recursos disponibles, en especial el recurso humano; esto debido a que las empresas consideran que es vital contar con personal altamente calificado, especializado, flexible y con una buena capacidad de adaptarse a entornos dinámicos y cambiantes como los generados en momentos de crisis. Es así como Asgary et al., (2020) y Martinelli et al. (2018) mencionan que el capital humano fue demostrado de absoluta relevancia, en donde se evidenciaba la importancia de las conexiones sociales y la generación de mecanismos de apoyo. Además, en las empresas pequeñas familiares se considera como principales recursos los sociales, humanos y financieros (Mzid et al., 2019).

Otro recurso determinante en tiempos de crisis según Becker et al. (2016) son los monetarios o financieros con los que cuenta una persona para poder emprender o costear las operaciones de una empresa y recalca como importante que las empresas tengan planes de contingencia en la asignación de recursos en momentos de crisis. En los momentos de incertidumbre se da la caída

de la demanda y a su vez la reducción de ingresos y es allí donde las organizaciones deben optar por utilizar recursos de contingencia o ahorros para enfrentar la problemática y sobrevivir.

Joao & Silva (2021) dan a conocer otro factor influyente para el emprendimiento en crisis, este es la educación empresarial, pues la misma es un activo importante para el desarrollo económico sostenible en el mercado de las empresas creadas, por lo cual integrar el emprendimiento en los sistemas de educación formal, entre las cuales se encuentra la educación superior, ayudará a mejorar su impacto en la sociedad, incluso en tiempos inciertos e incertidumbre como las crisis. La participación de personas en programas educativos en las que se asocie el emprendimiento o la formación empresarial, aumentan su intención de iniciar negocios propios en crisis, incluso la educación formal o universitaria produce una palanca para la sostenibilidad, hasta el emprendimiento y la educación superior tienen un vínculo en común, el cual es la innovación y la creatividad sostenible independientemente del escenario planteado por el mercado (Bagiatis et al., 2020).

P. Li et al. (2021) dan a conocer que, en la educación de tipo empresarial impartida por las instituciones de educación superior, están enseñando habilidades para los negocios y la innovación, aunque en este tiempo de crisis sanitaria, han aumentado las limitaciones para la enseñanza, para lo cual se han ideado alternativas para transmitir el conocimiento por medio de otros métodos no presenciales. Actualmente la crisis sanitaria por la que pasa el mundo, representa los motivos suficientes para que se adopten tecnologías digitales, para contribuir con los procesos efectivos de educación emprendedora incluso en tiempos difíciles, se rediseña una amenaza en oportunidad de mejora (Secundo et al., 2021).

Según Ziółkowska (2021) en los tiempos de incertidumbre o crisis, las tecnologías de información son importantes para dar solución a diversas problemáticas en momentos inciertos por la que la economía global este pasando. Las tecnologías de información son conocidas como el uso de sistemas informáticos y tele comunicativos, con los cuales se puede almacenar, producir y enviar diferentes tipos de información, en pro de apoyar las funciones empresariales. Por otra parte, para Rakshit et al. (2021) el uso de tecnologías como lo son las aplicaciones móviles está cada día aumentando en los ambientes empresariales de una forma vertiginosa en este tiempo de crisis a causa de la pandemia. Así mismo una de las características principales de la pandemia ha sido el cambio notorio de las conexiones presenciales a las virtuales o digitales, de este modo las ventas por internet han crecido exponencialmente en tiempos de crisis (Apostolopoulos et al., 2021). Además, el internet se considera como un método por el cual los recursos pueden dispersarse entre pequeñas empresas, además los recursos tecnológicos son importantes para las pequeñas empresas, debido a que lo mismos permiten que las organizaciones crezcan rápidamente sin mencionar que son un facilitador para la ofrecer productos y servicios en lo emprendimientos (Acheampong & Hinson, 2019).

Un factor importante para Al-Omouh et al. (2020) para el emprendimiento en crisis es el capital social, debido a que el mismo apoya las gestiones del conocimiento, ayudando a los emprendedores y empresas a desempeñarse óptimamente en mercados inciertos. El capital social es fundamental para adquirir nuevas oportunidades y ventajas competitivas y adaptarse a condiciones existentes. Para los emprendedores, el capital social se basa en la cartera de relaciones que se tenga, la cual se caracteriza por ser recíproca. Dichas relaciones se dan entre individuos, tales como inversionistas y mentores, aunque también se puede existir relación entre grupos más grandes tales como comunidades locales. Así mismo, los emprendedores que cuenten con más

capital social tienden a obtener más rentabilidad y mayor probabilidad de sobrevivir en tiempos turbulentos (Dimitriadis, 2021).

A continuación, se da a conocer en la Figura 3, los factores que influyen en la creación de empresas y que fueron identificados en la literatura científica.

Figura 3. Factores de emprendimiento en crisis



Sin embargo, a pesar de que se han venido estudiando los factores para la creación de empresas en tiempos de crisis, aún queda por profundizar más en el tema. En este sentido, Bartz & Winkler (2016) reconocen que los investigadores están hasta ahora empezando a examinar el impacto de las crisis en el emprendimiento y cuáles pueden ser los factores que logran la creación exitosa de negocios en estos contextos. Para realizar la revisión de literatura, se apoyó en el análisis bibliométrico que se puede observar en el **Apéndice A Gráficos del análisis bibliométrico**.

### 3. Metodología

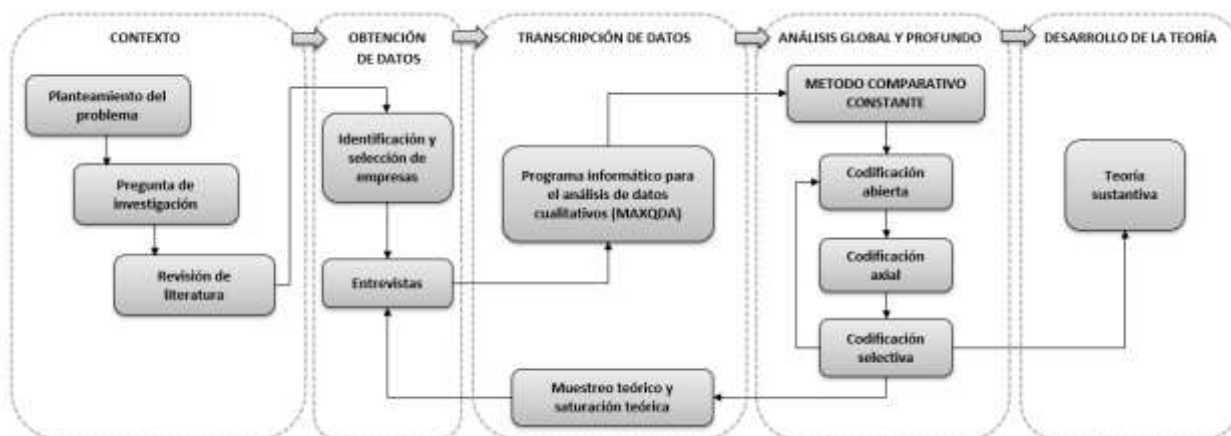
La presente investigación está soportada en un enfoque subjetivista de carácter fenomenológico y de tipo cualitativo según elección propia del autor, siguiendo como estrategia metodológica el estudio de caso múltiple según lo establecido por Holden & Lynch (2004); Martínez (2006); Shaw (1999) y la *Teoría Fundamentada (Grounded Theory)* de Corbin & Strauss (1990).

Según Yin (2008) el estudio de caso se puede considerar como una técnica de indagación e investigación, con una buena confiabilidad cuando se planifica, aplica y controla, con rigor, teniendo en cuenta las pautas de una investigación. Los estudios de caso corresponden al análisis intenso y profundo de situaciones muy específicas y comportamientos de individuos, grupos, organizaciones, programas, procesos, o posiciones organizacionales (Hernandez et al., 2013). De acuerdo con Piekkari & Welch (2012) los estudios de caso logran tener una factibilidad para identificar ciertas variables holísticas y significativas de los fenómenos ocurridos en la vida real de las organizaciones. Un estudio de caso puede realizarse con un solo caso de estudio o también se puede llegar a tener más de una unidad de análisis. En la segunda opción, se hace un llamado al estudio de casos múltiple que permite explorar más de una unidad de análisis con el fin de tener una mayor confiabilidad de las bases para la generalización (Gundermann, 2013). En este sentido, se indagará más de un caso, con el fin de aportar más criterios de validez interna, externa y confiabilidad a los datos, permitiendo lidiar en mejor medida con los problemas asociados al rigor científico (Yin, 2008).

La *Teoría Fundamentada* de Corbin & Strauss (1998) es un es un diseño de investigación cualitativa, aplicado a nivel internacional, y ha sido utilizado para desarrollar teorías o modelos sobre escenarios o fenómenos relacionados con la administración. Esta metodología brinda alta calidad en los estudios en donde se aplica debido a que aporte una alta credibilidad,

transferibilidad, confiabilidad y confirmabilidad (De la Espriella & Gómez, 2018). Es así como el diseño metodológico implementado se evidencia en la Figura 4 a continuación:

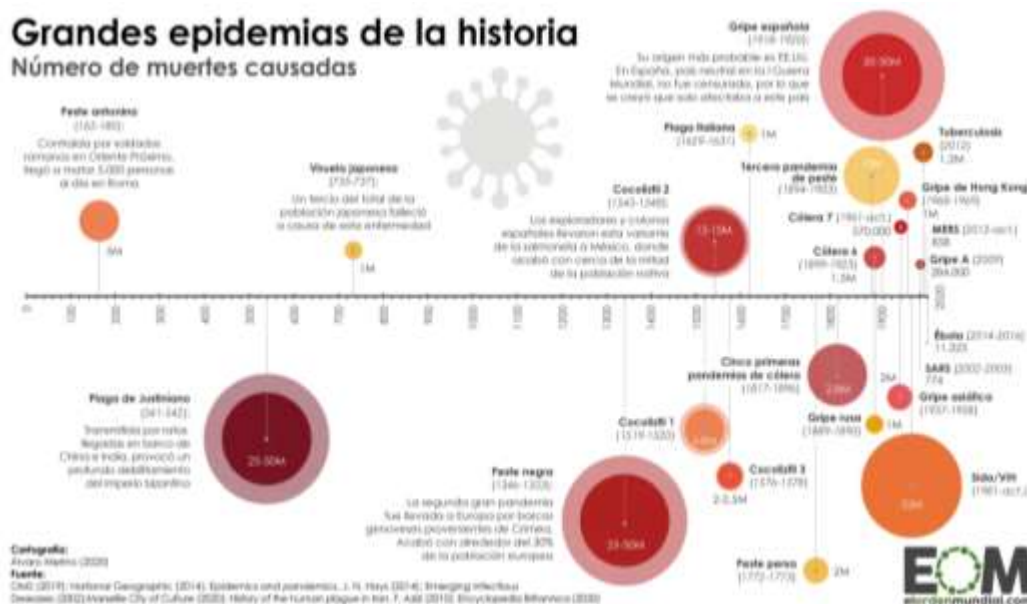
Figura 4. Diseño metodológico implementado



Fuente: Adaptado del documento de Vivar et al. (2010)

En este proceso se da inicio con una contextualización del fenómeno a investigar, en donde se identifica primero el planteamiento del problema. Es así como la Organización Mundial de la Salud (2010) llama pandemia a la propagación mundial de una nueva enfermedad, aunque actualmente no existe un criterio específico para decretar una enfermedad como tal: “la OMS tiene un proceso para declarar una emergencia de salud pública como “preocupación internacional”, pero no existe un mecanismo para pandemias” (BBC News Mundo, 2020). En general, el término pandemia no hace referencia a la gravedad de la enfermedad, sino a su propagación por el mundo y la novedad, lo que hace que casi nadie tenga defensas contra ella (Hernández, 2020). En la Figura 5 se presenta un resumen de estas y otras grandes epidemias de la historia de la humanidad.

Figura 5. Grandes epidemias mundiales en la historia de la humanidad (compilación)



Fuente: Diario El Orden Mundial, España.

La historia reciente evidencia que las pandemias originan tiempos de crisis económica debido al fuerte impacto que reciben todos los sectores sociales a causa del desarrollo y avance gradual de la enfermedad y de las medidas de contención y mitigación (cuarentenas, aislamiento social, teletrabajo, entre otros) que deben adoptarse para frenar los índices de contagio y mortalidad. El constante debate entre la salud y la economía se hace presente, sobre todo cuando se tienen en cuenta otros factores como la calidad de vida, la salud mental, el detenimiento del aparato productivo y la incertidumbre en la toma de decisiones, las cuales empiezan a ejercer presión en relación con la mejor forma de afrontar la pandemia.

Particularmente, el covid-19, fue considerado como una epidemia que inició en China y que se pensó que no alcanzaría un impacto de tanto alcance como el actual. En marzo de 2020, el mundo

recibió la alerta, por parte de la Organización Mundial de la Salud, del inicio de una pandemia originada por un nuevo coronavirus<sup>2</sup>.

Colombia no ha sido ajeno al impacto de esta problemática de salud, lo que motivó la declaración de emergencia sanitaria y la imposición de restricciones. Por ejemplo, el Aislamiento Preventivo Obligatorio, fue un periodo de distanciamiento físico y social durante la pandemia de covid-19 que incluyó un conjunto de medidas sanitarias y cambios de rutina diaria a nivel económico, social y político con el fin de controlar la crisis por covid-19; fue decretado por el gobierno de Colombia y comenzó a regir el 25 de marzo de 2020. Inicialmente se había decretado por 19 días, sin embargo, se extendió progresivamente por fases, indicando cada vez nuevas excepciones. (...) Posteriormente, el gobierno de Colombia, desde el 4 de mayo de 2020, comenzó el plan de apertura para algunos sectores de la industria como la manufactura y la construcción con el fin de reducir la crisis económica transcurrida durante la pandemia. A partir del 1 de septiembre se abre todo el país, sin restricciones algunas, también se abren los aeropuertos, aunque, algunos gobiernos locales impusieron otras restricciones, tales como el pico y cédula (Presidencia de la República de Colombia, 2020).

La pandemia generó un impacto significativo en la disminución de creación de empresas en Colombia, sin embargo, según Confecámaras (2021) incluso en los meses de mayor adversidad debido al Aislamiento Preventivo Obligatorio decretado por el gobierno de Colombia, se seguían creando empresas, en tal sentido, resultó inquietante replantearse la pregunta que nos permita identificar cuáles son los factores que motivan a una persona a emprender en los momentos de

---

<sup>2</sup> Los coronavirus son una extensa familia de virus que pueden causar enfermedades tanto en animales como en humanos. En los humanos, varios coronavirus causan infecciones respiratorias que pueden ir desde el resfriado común hasta enfermedades graves como el síndrome respiratorio de Oriente Medio (MERS) y el síndrome respiratorio agudo severo (SRAS). Organización Mundial de la Salud, 2020.

crisis, razón por la cual se tiene el propósito de responder la pregunta de investigación: ¿cuáles son los factores que influyen en la toma de la decisión de emprender/crear empresa en épocas de crisis?.

El anterior cuestionamiento será objeto de estudio en el presente trabajo de investigación, el cual tiene como intención hacer un reconocimiento de la capacidad de los emprendedores para realizar aportes a la sociedad aún en momentos de dificultad, tomando como referencia la situación de adversidad que se presenta a nivel país por motivo del covid-19, particularmente a partir de casos de estudio situados en la ciudad de Bucaramanga, que sin duda se constituyen como una muestra del fenómeno social y económico por el que está atravesando la población colombiana debido al coronavirus y a sus efectos nocivos en la sociedad, así mismo, la contextualización permitió analizar la situación macroeconómica empresarial de Colombia y de la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, originada a partir del covid-19, con el fin de establecer un marco descriptivo de la situación económica y social por la que está atravesando el país a raíz de la pandemia, detalles descritos en los resultados.

En el capítulo anterior se realiza la revisión de literatura en donde se logra identificar unos factores que influyen en el emprendimiento en momentos de crisis desde la literatura científica; el gobierno, el perfil del emprendedor, los recursos disponibles, la tecnología y herramientas digitales y el capital social.

Posteriormente se realizó la identificación y selección de empresas para tener en cuenta en las entrevistas, en la cual primero se realizó la caracterización de todas las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 en el 2020, esto con el propósito de tener los mejores criterios para seleccionar de manera apropiada los casos específicos que fueron objeto de estudio en la presente investigación.

Inicialmente se realizó la búsqueda en bases de datos de las empresas creadas en Santander y la ciudad de Bucaramanga en el marco de la pandemia de covid-19. Para lo cual se acudió al Centro de Información Empresarial de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, a quienes se les hizo una solicitud de las empresas matriculadas con los siguientes criterios de selección:

Tabla 1. Requerimientos de la base de datos

<b>Variable</b>	<b>Descripción</b>
Constitución	Empresas matriculadas desde el 01/01/2020 hasta el 31/12/2020
Tipo jurídico	Todas
Tamaño	Todas
Sector	Todas
Actividad económica	Todas
Departamento	Santander
Municipios	Todos

Con el fin de obtener más información relevante del estudio realizado, se decidió ampliar la búsqueda de la información a que fuera todo el departamento de Santander, incluyendo Bucaramanga y su área metropolitana que está conformada por los municipios de Bucaramanga, Girón, Piedecuesta y Floridablanca. La base de datos recibida por la Cámara de Comercio de Bucaramanga de las 14.255 empresas creadas en el 2020 en Santander se encuentra en línea<sup>3</sup> para futuras consultas.

Con base a los datos recibida, se procedió a realizar la caracterización de las empresas que fueron creadas en el 2020 en Santander. Según la Real Academia de la Lengua Española – RAE, define que una caracterización es la descripción de los atributos o parámetros peculiares de alguien o de algo, de modo que claramente se distinga de los demás, razón por la cual se procedió a realizar

<sup>3</sup> Disponible en: <https://cutt.ly/BFgjTOy>

la descripción de los parámetros asociados a la creación de empresas en Santander en el 2020 en los resultados del presente documento.

Ahora bien, con base a las 14.255 empresas constituidas en el año 2020 en Santander, se hizo importante lograr la definición de las empresas que brindaran o aportaran información de mayor relevancia al estudio del análisis del fenómeno de creación de empresas en épocas de crisis, para lo cual se definieron los siguientes parámetros de selección de las empresas que formaron parte de las entrevistas:

- **Estado**

Con el fin de obtener información en especial de empresas que puedan asociarse con la sostenibilidad empresarial, es importante que un parámetro de selección sean las empresas que aún se encuentran como activas y operando al momento de la realización de las entrevistas, adicionalmente que si hayan realizado la renovación de la matrícula mercantil del periodo 2021.

- **Temporalidad**

Según el informe de Confecámaras (2020) sobre la dinámica de creación de empresas en Colombia, se identificó que los meses en los cuales se tuvo un mayor impacto negativo en la creación de empresas del 2020 con respecto al 2019 fueron marzo, abril y mayo, con -35.1%, -86.8% y -55.1% respectivamente. En los demás meses del año, al contrario de lo que se podría llegar a pensar, se tuvo fue un incremento en la creación de estas. Razón por la cual se considera que un periodo de tiempo en el cual se destaca con mayor razón las habilidades en creación de empresas en momentos de crisis es en marzo, abril y mayo del 2020, dichos meses serán los tenidos en cuenta como criterio de temporalidad en la selección de las empresas a entrevistar.

- **Sector económico**

Con respecto a la selección de empresas por sector económico, se tendrá en cuenta a los que tuvieron un impacto negativo con mayor incidencia, en donde Confecámaras (2020) muestra que el sector servicios tuvo una variación de -29.6%, seguido del sector comercio que tuvo una variación de -21.8% y el sector de industria que disminuyó en -28.2%, porcentajes de empresas creadas en el 2020 con respecto al 2019. Los otros sectores a pesar de que también presentaron disminución en la cantidad de empresas creadas no son de tal impacto como si lo fueron los sectores servicios, comercio e industria.

- **Actividad económica**

Ahora bien, luego de haber elegido los sectores económicos, también se hace importante identificar cuáles son las actividades económicas o subsectores que tuvieron mayor impacto en la reducción de empresas creadas, entre las cuales están:

- ✓ Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación con una disminución de -56.7%
- ✓ Alojamiento y servicios de comida con una disminución de -42.2%
- ✓ Construcción con una disminución de -28.3%
- ✓ Industrias manufactureras con una disminución de -28.2%
- ✓ Actividades profesionales, científicas y técnicas con una disminución de -27.6%
- ✓ Comercio al por mayor y al por menor con una disminución de -21.8%
- ✓ Otras actividades de servicios con una disminución de -4.9%

Existen otras actividades económicas que también presentaron disminución en la cantidad de empresas creadas, pero no son de tal impacto como si lo fueron las previamente mencionadas.

- **Tamaño**

En la Tabla 2 se logra evidenciar que el mayor impacto lo tuvieron las microempresas con una disminución de 46.992 empresas en solo el primer semestre del 2020, representando una disminución del -26.4% con respecto al 2019.

Tabla 2. Creación de empresas por tamaño de enero a junio de 2020/2019

<b>Tamaño</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Variación %</b>
Microempresa	178.221	131.229	-26.4%
Pequeña	588	583	-0.9%
Mediana	29	32	10.3%
Grande	6	4	-33.3%

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

Por esta razón, se determina que, para el parámetro de tamaño en la selección de las empresas, se tendrán las microempresas ya que fueron las que tuvieron un mayor impacto negativo.

- **Ubicación**

Para el acotamiento del parámetro de la ubicación, se decidió dejar a Bucaramanga y su área metropolitana debido a que es donde se presenta la mayor cantidad de casos de empresas creadas en todo Santander.

Con base a la definición de los parámetros previamente descritos, se obtuvo un listado de 1.019 posibles empresas a entrevistar, posteriormente se hizo la solicitud ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga y su área de Compite 360 para que brinde la información de contacto de las empresas matriculadas con esos filtros, en la Tabla 3 se evidencia la información solicitada:

Tabla 3. Requerimientos de las empresas

<b>Variable</b>
Nombre
NIT
Dirección
Correo

<b>Variable</b>
Celular y/o fijo
Activos
Pasivos
Patrimonio
Ventas
Cantidad de empleados
Fecha de constitución
Tipo jurídico
Tamaño
Sector
Actividad económica
Departamento
Municipio

Ahora bien, teniendo el listado de las posibles empresas a entrevistar, se hizo necesario realizar el diseño y elaboración del instrumento, para este se tuvo en cuenta la guía práctica de elaboración de entrevistas semiestructuradas de Turner III (2010) y Hernández Sampieri et al. (2014), en la cual presenta tópicos de categorías de diseño de la entrevista, entrevista conversacional informal, guía de aproximación general de la entrevista, preparación de la entrevista, selección de participantes y construcción de las preguntas de la entrevista.

Para la definición de las categorías según Creswell & Creswell (2007), se establecieron las siguientes:

- Emprendimiento en crisis
- Posibles factores
- Emprendimiento por necesidad o por oportunidad
- Motivación
- Recursos

Posterior a la definición de las categorías, se realizó la construcción de las preguntas de investigación efectivas, teniendo en cuenta la recomendación de McNamara (2009), en donde se genera el listado de preguntas de la entrevista y el cual se puede evidenciar en el **Apéndice B Preguntas de las entrevistas**. En el documento en línea *Construcción de las preguntas de la entrevista*<sup>4</sup>, se da a conocer las fuentes de cada una de las preguntas elaboradas; éstas se hicieron bajo el principio de confiabilidad y validez (Hernández Sampieri et al., 2014).

La aplicación del instrumento se llevó a cabo a través de entrevistas semiestructuradas, en estos se plantearon categorías a profundizar durante cada sesión entre la persona que entrevistó y el entrevistado, además se realizó a través de un guion abierto y adaptable acorde a cada participante (Díaz et al., 2013). Las entrevistas buscaban identificar cuáles fueron los factores que influyeron en los emprendedores en crear sus empresas en los momentos de crisis generados por el covid-19 durante los meses de marzo a mayo del 2020.

Las entrevistas realizadas tuvieron una duración estimada de 8 a 52 minutos, esto debido a que la cantidad y variación de los factores identificados en los participantes entrevistados fue mayor en algunos que en otros. Todas las entrevistas fueron transcritas con el software AmberScript<sup>5</sup> y posteriormente refinadas manualmente con el fin de garantizar la calidad y validez de estas, teniendo como insumo las grabaciones y notas de campo que se realizaron. Cada una de las transcripciones realizadas se encuentran disponibles en el **Apéndice C Transcripciones de las entrevistas**.

---

<sup>4</sup> Disponible en: <https://bit.ly/3wwHmGR>

<sup>5</sup> Software que transcribe entrevistas de investigación y conferencias, cumple con las regulaciones de accesibilidad digital, integra transcripciones y subtítulos al flujo de trabajo de las universidades o instituciones. Disponible en: <https://www.amberscript.com/en/>

En la recolección de los datos, se aplicaron en total 27 entrevistas semiestructuradas; 24 entrevistas a emprendedores, 2 entrevistas a docentes del área de emprendimiento y 1 entrevista a un profesional de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, las cuales se realizaron algunas de forma presencial y otras de forma virtual (por videollamada), dependiendo la disponibilidad de cada uno de los participantes.

El proceso de la codificación y análisis de las entrevistas se realizaron en el software MAXQDA<sup>6</sup>, con el cual se hizo el análisis de los datos cualitativos y la construcción de la *Teoría Fundamentada*. Debido a que la investigación procuró generar una teoría emergente desde los datos, la descripción de los resultados se hizo en paralelo al análisis de la información con el fin de que el ejercicio de la escritura sirviera de complemento a la lectura y análisis de los datos, generando una mayor profundidad del análisis (Sandoval & Hernandez, 2020).

Posteriormente se procedió a realizar el análisis de los datos, siguiendo las fases metodológicas mencionadas previamente de la *Teoría Fundamentada*, en donde se procedió a codificar los datos a partir de un proceso de análisis por el cual se fragmentaron, conceptualizaron e integraron los datos para formar una teoría (Strauss & Corbin, 2002). Esta fase de codificación se dividió en 3 momentos: *codificación abierta*, *codificación axial* y *codificación selectiva*.

La *codificación abierta* se realizó según Guan et al. (2019) en donde los datos recopilados se descompusieron en variables discretas, las cuales se examinaron de forma muy detallada con el fin de identificar posibles similitudes y diferencias entre ellas, lo que permitió realizar una identificación de códigos para proceder a realizar un análisis inicial.

---

<sup>6</sup> MAXQDA Es un paquete de software líder mundial en el análisis de datos cualitativos e investigación de métodos mixtos. Con MAXQDA se puede analizar todo tipo de datos: textos, imágenes, audios o archivos de video, páginas web, tuits, discursos, grupos focales y encuestas. Disponible en: <https://www.maxqda.com/>

Basado en los hallazgos, inicialmente se identificaron 42 códigos que luego de un proceso de refinamiento, se lograron identificar algunos códigos similares por lo cual fueron removidos, quedando al final para las 27 entrevistas aplicadas, un total de 29 códigos y 319 referencias, como se puede observar detalladamente en la Tabla 4.

Tabla 4. Codificación abierta

<b>Codificación</b>	<b>Factores</b>	<b>Referencias</b>
COD01	Familiar	23
COD02	Social	6
COD03	Docentes universitarios	3
COD04	Cuidado del trabajador y sus familias	3
COD05	Obligaciones financieras	9
COD06	Vida crediticia	1
COD07	Recurso económico disponible	6
COD08	Comercio digital	3
COD09	Redes sociales	27
COD10	Facilidad en los trámites	7
COD11	Disponibilidad de tiempo	4
COD12	Falta de opciones laborales	20
COD13	Experiencia laboral	18
COD14	Otros emprendedores	12
COD15	Proveedores	5
COD16	Innovación	2
COD17	Superación	7
COD18	Resiliencia	24
COD19	Actitud	39
COD20	Aspiración	6
COD21	Prevención	1
COD22	Temor	9
COD23	Nueva demanda	17
COD24	Crecimiento de la demanda	13
COD25	Normatividad/Leyes	5
COD26	Subsidios	10
COD27	Restricciones	21
COD28	Seguridad social	2
COD29	Legalización	16
<b>Total</b>		<b>319</b>

Acorde con Asoba et al. (2020), después de realizar las entrevistas se procedió a describir el sistema de memos de los códigos, el cual se considera como una parte del proceso de análisis en donde se pretende tener un mayor entendimiento de cada uno de los hallazgos identificados. El sistema de memos se puede visualizar en el **Apéndice D Sistema de memos**.

En la *codificación axial* se realizó la asociación de las variables discretas con categorías y subcategorías, es aquí donde Strauss & Corbin (2002) mencionan que “la *codificación axial* es el proceso de relacionar las categorías a sus subcategorías, porque la codificación ocurre alrededor del eje de una categoría que luego enlaza las categorías en cuanto a sus propiedades y dimensiones”. El propósito central de esta fase es identificar y establecer las conexiones que existen entre cada una de las variables discretas con las categorías y subcategorías, logrando en sí una comprensión inicial de la teoría emergente (Cao et al., 2019; Liu et al., 2019). En la investigación se identificaron 5 categorías: sociales, financiero, tecnología, emprendedor y gobierno, y 6 subcategorías: tiempo, laboral, redes empresariales, emocionales, identificación de la oportunidad y políticos. En la Tabla 5 se puede observar las categorías, subcategorías, variables y las conexiones entre ellas.

Tabla 5. Codificación axial

Codificación	Categorías	Codificación	Subcategorías	Codificación	Factores	Referencias
CAT01	Sociales	-	Sociales	COD01	Familiar	23
				COD02	Social	6
				COD03	Docentes universitarios	3
				COD04	Cuidado del trabajador y sus familias	3
CAT02	Financiero	-	Financiero	COD05	Obligaciones financieras	9
				COD06	Vida crediticia	1
				COD07	Recurso económico disponible	6
CAT03	Tecnología	-	Tecnología	COD08	Comercio digital	3
				COD09	Redes sociales	27
				COD10	Facilidad en los trámites	7

Codificación	Categorías	Codificación	Subcategorías	Codificación	Factores	Referencias
CAT04	Emprendedor	SUBC01	Tiempo	COD11	Disponibilidad de tiempo	4
		SUBC02	Laboral	COD12	Falta de opciones laborales	20
				COD13	Experiencia laboral	18
		SUBC03	Redes empresariales	COD14	Otros emprendedores	12
				COD15	Proveedores	5
		SUBC04	Emocionales	COD16	Innovación	2
				COD17	Superación	7
				COD18	Resiliencia	24
				COD19	Actitud	39
				COD20	Aspiración	6
				COD21	Prevención	1
		SUBC05	Identificación de la oportunidad	COD22	Temor	9
				COD23	Nueva demanda	17
CAT05	Gobierno	SUBC06	Gobierno	COD24	Crecimiento de la demanda	13
				COD25	Normatividad/Leyes	5
				COD26	Subsidios	10
				COD27	Restricciones	21
				COD28	Seguridad social	2
				COD29	Legalización	16

Posteriormente para Zobeidi et al. (2022) es en la *codificación selectiva* donde se establece la conexión que existe entre las variables, categorías, subcategorías con el tema de investigación central, razón por la cual es aquí donde se identificó la relación conceptual y teórica que tienen las categorías y subcategorías y es donde germinó la teoría sustantiva en un relato que contienen un conjunto de proposiciones que serán descritos en los resultados (Bonilla & Lopez, 2016). En el **Apéndice E Informe de etiquetas de los códigos**, se da a conocer la asociación que se tuvo en cada una de las transcripciones de las entrevistas realizadas con los códigos identificados en la *codificación abierta*.

Para la cantidad de entrevistas no se tuvo en cuenta una muestra representativa de una población sino una muestra teórica. Así, “el objetivo de la muestra teórica es elegir casos que probablemente pueden replicar o extender la teoría emergente, estos deben adicionar el número de casos hasta la saturación de la teoría” (Eisenhardt, 1989). Si no existen nuevos códigos para el análisis de la información obtenida de las entrevistas, se dice que se ha llegado al nivel de saturación teórica y la recolección de datos se debe detener en ese momento (Tian et al., 2019). Para la presente investigación se tuvo que las últimas tres entrevistas no generaron nuevos códigos emergentes para analizar, razón por la cual el proceso de recolección de datos por medio de las entrevistas tuvo que ser detenida.

Según S. C. Brown et al. (2002), la validez, confianza y credibilidad de las investigaciones se logran con la comunicación e interacción de expertos en el tema y los datos, lo cual se puede obtener por medio del principio de triangulación. Diversos investigadores consideran que el principio de triangulación es la recolección de datos desde tres enfoques o puntos de vista diferentes del mismo fenómeno estudiado, logrando cruzar los datos y poder validar los hallazgos identificados (Zobeidi et al., 2022). En el presente estudio se cumplió el principio de triangulación según la Figura 6 a continuación:

Figura 6. Principio de triangulación de la investigación



La validez, confianza y credibilidad se validó con la combinación de las entrevistas realizadas desde tres puntos de vista diferentes: los emprendedores quienes fueron las personas que crearon las empresas en épocas de crisis, dos docentes de la Universidad Industrial de Santander que son expertos en el tema de emprendimiento y una profesional de la Cámara de Comercio de Bucaramanga que labora en el área de Compite 360. Principio de triangulación cumplido desde la aplicación de las entrevistas a diferentes personas, entidades y tiempos (Cochran et al., 2019).

Para Restrepo (2013), en la última etapa se tiene la *teoría sustantiva* en la cual se da la explicación del fenómeno investigado del emprendimiento en épocas de crisis, y la definición de la teoría emergente del porqué los emprendedores crean empresas en épocas de crisis y cuáles fueron los factores que influyeron en la toma de la decisión. El resultado en esta etapa de la investigación generó el planteamiento de una teoría emergente que será descrito con mayor profundidad en los resultados del presente documento.

## 4. Resultados

A continuación, se presentan los resultados del análisis de toda la información identificada y recopilada. Para ello, este capítulo está dividido en cuatro partes: Situación macroeconómica empresarial de Colombia, la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, originada a partir del covid-19, Caracterización de las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 en el 2020, Estudio de casos de las empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 y Factores que influyen en la creación de empresas en épocas de crisis.

### **4.1. Marco descriptivo de la situación macroeconómica empresarial de Colombia, la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, originada a partir del covid-19**

Con el primer caso de covid-19 identificado en Colombia el 6 de marzo de 2020, el gobierno da inicio a un periodo de aislamiento preventivo obligatorio a nivel nacional, con esto se tiene una serie de afectaciones en la economía del país, se suspendió la gran mayoría de las actividades económicas y que conllevó a un incremento del desempleo, generando una dicotomía en el gobierno entre tratar de salvar la mayor cantidad de personas, velando por la salud de los colombianos y por otra parte evitar el cierre masivo de empresas y empleos, aplicando un gran número de medidas para enfrentar la pandemia, tales como las políticas comerciales, políticas monetarias, políticas fiscales, condonación de deudas, estímulos económicos, regulación de precios y cantidades, entre otros (CEPAL, 2020b).

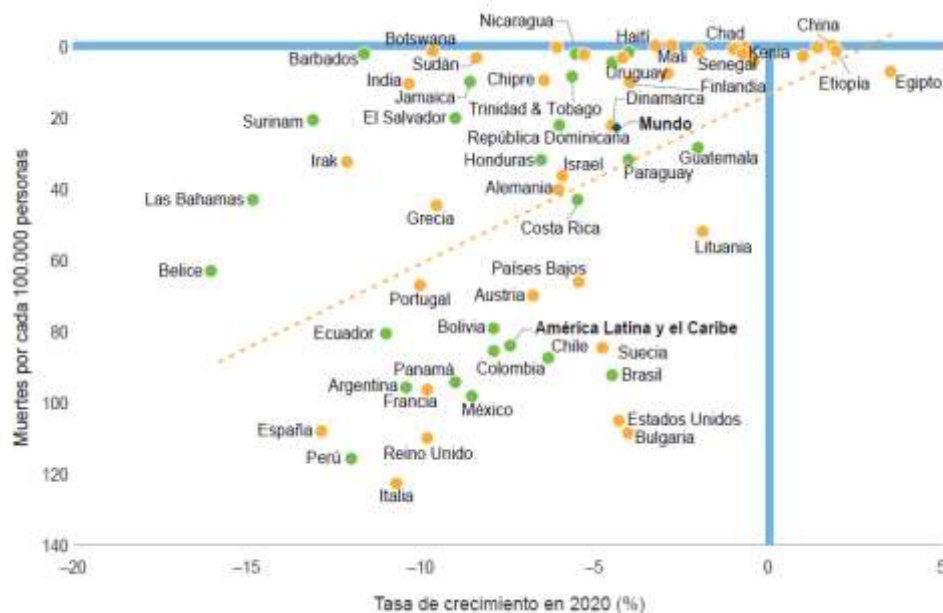
Las restricciones gubernamentales a la actividad comercial y el distanciamiento social voluntario, se consideran las variables de mayor influencia sobre el por qué el mercado reaccionó con tanta fuerza ante la pandemia, generando impactos severos en las economías locales (Cifuentes et al., 2020).

Es así como en la presente sección se describe la situación económica y social generada por la pandemia de la covid-19 en Colombia, así como en Bucaramanga y su área metropolitana.

De acuerdo con Sanchez (2020), el aislamiento obligatorio que impuso el gobierno colombiano generó una afectación negativa en el crecimiento económico del país. Diversos sectores económicos pudieron continuar sus operaciones gracias a la opción del teletrabajo o trabajo en casa, sin embargo, existió un gran número de empresas que no contaban con las plataformas tecnológicas para hacerlo o sencillamente desconocían del cómo podrían implementarlo. Adicional a esto también existían empresas que por la actividad económica como tal, no podían realizar sus labores de forma remota, un ejemplo de esto es la industria de la manufactura, el transporte y las constructoras, con lo cual se cerraron muchas empresas de estos sectores, lo cual generó un aumento significativo en el desempleo del país, esto incluso a pesar que Colombia se encontraba en buenas posiciones con respecto a las condiciones del entorno empresarial entre los países que conforman el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), condiciones como favorabilidad y prioridad de las políticas públicas, los programas gubernamentales, educación empresarial en la etapa de formación profesional, entre otras (Global Entrepreneurship Monitor, 2019).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (2021) existe una correlación notable entre los países que presentaron mayor número de muertes con respecto al crecimiento económico en el 2020. En la Figura 7 se logra observar a las dos variables y su respectivo comportamiento; lastimosamente varios países de América Latina y el Caribe están situados en la parte izquierda baja de este cuadrante, implicando un crecimiento relativamente bajo y una tasa relativamente alta de muertes.

Figura 7. Muertes por covid-19 y tasas de crecimiento económico en el 2020



Fuente: (Banco Interamericano de Desarrollo, 2021)

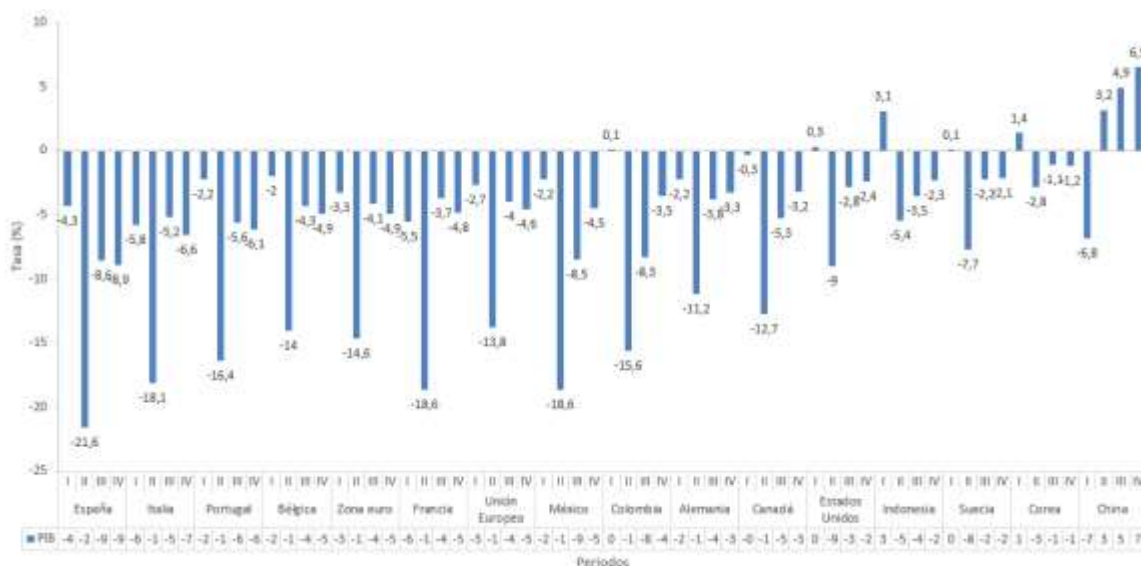
A continuación, se dará a conocer los principales indicadores económicos de Colombia, Bucaramanga y su área metropolitana, con el fin de lograr percibir el impacto que ha tenido el covid-19 en la economía local.

#### 4.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)

La definición del PIB otorgada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) dice que este representa el resultado final de la actividad productiva de las unidades de producción residentes en el país. Se mide desde el punto de vista del valor agregado de la demanda final o de las utilizaciones finales de los bienes y servicios y de los ingresos primarios distribuidos por las unidades de producción residentes. Este es uno de los indicadores más representativos a la hora de hablar de crecimiento económico en un país y fue el más utilizado en los documentos analizados en la revisión de literatura, por medio de este también se puede evidenciar un momento de crisis o decrecimiento económico como el que se generó en Colombia a raíz de la pandemia por covid-19.

En la Figura 8 se logra evidenciar el PIB de diversos países en el año 2020, se podría concluir que China fue el único país que tuvo indicadores positivos en este periodo, así mismo que el país que tuvo un mayor impacto negativo en el PIB fue España con un -21,6% para el segundo trimestre del 2020, seguido de Francia y México que tuvieron el mismo impacto del -18.6% en el segundo trimestre del 2020.

Figura 8. PIB a nivel internacional en el 2020 por trimestres

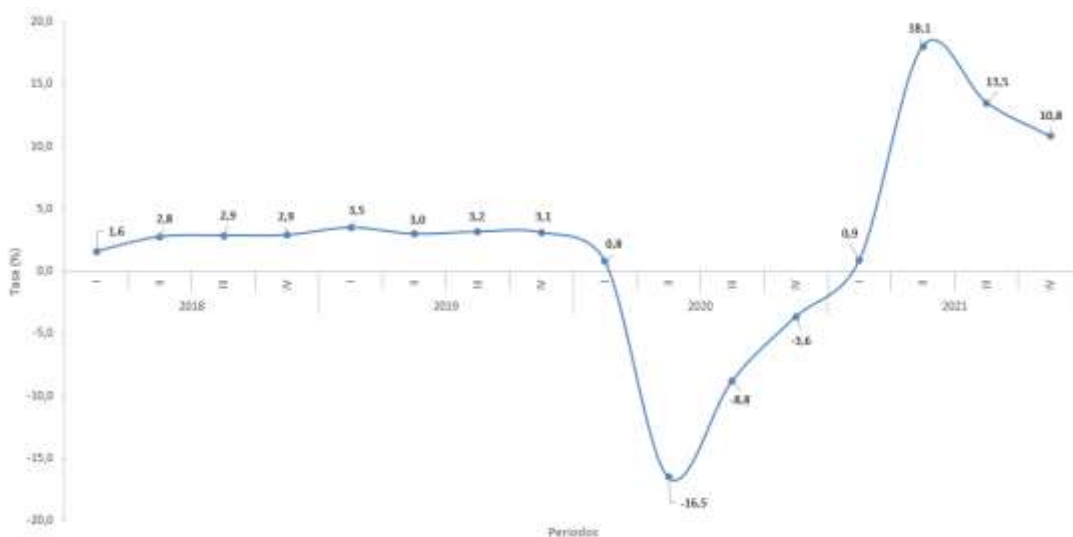


Fuente: (OCDE & DANE, 2022)

Según Naciones Unidas (2020) en el 2019 se tuvo el nivel más bajo en los últimos 10 años del PIB mundial y para el caso de Colombia, en la Figura 9 se identifica que tuvo unos PIB positivos a lo largo del 2019 oscilando entre el 3,0% al 3,5%, e incluso con el 0,8% en el primer trimestre del 2020, sin embargo, tuvo una caída fuerte en el segundo trimestre en donde se determina un PIB del -16,5%. Una de las causas se debió a la gran cantidad de empresas que se vieron obligadas a cerrar en este periodo y observando también que el país había tenido un comportamiento descendente desde el trimestre anterior. Después de esto lo que se puede observar es un periodo de recuperación en el cual se han implementado distintas estrategias por parte de las empresas y

del gobierno que han permitido una mejora en el tercer trimestre del 2020 en donde se llega al PIB del -8,8%, y posteriormente pasando a -3,6% y llegando finalmente en el primer trimestre del año 2021 a una variación mucho mejor de 0,9%. Todo esto teniendo en cuenta que aún queda un camino por recorrer y aspectos por mejorar con respecto a porcentajes que se han alcanzado en periodos anteriores.

Figura 9. PIB de Colombia en periodos trimestrales

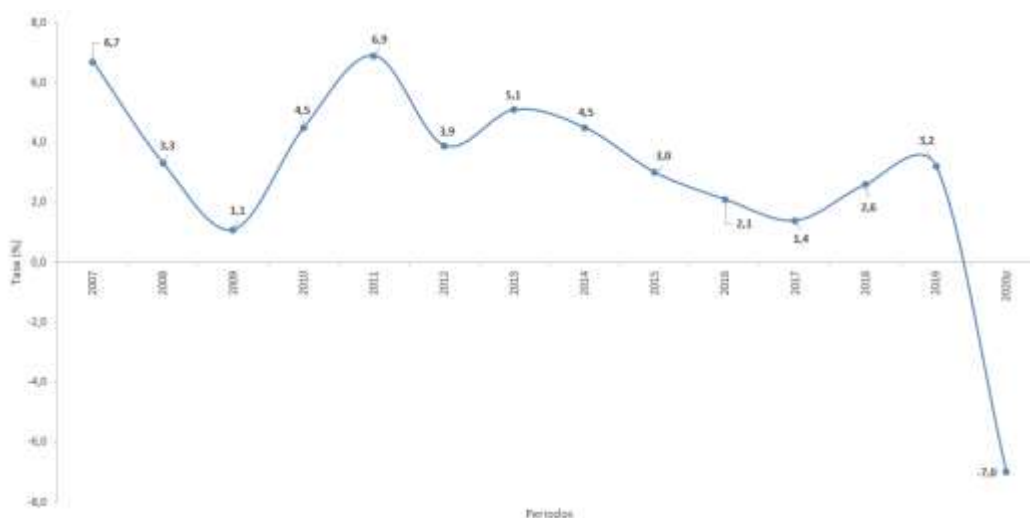


Fuente: (DANE, 2022c)

A pesar de que Colombia tuvo un descenso en el indicador del PIB desde el año 2013 con el 5,1% y llegando en el 2017 al 1,4%, desde ese año tuvo un incremento en el año 2018 y 2019, sin embargo, según refleja la Figura 10, se logra evidenciar que tuvo una caída drástica, llegando a tener un PIB del -6,8% en el año 2020. Este indicador ayuda a percibir el impacto que ha generado el covid-19 en la economía colombiana, en donde eliminó la tendencia al incremento del PIB de periodos previos, sin embargo, se tienen proyecciones positivas para el PIB en el 2021, en donde se estableció para la entidad Fedesarrollo un pronóstico del 7,20%, para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) un pronóstico del 7,60%, para la Asociación

Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) con un pronóstico del 6,60%, para el Ministerio de Hacienda un pronóstico del 6% e incluso para el Banco de la República con un pronóstico del 6,50% (La República, 2022).

Figura 10. PIB anual en Colombia

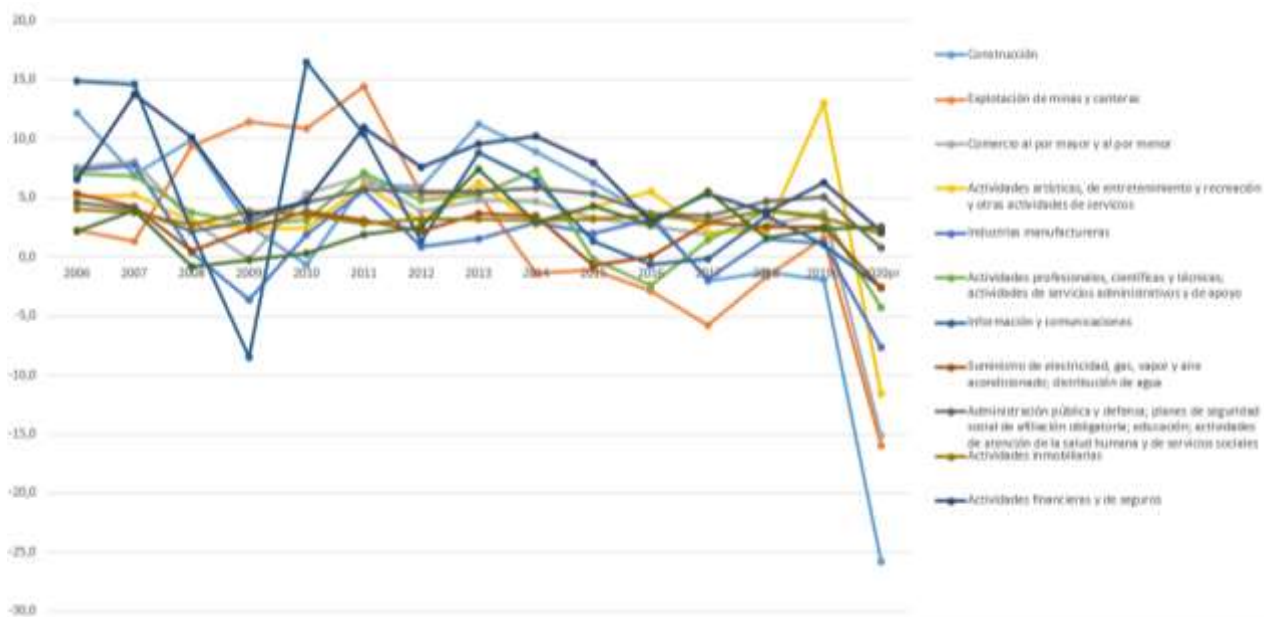


Fuente: (DANE, 2022g)

Según CAMACOL (2020) en el Congreso Colombiano de la Construcción en el año 2020 dio a conocer que el comportamiento del sector de la construcción presenta una tendencia hacia el decrecimiento en el PIB en los rubros de edificaciones con un -27,2%, las obras civiles con un -26,4% y las actividades especializadas con un -24,7%, siendo el sector de la construcción el sector más golpeado en el año 2020 por la pandemia, así mismo se logra evidenciar en la Figura 11 que el PIB en el año 2020 más afectado fue el de la construcción con un -25,8%, seguido de la Explotación de minas y canteras con un -16,0%, posteriormente por el Comercio al por mayor y al por menor y las Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, con un -15,2% y -11,5% respectivamente. Además, se logra evidenciar que las actividades económicas que aportaron a un

PIB positivo en el 2020 fueron las actividades Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con un 2,6% y las Actividades financieras y de seguros con un 2,1%.

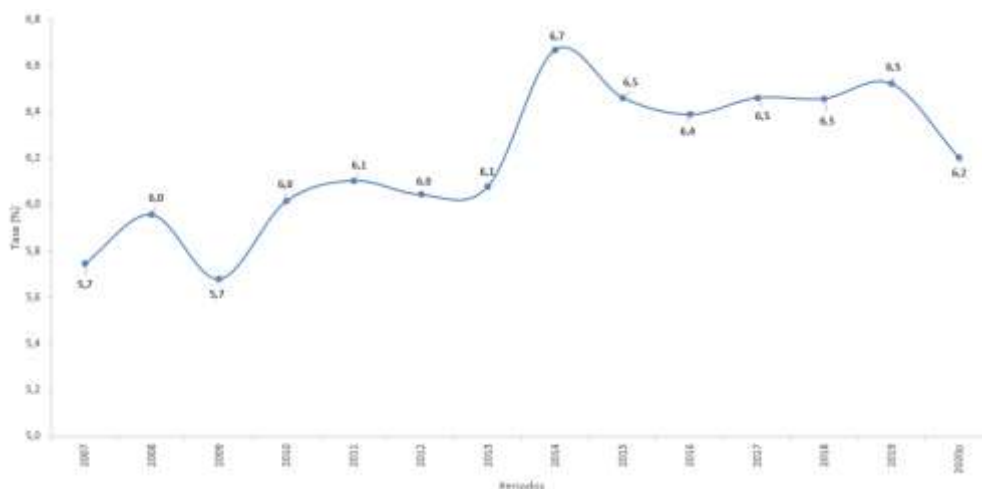
Figura 11. PIB por actividades económicas en Colombia en el 2020



Fuente: (DANE, 2022g)

Para el caso de Santander, a pesar del impacto que se tuvo por la crisis de la pandemia, fue uno de los departamentos que tuvo mayor participación porcentual en el PIB del país, quedando de cuarto puesto con una participación de 6.2% en el 2020. El que más tuvo participación fue Bogotá DC con el 26.1%, seguido de Antioquia con 14.9% y Valle del Cauca con 10.0% (DANE, 2022i). En la Figura 12 se logra evidenciar el comportamiento de la participación del PIB anual nacional en Santander, en donde se destaca que a pesar de que se tuvo una disminución, el impacto no fue tan significativo.

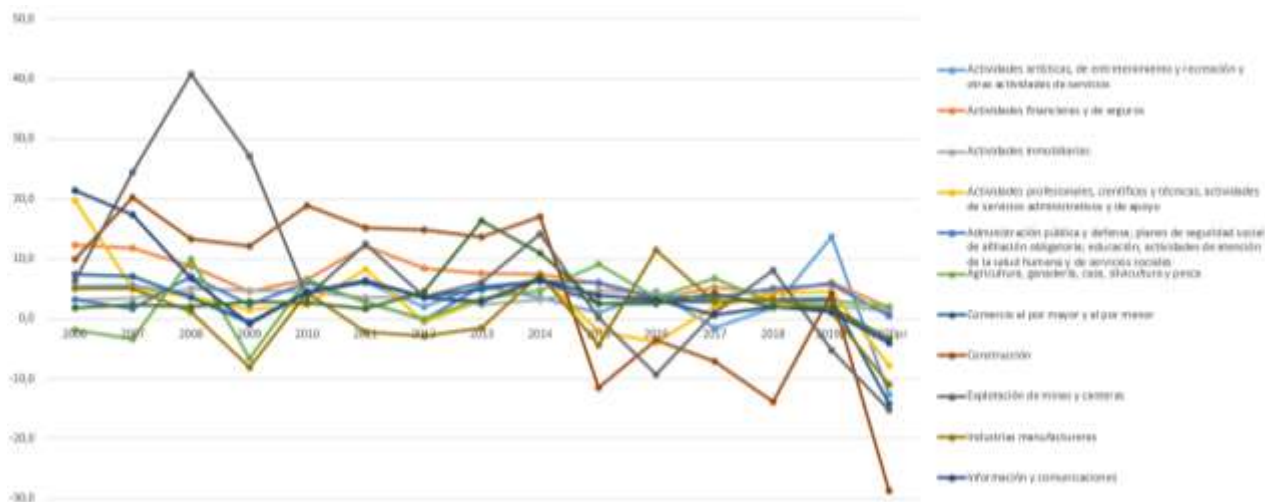
Figura 12. PIB anual en Santander



Fuente: (DANE, 2022g)

Bucaramanga es una ciudad que al igual que todas las demás en Colombia y el mundo se vio afectada por la llegada del covid-19, con lo cual muchas de sus empresas se vieron en la obligación de cerrar o parar de cierto modo por un tiempo y luego cambiar para adecuarse a las nuevas necesidades de las personas, esto trajo consigo un gran número de problemas financieros a las empresas y por lo tanto a los ciudadanos, los cuales se vieron afectados por el desempleo y la falta de oportunidades, esto al mismo tiempo que los precios en la canasta estaban subiendo, empeorando así la situación. Un escenario similar al del país presenta el departamento de Santander en el año 2020, en donde en la Figura 13 se puede evidenciar que las actividades económicas que tuvieron mayor impacto debido a la pandemia fueron la de Construcción, Explotación de minas y canteras, y Comercio al por mayor y al por menor, con un -28,7%, -15,3% y -14,3% respectivamente. Así mismo, las actividades que aportaron de forma positiva a PIB en el 2020 en Santander fueron las de Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, Actividades financieras y de seguros, y las Actividades inmobiliarias, con 2,0%, 1,8% y 1,3% respectivamente.

Figura 13. PIB por actividades económicas en Santander en el 2020



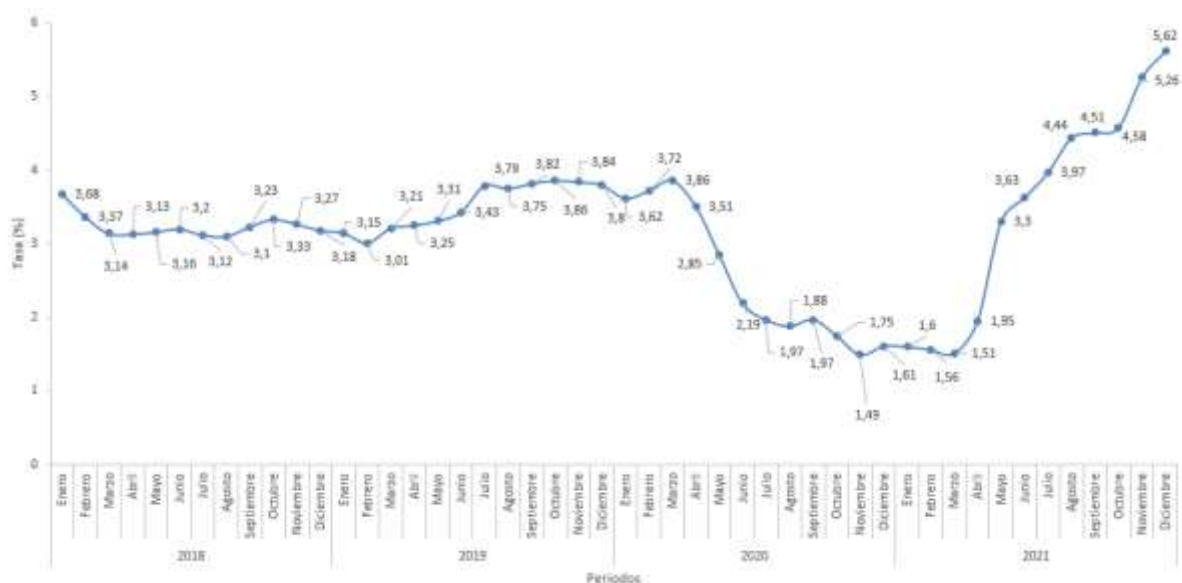
Fuente: (DANE, 2022g)

#### 4.1.2. Inflación

El Banco de la República de Colombia especifica que la inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios más representativos del consumo de los hogares de un país. Esta se mide por medio de la variación porcentual del IPC; además de todo esto la inflación es un índice económico muy importante debido a que representa la capacidad adquisitiva que tienen los colombianos por medio del dinero, lo que se puede ver reflejado en una buena o mala calidad de vida de los ciudadanos. Como se puede observar en la Figura 14 entre el 2018 y finales de 2019 justo antes de que la pandemia iniciara y el virus llegara a Colombia, la inflación se había mantenido con un comportamiento estable y cercano a una media del 3,5%, pero cuando llega el 2020 la tasa de inflación vuelve a subir llegando a un índice de 3.86% debido a consecuencias de la pandemia como el cambio en el precio del petróleo y la crisis sanitaria que se afronta, generando un aumento en el precio de alimentos, servicios públicos, alojamiento y muchos otros productos y servicios de carácter indispensable.

Luego de esto, para finales del año 2020 se vuelve a alcanzar una estabilidad en la inflación alcanzando una de las tasas más bajas de los últimos tiempos con un índice de 1.49% en noviembre del 2020 que según el DANE se logró debido a la baja en los precios de productos como prendas de vestir y servicios de telecomunicaciones y también a planes gestionados por el Banco de la República y el gobierno colombiano. A pesar de todos los esfuerzos la tasa de inflación en los meses de marzo a junio ha tenido un comportamiento de crecimiento que preocupa y esto ha sido debido a que sumado a la crisis que ha dejado la pandemia hay una crisis interna en la cual se han generado bloqueos en las vías y disturbios en gran parte del territorio colombiano lo cual ha impedido el paso de alimentos y productos generando un aumento en el precio de estos, haciendo que el índice vuelva a incrementarse y alcanzar una tasa del 5,62% en diciembre del 2021.

Figura 14. Inflación mensual



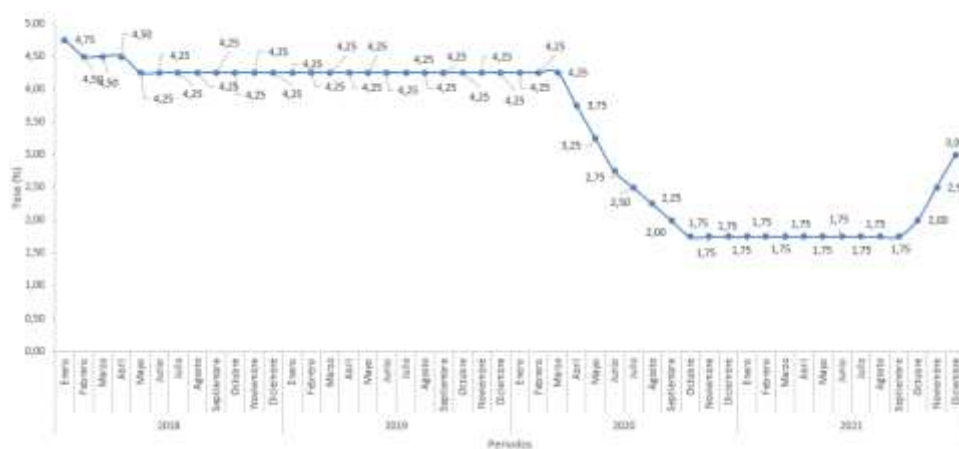
Fuente: (Banco de la República, 2022b)

### 4.1.3. Tasa de interés de intervención

El Banco de la República de Colombia define la tasa de interés de intervención como la tasa de interés mínima que el Banco de la República cobra a las entidades financieras por los préstamos que les hace mediante las Operaciones de Mercado Abierto (OMA) que se otorgan en las subastas de expansión monetaria a un día.

Desde el inicio de la pandemia se ha desatado una crisis financiera tanto para las mismas entidades financieras como para la mayoría de las empresas grandes o pequeñas en el país; es por esto por lo que el Banco de la República implementó algunas medidas para tratar de reducir el impacto financiero en el país, una de ellas fue la disminución en la tasa de interés de intervención que al inicio de la crisis estaba en 4.25% como se puede observar en la Figura 15, luego fue disminuyendo hasta llegar a 1,75% en octubre de 2020 y en octubre de 2021 se incrementó nuevamente, llegando en diciembre del 2021 al 3,0%. Esta medida ha ayudado mucho al país ya que, al disminuir esta tasa, ayuda a que las entidades financieras disminuyan a la vez la tasa de colocación que le dan a sus clientes y los ayuden a mantener sus empresas y hogares a flote durante la crisis.

Figura 15. Tasa de intervención



Fuente: (Banco de la República, 2022d)

Esta reducción de la tasa de intervención del Banco de la República ha generado diversos aspectos positivos, entre ellos lograr que las principales Cooperativas de ahorro y crédito del país continúen con su tendencia creciente y positiva en sus principales indicadores como lo son los activos, la cartera y el patrimonio (Supersolidaria, 2021).

#### **4.1.4. Deuda externa**

Como lo define el Banco de la República de Colombia, la deuda externa de un país es el monto, en un determinado momento, de los pasivos contractuales desembolsados y pendientes de reintegro que asumen los residentes de un país frente a no residentes, con el compromiso de realizar en el futuro los pagos del principal (capital), los intereses o ambos.

Desde el inicio de la pandemia por covid-19 el gobierno colombiano ha hecho muchos esfuerzos por tratar de disminuir el número de contagios, conseguir darles a los colombianos un mejor sistema de salud que ayude a combatir la crisis sanitaria y ayudar a las empresas a enfrentar la crisis económica que se desató. Todo esto hizo que en 2020 el gobierno, en su necesidad de liquidez para enfrentar la situación, aumentara su deuda pública a niveles muy altos llegando a marcar en el mes de agosto de 2020 una deuda de US\$154.958 millones lo cual representaba el 55,4% del PIB según el Banco de la República y evidenciado en la Figura 16 para diciembre de 2021 la deuda se incrementó aún más llegando a US\$171.292 millones, equivalente en el PIB a 54,6%.

Figura 16. Saldo de la deuda externa



Fuente: (Banco de la República, 2022<sup>a</sup>)

#### 4.1.5. Tasa representativa del mercado (TRM)

La Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) define la Tasa Representativa del Mercado como el promedio ponderado por monto de las operaciones de compra y venta de dólares de los Estados Unidos de América a cambio de moneda legal colombiana, pactadas para cumplimiento en ambas monedas el mismo día de su negociación, efectuadas por los Intermediarios del Mercado Cambiario dentro del horario que establezca el Banco de la República mediante reglamentación general. Esta se calcula con base en las operaciones de compra y venta de divisas entre intermediarios financieros que transan en el mercado cambiario colombiano; en la actualidad la encargada de calcular la TRM es la Superintendencia Financiera de Colombia.

Según el Banco de la República (2021c) Antes de la pandemia en el año 2019, la TRM ya venía con un comportamiento ascendente debido a la baja en el precio del petróleo, endeudamiento público y baja capacidad productiva en la agricultura y en la industria debido a un exceso en las

exportaciones, entre otros. Lo que la pandemia hizo fue empeorar este escenario llevando en marzo de 2020 la TRM a un nivel de 4.043 pesos, aunque luego de esto ha estado en un periodo fluctuante en el cual ha alcanzado valores de 3.494 pesos en diciembre de 2020 y 3.981 pesos en diciembre de 2021 según se puede observar en la Figura 17. Esto es debido mayormente debido a la variación que se ha dado a raíz de la pandemia en el precio del petróleo y que afecta directamente la depreciación o apreciación de la moneda colombiana.

Figura 17. Tasa representativa del mercado – TRM



Fuente: (Banco de la República, 2022c)

Vale la pena mencionar que las monedas de los países de Latinoamérica han tenido fuertes depreciaciones con el incremento en el riesgo generado por la incertidumbre por la misma pandemia. Es así como el peso argentino es la moneda que perdió más valor relativo en el 2020 con respecto al año 2019, con una depreciación promedio de 41,9%, seguido de la moneda real brasileño con un 30%, el peso chileno con un 14,0%, el peso colombiano con un 13,5% y el peso mexicano con un 13,1%, una de las monedas que tuvo menor depreciación fue la del sol peruano

que solamente presento el 4,1% (FEDESARROLLO, 2020). Toda esta situación preocupa a los colombianos, más aún cuando se está presentando en el 2020 los pronósticos realizados por KPMG Advisory (2020) y lastimosamente se están asociando al escenario desfavorable.

#### **4.1.6. Balanza comercial**

Una balanza comercial positiva ocurre cuando se exporta mayor cantidad de bienes y servicios de los que se importan, lo que se traduce en un superávit comercial. Por el contrario, una balanza comercial negativa ocurre cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones, es decir, se genera un déficit comercial.

Como se puede observar en la Figura 18 desde el 2009 hasta el 2013 en Colombia se tuvo una balanza comercial positiva pues eran mayores las exportaciones que las importaciones, pero desde el 2014 y aún vigente, se presenta una balanza negativa siendo mayores las importaciones que las exportaciones. A pesar de que la tendencia es a que se estén realizando más exportaciones que importaciones, aún queda una brecha de alrededor de \$4.435 millones de dólares por incrementar en exportaciones para el año 2021 para poder tener una balanza comercial positiva. Por otra parte, esta tendencia de que el país esté teniendo una balanza comercial en vía hacia el escenario positivo, no necesariamente se da porque se estén realizando mayores exportaciones, al contrario, los valores de estas están disminuyendo desde el año 2018 y, con la llegada de la pandemia, aún más. La misma situación se presenta con las importaciones, así que la disminución entre ambas variables es lo que genera en si la tendencia alcista en la balanza comercial.

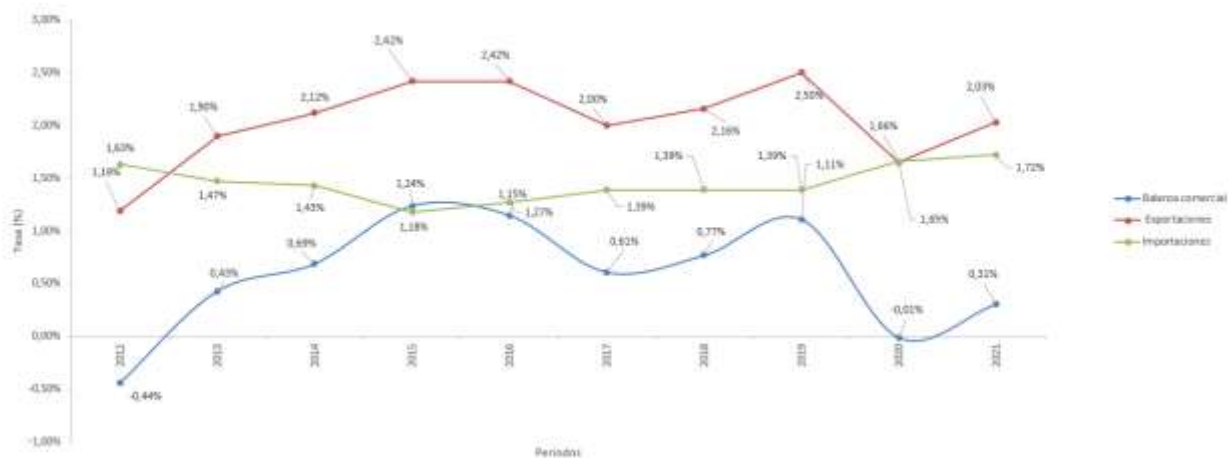
Figura 18. Balanza comercial



Fuente: (DANE, 2022<sup>a</sup>)

Según el MINCIT (2021) las exportaciones de Santander representaron alrededor del 2% de todas las exportaciones que hubo en el país del 2012 al 2020. Aunque las exportaciones del departamento tuvieron una disminución del 48,2% entre el 2019 y 2020, para el periodo de abril de 2021 aún se mantiene una disminución del 22,9% con respecto a abril del 2020, esto a raíz de la misma problemática generada por la pandemia en donde impactó en especial las exportaciones minero-energéticas. Además, las importaciones representaron alrededor del 1,4% de las importaciones nacionales del 2012 al 2020, aunque las importaciones tuvieron una disminución del 1,3% en el 2020 con respecto al 2019, situación que cambió drásticamente en el 2021 ya que solo en abril de este año se incrementó la importación en un 26,3% con respecto al año anterior, en su mayoría se realizó en productos agropecuarios. En la Figura 19 se logra evidenciar la tendencia que ha tenido la balanza comercial en Santander desde el año 2012 de la participación a nivel nacional, en donde se identifica que a pesar de que en el 2020 se tuvo una disminución en la balanza comercial, este continúa siendo positivo para el 2021, por lo cual, son mayores las exportaciones que las importaciones.

Figura 19. Balanza comercial en Santander



Fuente: (DANE, 2022<sup>a</sup>)

Los principales productos que exporta Santander son el Café y el Petróleo refinado; solo estos dos productos logran una participación del 31,6% y 31,3% de las exportaciones totales, seguido de la carne bovina refrigerada y congelada con un 7,4%, y estos se exportan en su mayoría a Estados Unidos, México, España y Canadá. Con respecto a los principales productos importados en el departamento, son el maíz con un 15,8%, el trigo y morcajo con 11,7%, los residuos de aceite de soja con el 9,3% y el alambre de cobre con el 7,5%, siendo importados principalmente de Estados Unidos, China, Canadá y Perú (MINCIT, 2021).

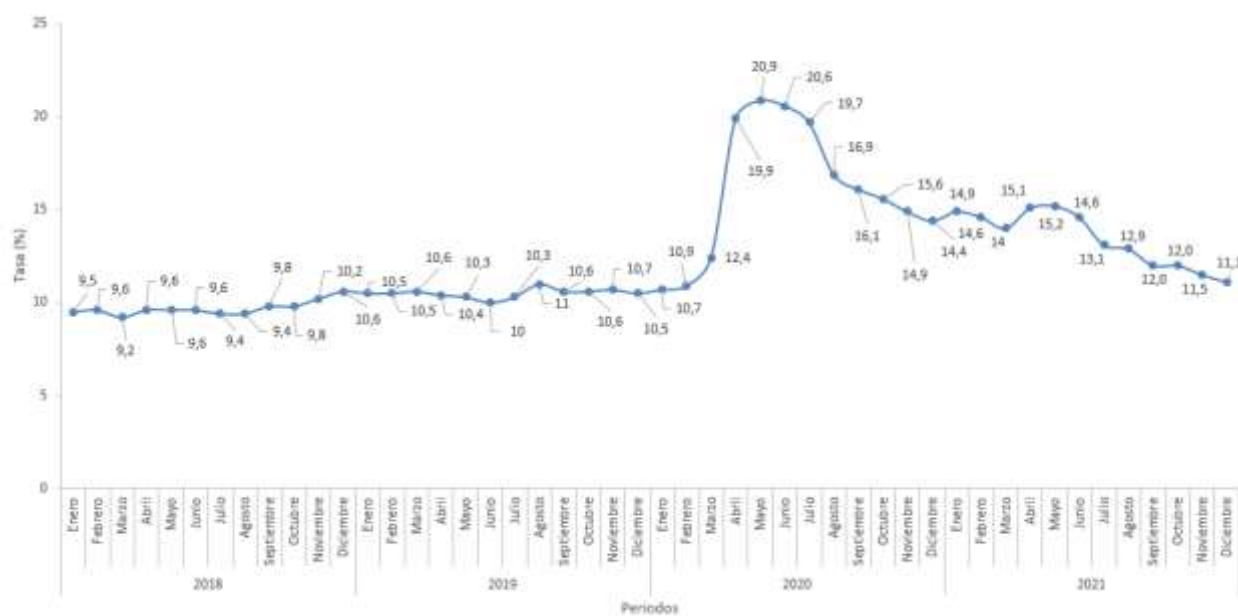
#### 4.1.7. Tasa de desempleo (TD)

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) se define la tasa de desempleo (TD) como la relación porcentual entre el número de personas que están buscando trabajo (DS), y el número de personas que hacen parte de la población económicamente activa o fuerza laboral (PEA).

En la Figura 20 se logra evidenciar el histórico desde enero del 2018 hasta diciembre del 2021 del comportamiento de la tasa de desempleo en Colombia. El punto de inflexión se genera en el

mes de marzo de 2020 que es cuando se declara el primer aislamiento preventivo obligatorio del país, se identifica que el mes con el mayor desempleo fue en el mes de mayo de 2020 con un 20.9% de la población activa desempleada y que a pesar de que ha estado mejorando este indicador, para diciembre de 2021 aún se mantiene en 11.1%, lo cual es muy por encima del promedio que se estaba teniendo en periodos previos. Otro aspecto interesante según el DANE (2021b) es que la mayoría de la población desempleada es de sexo femenino, teniendo un 19,2% para mayo de 2021 y para el sexo masculino un 12,6% para el mismo periodo.

Figura 20. Desempleo en Colombia



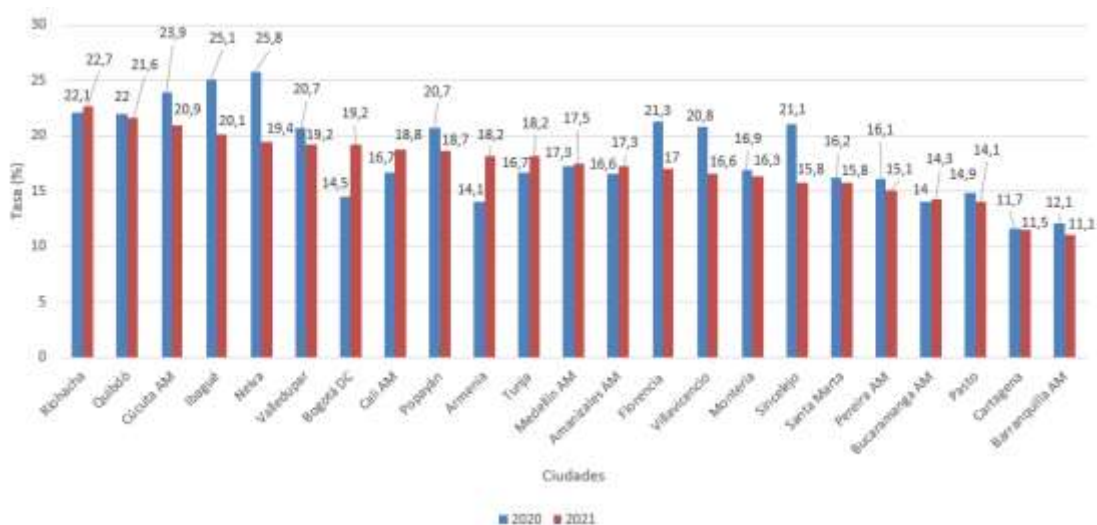
Fuente: (DANE, 2022d)

Incluso según Espino & Arenas (2020), la brecha de género en torno al desempleo también tuvo un incremento, generándose un mayor desempleo entre los hombres con respecto a las mujeres, para el trimestre de abril a junio, se tuvo una brecha de 4,9% entre ambos géneros en el 2019 y en el 2020 paso a ser del 7,2%. Debido al cierre de un gran número de empresas en Colombia y de la pérdida de empleo de muchos de los hogares, estos han tenido una disminución en sus ingresos, con lo cual tuvo incidencia en el nivel de ocupación de muchos país, este impacto

se observó en especial en el segundo trimestre del año 2020 en donde se estima que la tasa de ocupación tuvo un descenso de 10% al pasar del 57,4% al 47,4% en solo un año, lo que corresponde a una pérdida de alrededor de 47 millones de puestos de trabajo (CEPAL, 2020<sup>a</sup>). Se espera que estas cifras mejoren en un corto plazo debido a que se estima que seis de cada diez colombianos piensan que es probable que inicien un nuevo negocio en los próximos dos años, siendo uno de los mejores países globalmente en este indicador, generando un mayor empleo en la economía local (IPSOS, 2021).

Según lo reportado por el MINCIT (2021), Bucaramanga durante el último trimestre registrado se posicionó por debajo de la tasa de desempleo de las 23 ciudades más importantes del país con una tasa de 14.3% en el periodo de febrero a abril de 2021, lo cual se puede observar en la Figura 21, lo cual representa un beneficio; pero analizando el comportamiento que ha traído la ciudad que ha sido ascendente comparándolo con resultados anteriores, es preocupante ya que no se ha controlado el aumento del desempleo en la ciudad, ya que para el mismo periodo en el 2020 se tenía la tasa en el 14,0%, lo cual ha sido impulsado claramente por la pandemia y la gran cantidad de empresas que han tenido que cerrar o despedir un gran número de empleados.

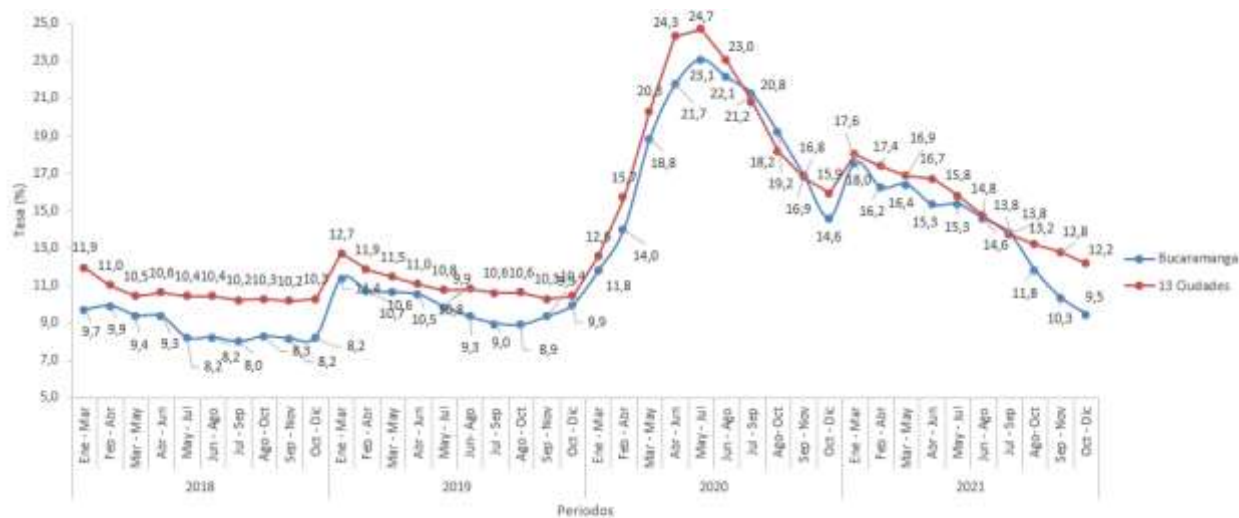
Figura 21. Desempleo por ciudades



Fuente: (DANE, 2022e)

Además, en la Figura 22 se logra identificar que Bucaramanga y su área metropolitana ha estado en la mayor parte del tiempo por debajo del promedio de las 13 principales ciudades del país, logrando para el trimestre octubre a diciembre de 2021 una tasa del 9,5%, por debajo del 12,2% de las principales ciudades del país.

Figura 22. Desempleo en Bucaramanga AM – Trimestral



Fuente: (DANE, 2022e)

#### 4.1.8. Informalidad

La definición adoptada por el DANE para la medición del empleo informal se remite a la resolución 15<sup>a</sup> CIET de la OIT de 1993 y a las recomendaciones del grupo de DELHI (grupo de expertos convocado por Naciones Unidas para la medición del fenómeno informal) donde indican que un trabajador se considera como informal si trabaja en un establecimiento de hasta cinco trabajadores, excluyendo los independientes que se dedican a su oficio y a los empleados del gobierno. A pesar que el tema de la informalidad presenta mucha ausencia de análisis e información debido a las limitaciones de las bases de datos existentes para poder dimensionar las unidades productivas del país, el DANE realiza una serie de investigaciones alrededor de ello (Fernandez, 2020).

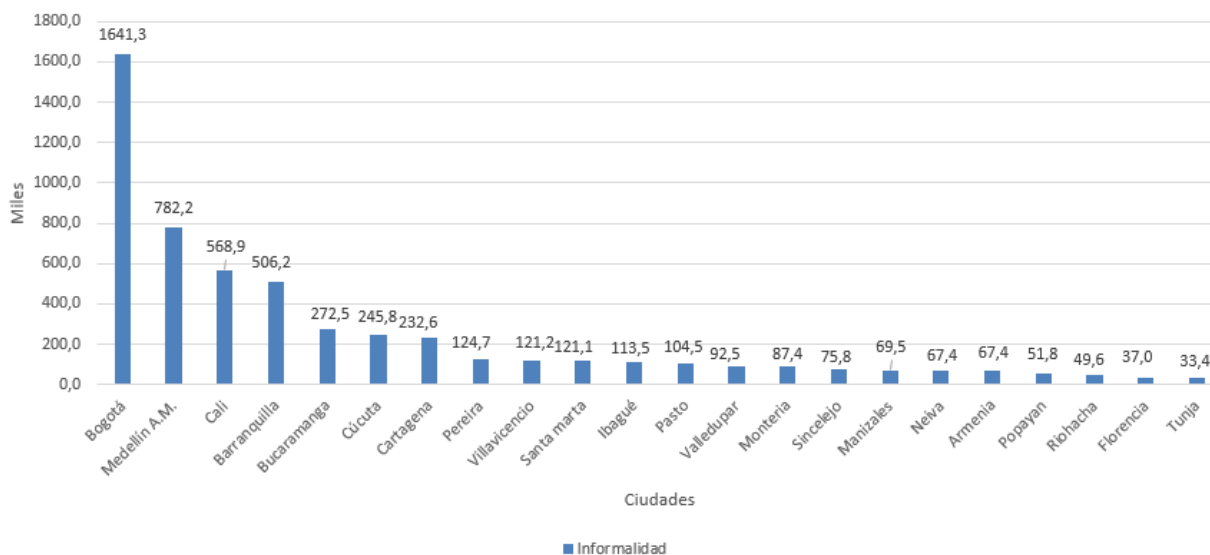
Colombia es un país que se ha caracterizado por su contraste en el área de informalidad en el trabajo debido a que según el reporte del DANE (2021e) el porcentaje de informalidad en las 13 ciudades más importantes del país se ubicó en un 48,1% y en las demás fue de 49,2%, es decir, casi la mitad de los colombianos se encuentra en condiciones de informalidad<sup>7</sup> en el 2020; claro está que esta brecha se vio remarcada debido al gran número de personas que entraron a la informalidad por la pérdida de sus trabajos previos o que simplemente se vieron impulsados por la falta de recursos en sus núcleos familiares debido a la pandemia. Las 3 ciudades reportadas por el DANE que fueron las más afectadas por este fenómeno, se pueden ver en la Figura 23. En primer lugar, aparece Cúcuta con un porcentaje de 69,1%; en esta ciudad también afecta el fenómeno de la migración de venezolanos que llegan en gran número debido a que esta es frontera con

---

<sup>7</sup> Ocupado informal (OI): Son las personas que durante el período de referencia se encontraban en una de las siguientes situaciones: 1. Los empleados particulares y los obreros que laboran en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta cinco personas en todas sus agencias y sucursales, incluyendo al patrono y/o socio; 2. Los trabajadores familiares sin remuneración en empresas de cinco trabajadores o menos; 3. Los trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares; 4. Los empleados domésticos en empresas de cinco trabajadores o menos;

Venezuela, lo cual la lleva a encabezar la lista. En segundo lugar, aparece Riohacha con un porcentaje de 66,9%, seguida de Sincelejo con un porcentaje de 65,6%. En el caso de Bucaramanga AM, presenta un valor de 55% lo cual es positivo debido a que no se encuentra entre las ciudades con tasas más altas.

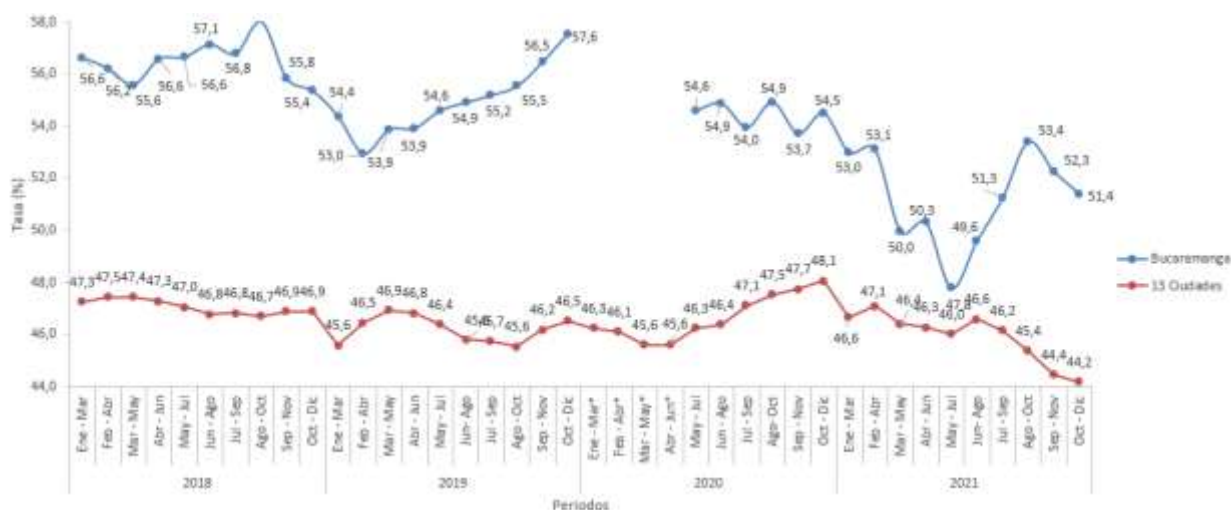
Figura 23. Informalidad por ciudades 2020



Fuente: (DANE, 2022d)

Con respecto a la informalidad en Bucaramanga AM, se logra evidenciar en la Figura 24 que se encuentra superior al promedio de las principales ciudades del país, teniendo un 51.4% para el trimestre de octubre a diciembre de 2021. Se presenta una ausencia en la continuidad de la información, esto fue debido a la emergencia sanitaria presentada por el covid-19, se redujo el formulario de la Gran Encuesta Integrada de Hogares. Para esto, se excluyó la pregunta de parentesco con el jefe o jefa del hogar, en donde no se incluyeron todas las variables que permiten caracterizar a la población ocupada informal para las principales ciudades y áreas metropolitanas, y no se dispone de información del subempleo, cesantes y algunas características de la población inactiva como es el tiempo y razones de abandono.

Figura 24. Informalidad en Bucaramanga AM – Trimestral



Fuente: (DANE, 2022b)

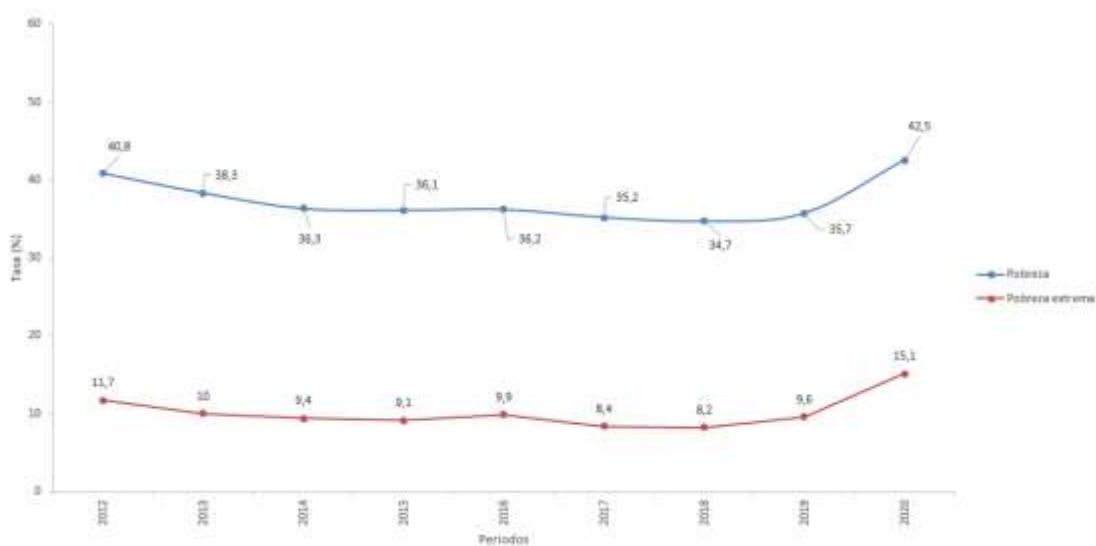
#### 4.1.9. Incidencia de pobreza monetaria

La descripción dada por el DANE indica que es la medición indirecta que evalúa la capacidad adquisitiva de bienes y servicios que tiene un hogar. En otras palabras, es el ingreso corriente de la unidad de gasto dividida por el total de integrantes de este hogar, el cual se compara con el costo monetario de la adquisición de una canasta de alimentos; en el caso de la pobreza extrema o indigencia se compara con el costo de adquirir una canasta alimentaria para subsistir. La determinación de esta variación porcentual puede indicar el nivel de pobreza ya sea extrema o de indigencia que tiene Colombia.

En la Figura 25 se identifica que el índice de pobreza monetaria disminuía notablemente de 40,8% a 34,7% desde el 2012 hasta 2018, teniendo entre 2018-2019 un aumento del 1% pero debido a la situación causada por la pandemia, su aumento fue desmedido pasando del 35,7% a 42,5%, es decir, un aumento del 6,8%, esto debido a que muchos hogares colombianos no pudieron afrontar la crisis social lo cual causo el aumento de la pobreza monetaria, en la mayoría de estos hogares las personas en capacidad de trabajar, perdieron su trabajo debido a que muchas empresas

tuvieron que hacer recortes en el presupuesto y otras quebraron; lo cual desencadenó un aumento en los suicidios, la presión de las deudas, la falta de comida, entre otros factores que empeoraron la crisis y por lo tanto la calidad de vida de las personas. Otro impacto negativo que se genera en Colombia a causa de la pandemia es el incremento en la pobreza extrema, este pasó del 8,2% en el año 2018 al 15,1% en el 2021, llegar casi a doblarse la pobreza extrema en solo dos años, es evidencia de lo fuerte que es la crisis que está afrontando el país.

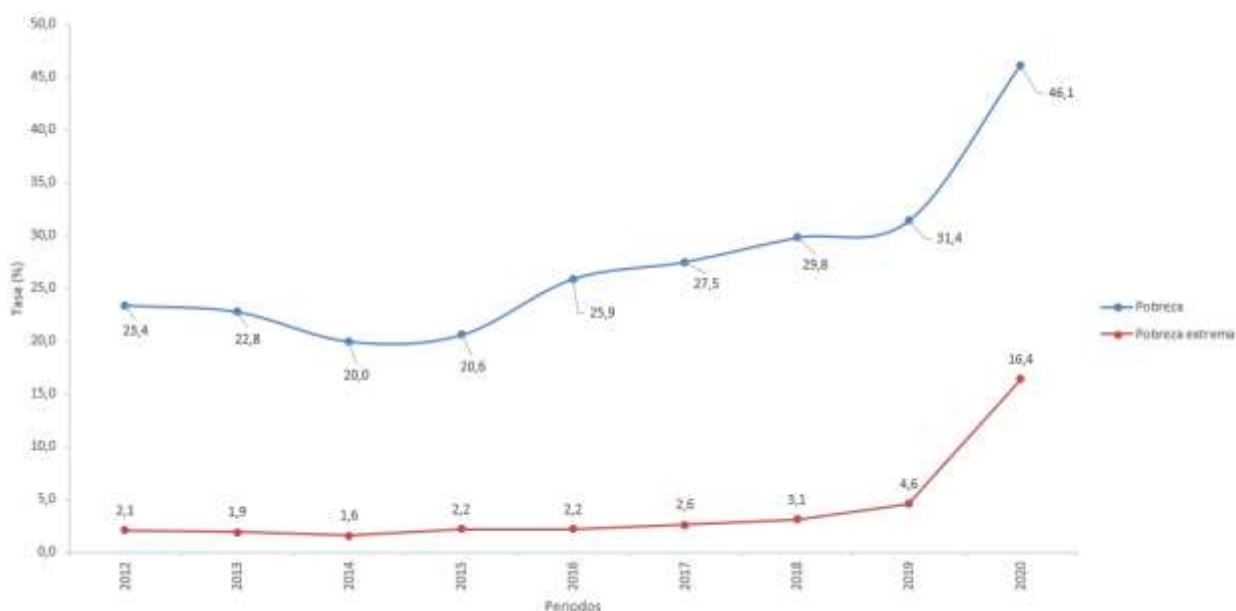
Figura 25. Incidencia en la pobreza y pobreza extrema



Fuente: (DANE, 2022h)

Situación más compleja es la que se evidencia en Bucaramanga AM en la Figura 26 debido a que pasó de tener un indicador de pobreza extrema de 3,1% en el 2018 al 16,4% en el 2020, significa un incremento alrededor del 429% en tan solo dos años, cifra que es bastante preocupante. Por otra parte, el indicador de la pobreza pasó del 29,8% en el 2018 al 46,1% en el 2020, tuvo un incremento alrededor del 54,69% en solo dos años. A pesar de que se evidenciaba una tendencia al alza en periodos previos al 2020 en la pobreza y pobreza extrema, es de concluir que la pandemia fue un detonante para incrementar sustancialmente dicho indicador.

Figura 26. Incidencia en la pobreza y pobreza extrema en Bucaramanga AM



Fuente: (DANE, 2022h)

#### 4.1.10. Otros indicadores

A continuación, se relacionan otros indicadores que se consideran significativos para adicionar en el marco descriptivo:

- **Comercio electrónico**

Según la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico CCCE (2020) el impacto de la pandemia en Colombia no significó únicamente aspectos negativos. Como se puede evidenciar en la Figura 27 existen ciertas categorías en donde surgen crecimientos en el 2020 con respecto al 2019; en la categoría de deportes un incremento del 85,6%, en la de retail un incremento del 52,9%, en la de salud un 38,2% y en la de tecnología un 26,9%, logrando probar que el comercio electrónico es una herramienta clave para el abastecimiento y crecimiento de la economía colombiana en épocas de crisis.

Figura 27. Comercio electrónico



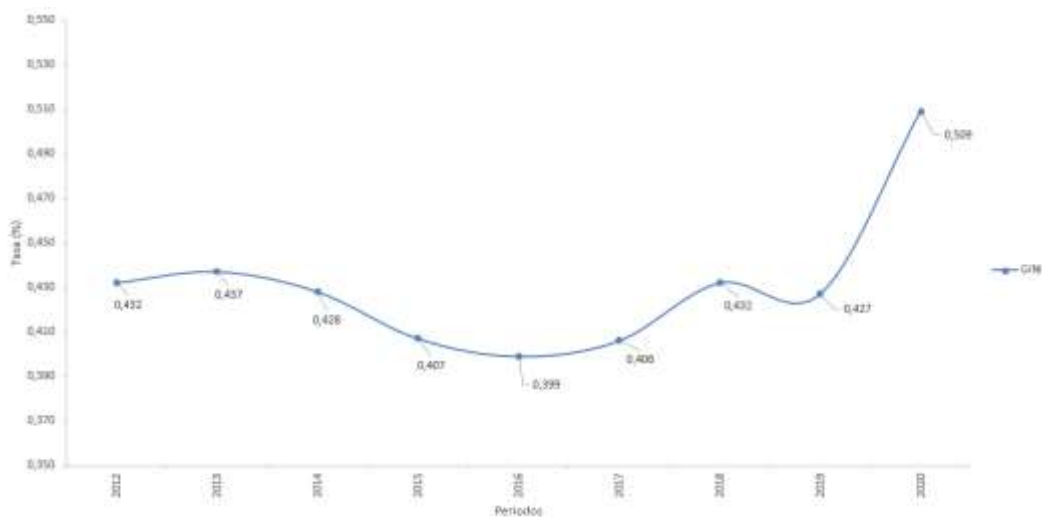
Fuente: (Cámara Colombiana de Comercio Electrónico CCCE, 2020)

- **Incidencia de distribución del ingreso (coeficiente de Gini)**

El coeficiente de Gini es un indicador creado por el estadístico italiano Correado Gini que se usa para medir el nivel de desigualdad existente entre los habitantes de una región. Cabe resaltar que el coeficiente de Gini toma valores desde 0 hasta 1, donde 0 es igualdad absoluta y 1 desigualdad absoluta.

En Colombia desde hace ya unos años el coeficiente de Gini ha fluctuado por encima del 0,5 lo cual es un índice alto de desigualdad viéndose esto reflejado en la corrupción y las altas concentraciones de riqueza en ciertos sectores del país, mientras que en otros hay altas tasas de pobreza. Como se puede observar en la Figura 28, el país había tenido una tendencia de aumento desde el año 2017 y llegado el año 2020, sumado con la pandemia y la gran cantidad de personas que entraron en situación de pobreza y pobreza extrema, se generó que el índice aumentara aún más llegando a 0.509 en el 2020, lo cual es una situación preocupante para todos ya que además el país está pasando por una crisis social interna, que debe ser tomada en cuenta para buscar soluciones que mejoren estas situaciones y por tanto la calidad de vida de los colombianos.

Figura 28. Coeficiente de Gini



Fuente: (DANE, 2022h)

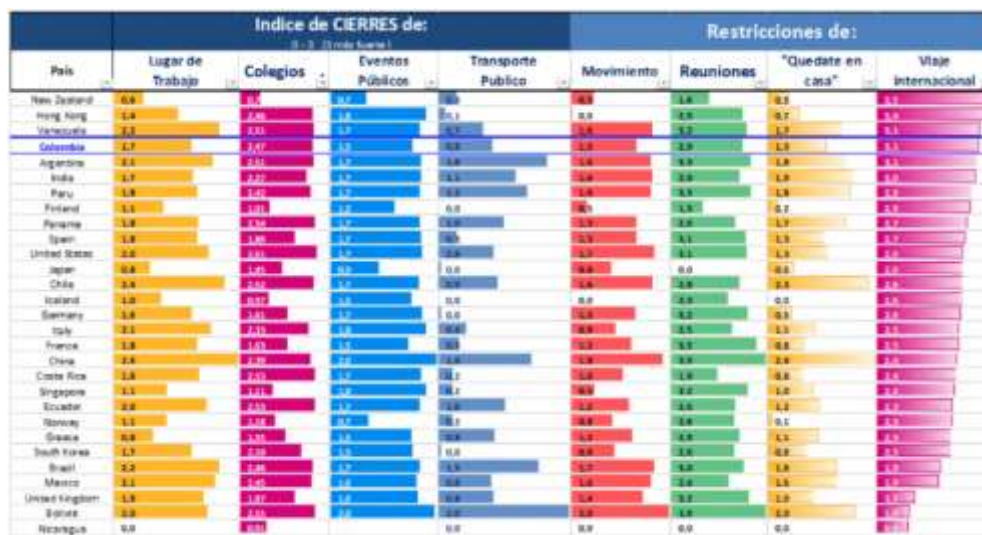
- **Confinamiento y restricciones en el mundo**

El Fondo Monetario Internacional (2020) se refiere a la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2 como el “gran confinamiento del 2020” y esto es debido a que el virus es altamente contagioso y la primera medida tomada por muchos países en el mundo fue el confinamiento de sus habitantes, pero además de esto hubo otras medidas como el cierre de aeropuertos o vías para el transporte, imposición de normas y restricciones que lo que buscaban y buscan en la actualidad es disminuir el número de contagios y evitar así el número de muertes por covid-19, todo esto generó un impacto en las economías de los países y a su vez también tuvo un impacto social ya que se llevó a cabo el cierre de instituciones y la prohibición de encuentros que hacían parte del día a día de las personas como colegios, universidades, lugares de trabajo, reuniones familiares, entre otras, esto claramente afecta el desarrollo en sociedad de las personas y genera otros problemas para atender como el estrés y la ansiedad generado por el encierro; sin duda alguna esto también depende de la manera en la que los países afronten la pandemia y los recursos de los que dispongan para llevar a cabo la aplicación de los protocolos de bioseguridad y al mismo teniendo

en cuenta el avance del número de contagiados para poder ir permitiendo a las personas de un país retornar a la normalidad.

Según el informe de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (2021) en la Universidad de Oxford se realizaron unos estudios con la finalidad de conocer cuál era el índice de restricciones al iniciar la pandemia en algunos países y cómo eso ayudaría a estos mismos a salir de la crisis. Esta información se puede observar en la Figura 29, en la cual vemos cómo países como nueva Zelanda realizaron el cierre de fronteras desde el inicio de la pandemia, evitando tener un índice alto de restricciones en las otras áreas como lugares de trabajo o los colegios y además manteniendo ahora un bajo número de contagios por día.

Figura 29. Índice de cierres y restricciones en el mundo



Fuente: (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, 2021)

Con estas medidas los países permiten que sus habitantes tengan una mejor calidad de vida y puedan tener cierto tipo de libertades comparados con los de otros países que aún no han podido superar del todo esta crisis y siguen teniendo no solo un gran número de muertes diarias sino una baja calidad de vida en las personas que los habitan como es el caso de algunos países

latinoamericanos, en los cuales a pesar de que se generó un mayor índice de restricciones, la gestión no fue la adecuada generando altos niveles de desempleo y pobreza en las personas lo cual desemboca en una gran crisis sanitaria que se mezcla con una crisis social y lo que hace es sembrar el miedo y la desesperanza en las personas que cada vez más ven como única solución migrar a otros países que les brinden mejores condiciones para ellos y sus familias.

Colombia ha sido un país que desde tiempo atrás se ha reconocido en el mundo como un país alegre, de mucha variedad gastronómica y de hermosos colores en sus paisajes; pero también ha sido reconocido por la desigualdad que se vive en el país, la gran corrupción que atraviesa Colombia no es algo nuevo, pero si algo que empeora cada día más y que preocupa a sus habitantes, debido a que con la llegada de la pandemia la brecha económica y la baja calidad de vida de las personas empeoró; este descontento se puede notar por medio de la crisis social interna que enfrenta el país, pero también por medio de indicadores que reflejan la cantidad de personas que están en condiciones de desigualdad y pobreza.

- **Salud mental**

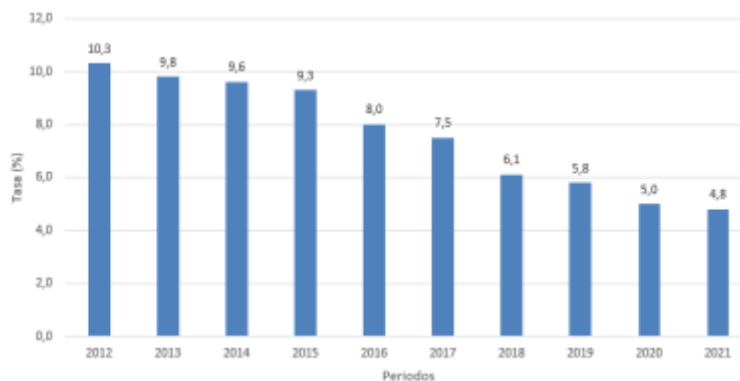
La Universidad Nacional de Colombia (2020) se ha pronunciado respecto a su preocupación por la salud mental de los colombianos mencionando que el gobierno ha implementado medidas de ayuda para que las personas que se están viendo afectadas con trastornos mentales a causa de factores como el aislamiento y la falta de interacción puedan obtener ayuda profesional y se les pueda ayudar a salir de esta situación de la mejor manera. Han mencionado también que las líneas ya existentes antes de la pandemia destinadas a brindar ayuda psicológica a los colombianos han aumentado su uso desde que inició la crisis sanitaria; las personas acudían a estos medios principalmente por síntomas de estrés y ansiedad seguido del sufrimiento de violencia en el hogar de los colombianos. Es así como se resaltan que las acciones del Gobierno Nacional siempre están

en vía de reducir la crisis de la pandemia y al mismo tiempo asegurar el acceso al sistema de salud, la estabilidad de los hogares colombianos, las empresas y el empleo (CAMACOL, 2020<sup>a</sup>). El psiquiatra Miguel Cote, del Hospital Universitario Nacional (HUN), explica que “el colombiano se está cansando de esta situación tan fuerte y que va para largo. Ahí es cuando toca hacer los primeros auxilios psicológicos y tener claro que esto es normal, que es una situación de estrés”.

- **Trabajo infantil**

Según la DANE (2022f), para el trimestre octubre – diciembre 2021, en el total nacional la población de 5 a 17 años que trabajó fue 508 mil personas, 9 mil personas menos que el mismo periodo del año anterior. En las cabeceras se reportaron 192 mil personas y en los centros poblados y rural disperso la población reportada fue 316 mil personas. El 68,2% de las personas entre 5 y 17 años que trabajaron correspondió a hombres y el 31,8% son mujeres. En la Figura 30 se logra evidenciar la tasa de trabajo infantil en Colombia.

Figura 30. Tasa de trabajo infantil en Colombia

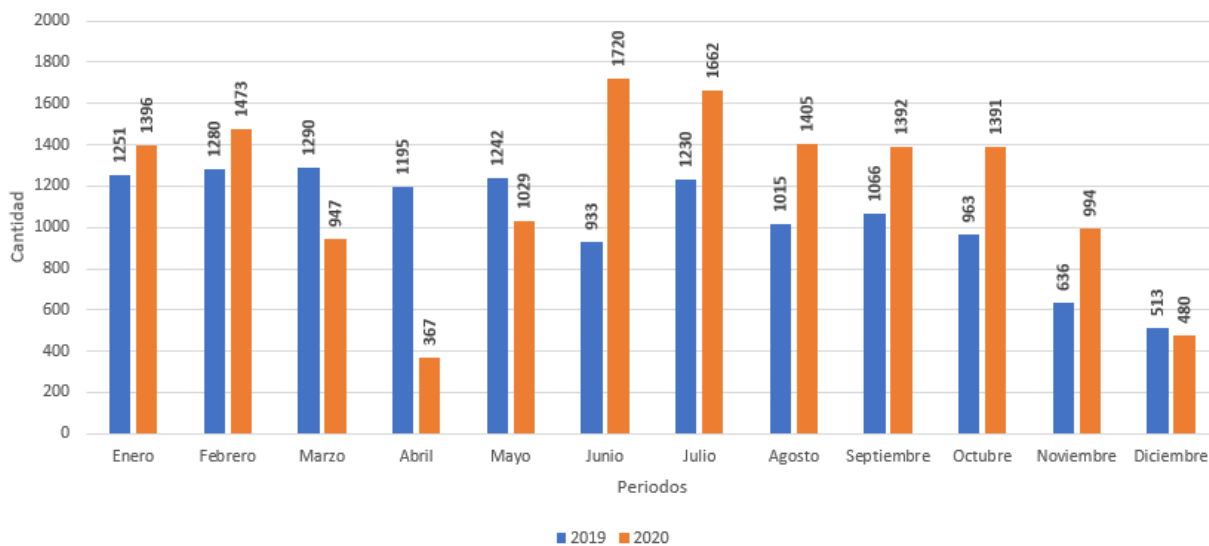


Fuente: (DANE, 2022f)

#### 4.2. Caracterización de las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 en el 2020

Con respecto a la caracterización de las empresas constituidas, esta se hizo con respecto a Santander y en todo el 2020. Una de las primeras características interesantes a mencionar es la cantidad de empresas creadas en Santander en el 2020, es así como en la Figura 31 se logra evidenciar dicha información. El periodo en el que se tuvo una menor cantidad fue en abril con 367 empresas y el periodo con mayor cantidad fue junio con 1.720 empresas.

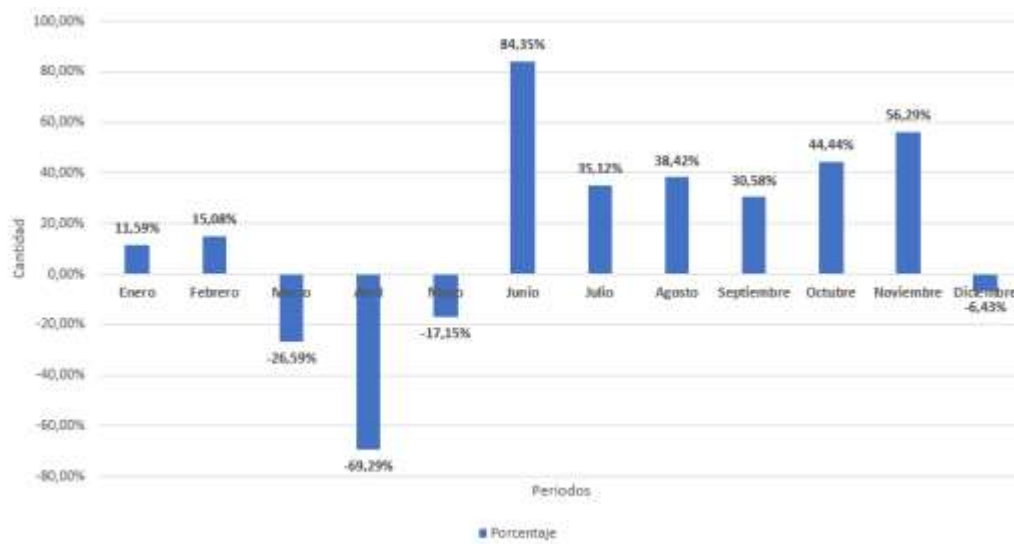
Figura 31. Nuevas empresas en Santander en el 2020



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

También, se hace importante dar a conocer el incremento y disminución que ha tenido Santander en la creación de empresas, logrando verse en la Figura 32 que el mes con mayor impacto negativo fue abril con -69.29% y el mes con mayor impacto positivo fue junio con 84.35%.

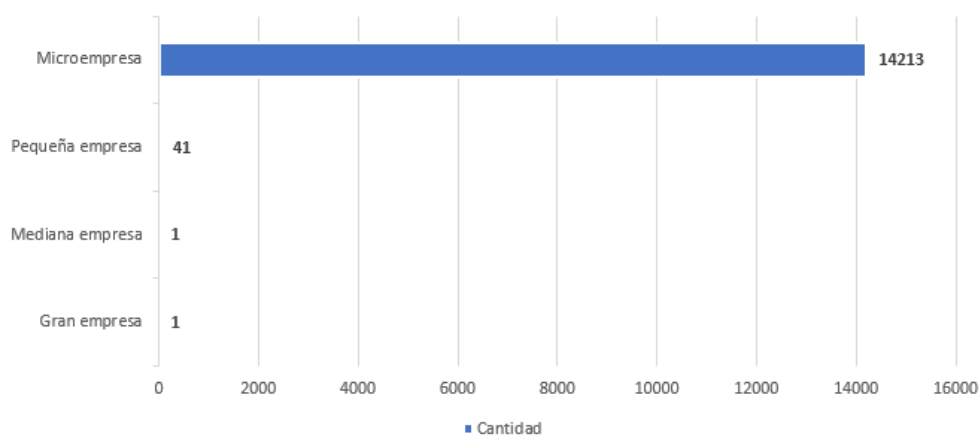
Figura 32. Porcentaje de nuevas empresas en Santander



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Con respecto al tamaño de las empresas creadas en Santander en el 2020, se tiene que la gran mayoría de las empresas fueron de tamaño microempresa con un 99.7%, seguida de la pequeña empresa con un 0.29%, así como se logra evidenciar en la Figura 33.

Figura 33. Tamaño de las empresas creadas en Santander en el 2020

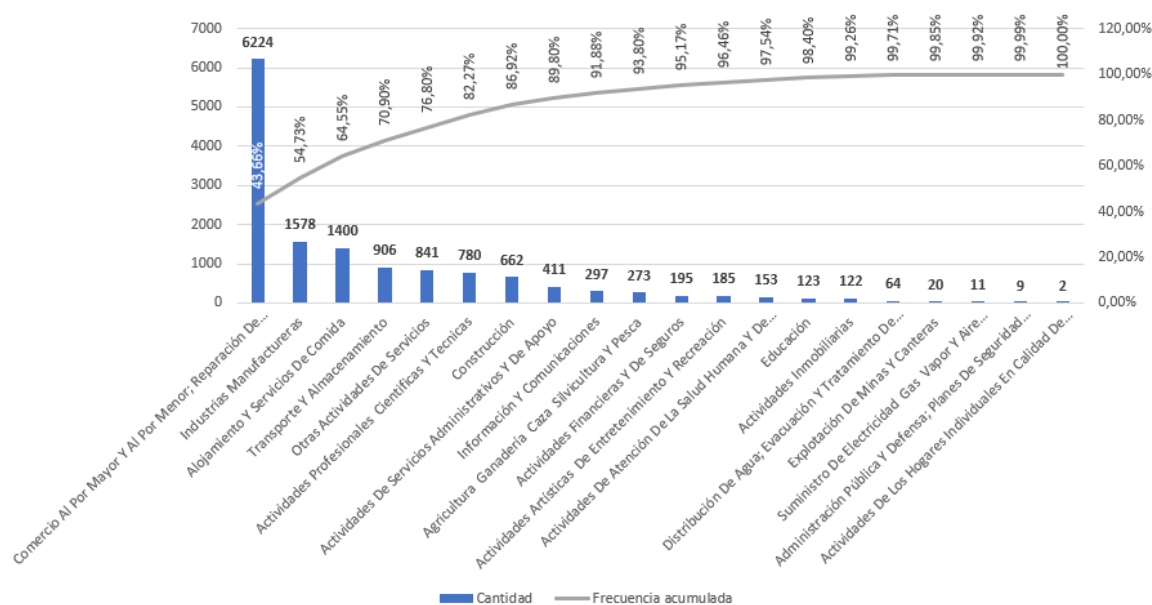


Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Otro aspecto importante para dar a conocer es la caracterización de acuerdo con los sectores económicos. En la Figura 34 se logra evidenciar que la actividad principal de las empresas creadas

en Santander en el 2020 fue la de Comercio Al Por Mayor Y Al Por Menor; Reparación De Vehículos Automotores Y Motocicletas con un 43.66%, seguida de Industrias manufactureras con un 11.07%, luego Alojamiento y servicios de comida con un 9.82% y Transporte y almacenamiento con un 6.36%. Con tan solo las cuatro anteriores actividades económicas mencionadas, se tiene el 70% del total de las empresas creadas en Santander en el 2020 con 10.108 empresas.

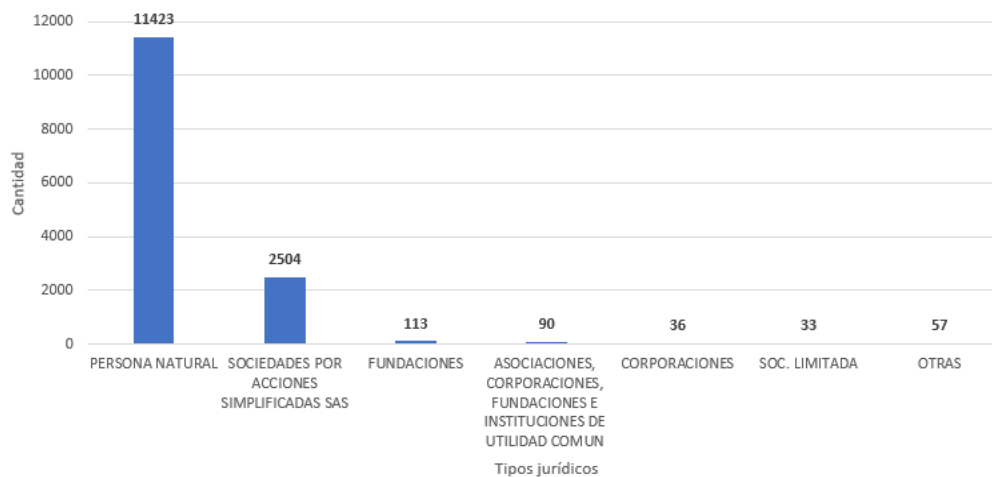
Figura 34. Empresas creadas en Santander en el 2020 por sector económico



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Ahora bien, con respecto a la creación de empresas en Santander en el 2020 con base al tipo jurídico, se identifica que la mayoría son de tipo Persona natural con 11.423 empresas equivalente al 80.13%, seguida de las Sociedades por acción simplificadas SAS con 2.504 empresas equivalente al 17.56%, luego las Fundaciones con 113 empresas equivalente al 0.79%, así como se logra ver en la Figura 35.

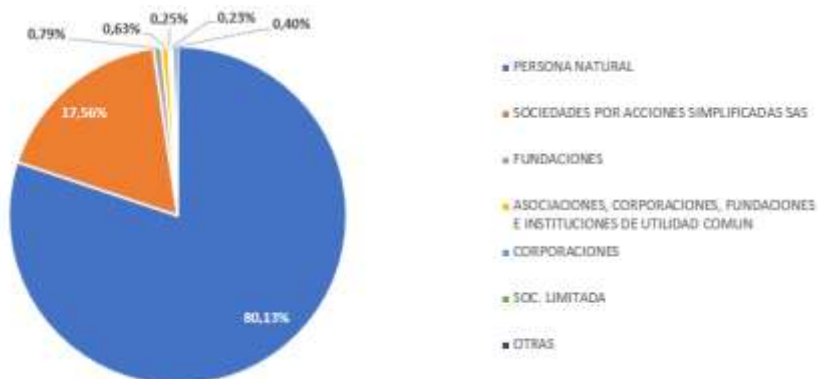
Figura 35. Tipo jurídico de las empresas creadas en Santander en el 2020



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

En la Figura 36, se logra identificar las proporciones de cada uno de los tipos de empresas por carácter jurídico.

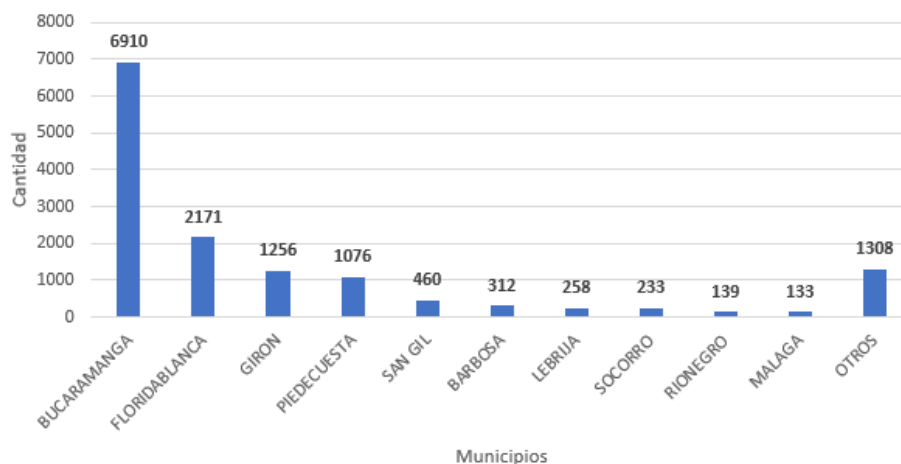
Figura 36. Tipo jurídico de las empresas creadas en Santander en el 2020 en porcentaje



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

En la Figura 37, se evidencia que el municipio que tuvo mayor creación de empresas en Santander en el 2020 fue Bucaramanga con 6.910 empresas, seguido de Floridablanca con 2.171 empresas, seguido de Girón con 1.256 empresas, luego Piedecuesta con 1.076 empresas y San Gil con 460 empresas. Solo en Bucaramanga y su área metropolitana, se tienen 11.413 de las empresas creadas.

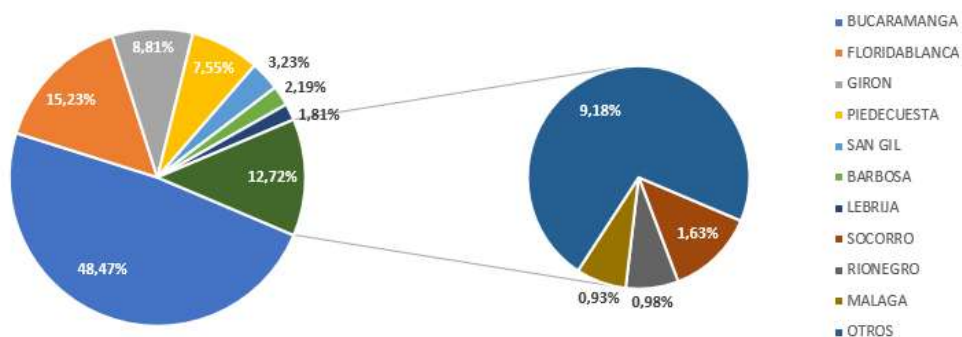
Figura 37. Municipio de las empresas creadas en Santander en el 2020



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Ahora bien, con respecto a las frecuencias de los municipios, se tiene que Bucaramanga presenta el 48.47%, Floridablanca presenta el 15.23%, Girón presenta el 8.81%, Piedecuesta presenta el 7.55%, San gil presenta el 3.23% y entre los demás municipios tienen el 16.72%. Es importante resaltar que solo en Bucaramanga y su área metropolitana, se tiene el 80.06% de las empresas creadas en Santander en el 2020, según se evidencia en la Figura 38.

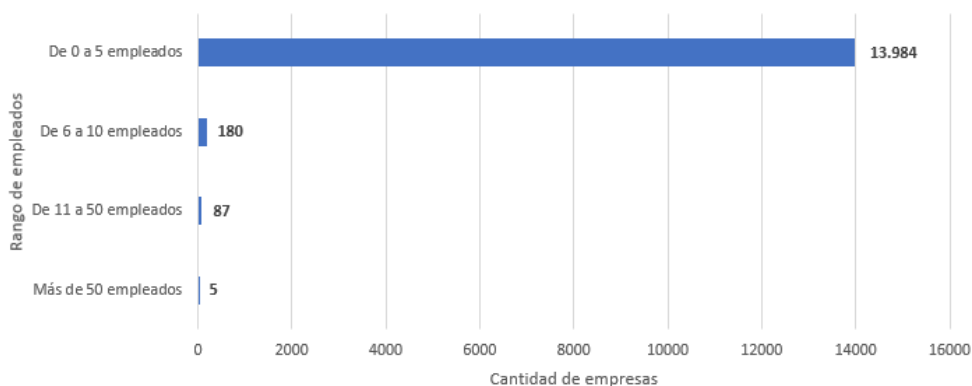
Figura 38. Municipio de las empresas creadas en Santander en el 2020 en porcentaje



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Con respecto a la característica de la cantidad de empleados que tuvieron las empresas creadas en Santander en el 2020 se puede evidenciar en la Figura 39 la mayoría de las empresas tienen entre 0 y 5 empleados, con un total de 13.984 empresas.

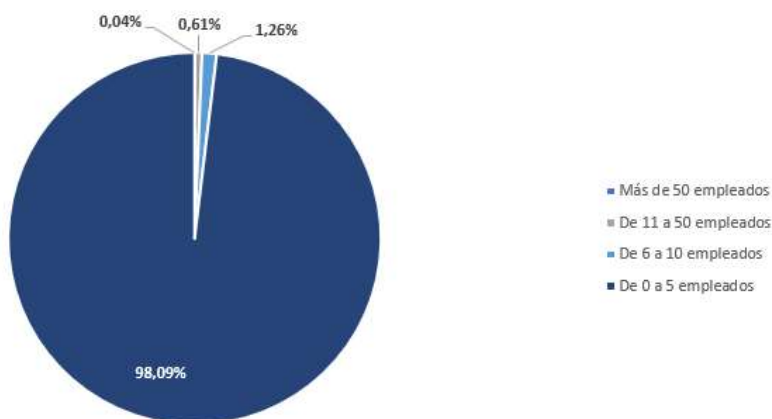
Figura 39. Cantidad de empleados de las empresas creadas en Santander en el 2020



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Es así como la cantidad de empresas que tienen entre 0 a 5 empleados, se determina en el 98,09%, las de 6 a 10 empleados con el 1,26%, las de 11 a 50 empleados con el 0,61% y más de 50 empleados con un 0,04%, evidenciado en la Figura 40.

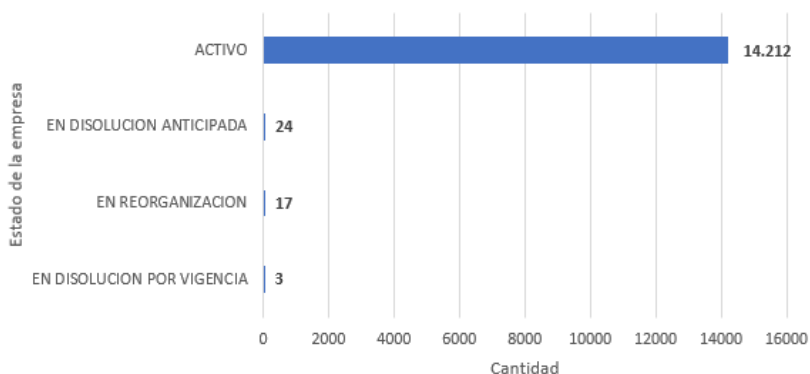
Figura 40. Cantidad de empleados de las empresas creadas en Santander en el 2020 en porcentaje



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Otra característica importante para dar a conocer es la situación actual o el estado de las empresas creadas en Santander en el 2020, en la cual se evidencia que 14.212 empresas se encuentran activas, 24 empresas se encuentran en disolución anticipada, 17 empresas en reorganización y 3 empresas en disolución por vigencia, así como se evidencia en la Figura 41.

Figura 41. Estado de las empresas creadas en Santander en el 2020



Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

En la Tabla 6 se evidencia el porcentaje de las ventas que tuvieron las empresas creadas en el 2020, en donde se identifica que el 95,98% tuvieron ventas entre \$0 y \$99.252.630; el 2,45% de \$99.252.631 y \$198.505.262, dejando claro que la gran mayoría de las empresas tienen ventas inferiores a \$99.252.630.

Tabla 6. Frecuencia de los rangos de las ventas en el 2020

Límite Inferior	Límite Superior	Frecuencia Relativa
\$-	\$99.252.630	95,98%
\$99.252.631	\$198.505.262	2,45%
\$198.505.263	\$297.757.893	0,49%
\$297.757.894	\$397.010.524	0,29%
\$397.010.525	\$496.263.151	0,29%
\$496.263.152	\$595.515.779	0,20%
\$595.515.780	\$694.768.406	0,20%
\$694.768.407	\$794.021.042	0,10%

Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Ahora bien, con respecto a los activos de las empresas creadas en el 2020, se evidencia en la Tabla 7 que la gran mayoría de empresas tuvieron sus activos menores a \$48.545.779 con un 93.77%; entre \$48.545.780 y \$97.091.559 el 2.77%; entre \$97.091.560 y \$145.637.339 el 1.38%, entre \$145.637.340 y \$194.183.120 el 1.29%.

Tabla 7. Frecuencia de los rangos de los activos de las empresas creadas en el 2020

Límite Inferior	Límite Superior	Frecuencia Relativa
\$-	\$48.545.779	93,77%
\$48.545.780	\$97.091.559	2,77%
\$97.091.560	\$145.637.339	1,38%
\$145.637.340	\$194.183.120	1,29%
\$194.183.121	\$242.728.896	0,10%
\$242.728.897	\$291.274.672	0,30%
\$291.274.673	\$339.820.448	0,20%
\$339.820.449	\$388.366.233	0,20%

Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Para el caso de los pasivos, en la Tabla 8 se logra identificar que la mayoría de las empresas tienen deudas menores a \$56.142.071 con un 94.26%; entre \$56.142.072 y \$112.284.142 el 2.67%; entre \$112.284.143 y \$168.426.214 el 1.68%. De hecho, la empresa JEGO CLEAN S.A.S. que tuvo pasivos por \$449.136.564 fue una de las empresas que tuvo utilidades negativas, razón por la cual sus pasivos fueron mayores a sus activos, teniendo en sí un patrimonio también negativo.

Tabla 8. Frecuencia de los rangos de los pasivos de las empresas creadas en el 2020

Límite Inferior	Límite Superior	Frecuencia Relativa
\$ 0	\$ 56.142.071	94,26%
\$ 56.142.072	\$ 112.284.142	2,67%
\$ 112.284.143	\$ 168.426.214	1,68%
\$ 168.426.215	\$ 224.568.285	0,59%
\$ 224.568.286	\$ 280.710.353	0,40%
\$ 280.710.354	\$ 336.852.420	0,20%
\$ 336.852.421	\$ 392.994.488	0,20%
\$ 392.994.489	\$ 449.136.564	0,00%

Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Con respecto a la Tabla 9, da a conocer el patrimonio de las empresas, en donde la mayoría de estas tuvieron un patrimonio inferior a \$25.000.000 con el 90.23%; entre \$25.000.001 y \$50.000.001 con 4.39%; entre \$50.000.002 y \$75.000.002 con 1.69%. Se determinó que hubo un grupo de 8 empresas que tuvieron patrimonios negativos, debido a que tenían pasivos mayores que sus activos.

Tabla 9. Frecuencia de los rangos del patrimonio de las empresas creadas en el 2020

Límite Inferior	Límite Superior	Frecuencia Relativa
\$ 0	\$ 25.000.000	90,23%
\$ 25.000.001	\$ 50.000.001	4,39%
\$ 50.000.002	\$ 75.000.002	1,69%
\$ 75.000.003	\$ 100.000.003	1,20%
\$ 100.000.004	\$ 125.000.000	0,90%
\$ 125.000.001	\$ 149.999.997	0,50%
\$ 149.999.998	\$ 174.999.994	0,60%
\$ 174.999.995	\$ 200.000.000	0,50%

Fuente: Centro de Información Empresarial – Cámara de Comercio de Bucaramanga

Con la anterior caracterización de las empresas creadas en Santander durante el 2020, se brinda un mayor conocimiento de la tipología y las características de las empresas que nacen en momentos de crisis, logrando apoyar el entendimiento del fenómeno estudiado del emprendimiento en crisis durante la pandemia por covid-19.

### 4.3. Estudio de casos de las empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19

Posterior a elaborar las preguntas de la entrevista semiestructurada con la guía práctica de elaboración de entrevistas de Turner III (2010) y las recomendaciones de McNamara (2009), se procedió con la sección de la implementación de las entrevistas. Se realizaron en total 27 entrevistas, las cuales tuvieron una duración entre 8 y 52 minutos, las cuales fueron aplicadas de forma presencial y virtual (por medio de Zoom<sup>8</sup>).

Inicialmente se realizó el contacto con los emprendedores por medio de correo electrónico y posteriormente por medio telefónico, mediante el cual se indagó por sus intereses en participar de forma voluntaria en la investigación, y presentar aceptación para la entrevista, se procedió al establecimiento de la cita de aplicación. Posteriormente se aplicaron las entrevistas, estas se caracterizaron por ser amplias, sistemáticas, cíclicas y reflexivas. En la Tabla 10 se logra evidenciar información relacionada con los resultados de las entrevistas aplicadas en la investigación.

Tabla 10. Entrevistas realizadas

Codificación	Entrevistas	Rol	Número de páginas transcritas	Número de palabras	Duración (min:seg)	Modalidad
E1	Entrevista 1	Emprendedor	19	5585	36:28	Virtual (Zoom)
E2	Entrevista 2	Emprendedor	28	8220	51:52	Virtual (Zoom)
E3	Entrevista 3	Emprendedor	10	2125	12:41	Virtual (Zoom)
E4	Entrevista 4	Emprendedor	18	5203	37:05	Virtual (Zoom)
E5	Entrevista 5	Emprendedor	10	2001	14:28	Virtual (Zoom)
E6	Entrevista 6	Emprendedor	10	2273	16:50	Virtual (Zoom)
E7	Entrevista 7	Emprendedor	15	3906	22:49	Virtual (Zoom)
E8	Entrevista 8	Emprendedor	11	2496	15:03	Virtual (Zoom)
E9	Entrevista 9	Emprendedor	17	4421	28:08	Virtual (Zoom)
E10	Entrevista 10	Emprendedor	6	1319	07:57	Virtual (Zoom)
E11	Entrevista 11	Emprendedor	11	2304	14:25	Virtual (Zoom)

<sup>8</sup> Zoom es un programa de videochat o videollamadas desarrollado por Zoom Video Communications.

Codificación	Entrevistas	Rol	Número de páginas transcritas	Número de palabras	Duración (min:seg)	Modalidad
E12	Entrevista 12	Emprendedor	16	3833	24:16	Virtual (Zoom)
E13	Entrevista 13	Emprendedor	10	2385	14:31	Virtual (Zoom)
E14	Entrevista 14	Emprendedor	9	1930	14:31	Presencial
E15	Entrevista 15	Emprendedor	20	7063	39:56	Presencial
E16	Entrevista 16	Emprendedor	12	2865	20:55	Virtual (Zoom)
E17	Entrevista 17	Emprendedor	9	2287	13:41	Virtual (Zoom)
E18	Entrevista 18	Emprendedor	9	2272	12:47	Virtual (Zoom)
E19	Entrevista 19	Emprendedor	9	1703	11:57	Virtual (Zoom)
E20	Entrevista 20	Emprendedor	16	4677	31:39	Virtual (Zoom)
E21	Entrevista 21	Emprendedor	10	2556	18:31	Virtual (Zoom)
E22	Entrevista 22	Emprendedor	11	2416	15:11	Virtual (Zoom)
E23	Entrevista 23	Emprendedor	11	2850	19:26	Virtual (Zoom)
E24	Entrevista 24	Emprendedor	16	5012	30:28	Virtual (Zoom)
E25	Entrevista 25	Docente	9	3249	18:09	Virtual (Zoom)
E26	Entrevista 26	Docente	6	1310	9:17	Virtual (Zoom)
E27	Entrevista 27	Profesional CCB	4	1117	7:29	Virtual (Zoom)
<b>TOTAL</b>			<b>322 páginas</b>	<b>87.378 palabras</b>	<b>9 horas, 20 min</b>	

Posteriormente se identificaron cada uno de los factores asociados a la creación de empresas en momentos de crisis, es así como en la Tabla 11 se logra evidenciar la frecuencia de los factores en cada una de las entrevistas realizadas.

Tabla 11. Frecuencia de los factores identificados en cada entrevista

Categoría	Factor	Códigos de las entrevistas	Cantidad de entrevistas
Sociales	Familiar	E1- E2- E3- E4- E5- E7- E8- E9- E10- E11- E12- E14- E15- E16- E17- E18- E23- E25- E26- E27	20
	Social	E6- E13- E17- E19- E22	5
	Docentes universitarios	E6- E25- E27	3
	Cuidado del trabajador y sus familias	E2- E3- E8	3
Financiero	Obligaciones financieras	E9- E10- E18- E20- E23- E24- E26- E27	8
	Vida crediticia	E4	1
	Recurso económico disponible	E1- E3- E4- E9- E17- E25	6
Tecnología	Comercio digital	E2- E24	2
	Redes sociales	E1- E2- E4- E6- E7- E9- E10- E11- E13- E15- E16- E17- E18- E19- E22- E25- E26- E27	18

Categoría	Factor	Códigos de las entrevistas	Cantidad de entrevistas
	Facilidad en los trámites	E3- E8- E14- E24- E25	5
Tiempo	Disponibilidad de tiempo	E2- E11- E19- E25	4
Laboral	Falta de opciones laborales	E1- E3- E5- E6- E7- E8- E9- E10- E11- E12- E15- E17- E18- E20- E21- E22- E23- E24- E27	19
	Experiencia laboral	E1- E2- E3- E5- E7- E8- E9- E10- E11- E12- E13- E14- E15- E16- E18- E20- E21- E22	18
Redes empresariales	Otros emprendedores	E1- E6- E12- E13- E15- E21- E22- E25- E26- E27	10
	Proveedores	E4- E12- E14- E20	4
Emocionales	Innovación	E7- E9	2
	Superación	E6- E8- E9- E14- E19- E25	6
	Resiliencia	E1- E2- E4- E5- E7- E9- E10- E11- E14- E15- E19- E22- E23- E24- E25- E26	16
	Actitud	E1- E2- E4- E5- E6- E7- E8- E9- E10- E11- E12- E13- E14- E15- E20- E22- E23- E24- E25- E26- E27	21
	Aspiración	E1- E4- E9- E25	4
	Prevención	E3	1
	Temor	E1- E3- E4- E7- E18- E25	6
Identificación de la oportunidad	Nueva demanda	E1- E2- E4- E6- E9- E12- E17- E19- E21- E24- E25- E26	12
	Crecimiento de la demanda	E1- E2- E3- E4- E5- E10- E13- E14- E20- E21- E22- E23	12
Gobierno	Normatividad/Leyes	E2- E8- E9- E11	4
	Subsidios	E1- E3- E7- E9- E10- E26- E27	7
	Restricciones	E1- E2- E3- E5- E6- E9- E10- E11- E12- E14- E16- E17- E19- E20- E21- E22- E23- E24- E26- E27	20
	Seguridad social	E3	1
	Legalización	E1- E2- E3- E5- E7- E10- E11- E13- E16- E20- E22	11

Para el análisis del estudio de los casos de las entrevistas realizadas a los emprendedores que constituyeron las empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19, se utilizó el software MAXQDA, con el cual se inició la generación de los resultados y la teoría emergente.

#### 4.4. Factores que influyen en la creación de empresas

Según Naffziger et al. (1994) la creación de las empresas es el resultado de un proceso de interacción de diversos factores que influyen en el emprendedor y su entorno, logrando llegar a estimular la toma de la decisión de crear la empresa. Sin embargo, se hace interesante conocer

cuales se consideran los factores de creación de empresas en momentos de crisis y cuales, en momentos de estabilidad económica, y si ¿existe alguna diferencia entre ellas?.

#### 4.4.1. Factores en tiempos de crisis

En la Figura 42 se encuentra un resumen de los factores que están directamente relacionados e influyen en la creación de nuevas empresas y emprendimientos en tiempos de crisis identificadas en las entrevistas aplicadas.

Figura 42. Factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis



#### **4.4.1.1. El emprendedor**

La investigación generó como resultado que uno de los factores más influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis es el perfil y variables emocionales del emprendedor, en especial lo asociado con la actitud, así mismo lo consideran los investigadores Faghih et al. (2019). La actitud que muestran los emprendedores cuenta con aspectos clave como, por ejemplo, la iniciativa que tengan las personas por crear negocios nuevos, tener una actitud con mentalidad abierta ante la crisis, así como pertenecer a un entorno familiar emprendedor que induzca a que la persona se encamine por la misma línea. De igual forma, la necesidad de logro, el autocontrol, el optimismo, la autoeficacia emprendedora y la pasión son aspectos psicológicos importantes que pueden que una persona logre iniciar una empresa (Popkova et al., 2022; Rosado-Cubero et al., 2022).

La resiliencia fue otro factor identificado, según Lee & Wang (2017) este factor se encuentra relacionado con las habilidades que adquieren los emprendedores para superar los desafíos y adaptarse a las incertidumbres en el camino para su establecimiento empresarial, destacándose como un factor clave en la construcción del emprendimiento. En este escenario, se ha identificado mediante diversas investigaciones que muchos emprendedores suelen contar con desempeños positivos cuando propenden hacia la resiliencia, debido a que se incrementa la conciencia de acciones que permiten alcanzar su organización, contando a su vez con la capacidad de influir en los empleados para incrementar el rendimiento a un nivel general, contribuyendo de forma significativa al éxito de la organización por medio de la dimensión cognitiva, conductual y contextual (Santoro et al., 2021).

Para Akinseye & Adebawale (2016) en las empresas y personas existe la capacidad de reconocer cuando hay una oportunidad empresarial favorable para crear un nuevo negocio. No obstante, al tiempo que esto sucede también surgen temores sobre la misma oportunidad, pues, en

cualquier caso, las decisiones de las empresas implican un riesgo desconocido. Este temor aumenta cuando la situación económica del país se encuentra en estado crítico o en incertidumbre. Por ende, para que los empresarios superen el temor del fracaso es importante establecer sinergia entre las políticas gubernamentales que regulan el entorno empresarial y los empresarios que operan allí.

Uno de los temores más grandes de las empresas es la competencia en el mercado; es decir, estas ven la competencia como un factor pesimista, pues representa un factor competitivo. Contrario a ello, las grandes empresas son optimistas sobre la competencia y la ven a través del lente de la confianza y la cooperación. Es decir, se centran en la confianza de sus servicios o productos al tiempo que participan de manera activa en la creación de estrategias que los mantengan fuertes en este sentido. En este orden de ideas, se ha concluido que lo mejor es encontrar un equilibrio entre el temor y el optimismo para que cualquier decisión se tome con la conciencia de los riesgos y oportunidades que estas pueden traer a las empresas y a la economía. Lo anterior porque, si bien el temor es necesario, demasiado optimismo podría crear un exceso de confianza y ello llevaría a subestimar las posibilidades de fracaso (Martinelli et al., 2018).

Por su parte Molina-López et al. (2021), mencionan que el factor de superación suele contar con efectos positivos para todo tipo de emprendedores, debido a que se buscan saltar barreras que comúnmente se encuentran orientadas con el inicio de los correspondientes emprendimientos, en este factor se resalta la percepción de autoeficacia, lo cual tiene efectos positivos en el éxito empresarial de los emprendedores, estimulando la autoconfianza, superando las barreras a nivel empresarial que se encuentran en el camino. De igual forma, se ha encontrado que aspectos como la persistencia suelen implicar la superación de los problemas empresariales, experimentando el surgimiento de oportunidades que impulsan a los emprendedores a otra etapa de su crecimiento

corporativo, promoviendo su progreso hacia la puesta en marcha de su emprendimiento (Meek & Williams, 2018).

Según Lechner et al. (2018), dentro del factor de aspiración para emprendedores se suelen encontrar subcategorías relacionadas con las aspiraciones empresariales, es decir, la intención que tienen para la creación de empresa, y las aspiraciones de liderazgo, relacionados con la intención que tienen para la conversión en un líder de negocio. Generalmente, los valores laborales y los mayores respaldos en un entorno empresarial se relacionan con la configuración de las aspiraciones de los nuevos emprendedores. Por otro lado, se encuentra que los motivos empresariales se relacionan con las aspiraciones empresariales, que pueden ir orientadas al incremento de la riqueza, empleo y orientación a la exportación, los cuales permiten conseguir las ganancias financieras aspiradas por los emprendedores. Estas aspiraciones pueden ser caracterizadas por un exceso de optimismo o incompetencia, así como en otras situaciones cuentan una percepción más realista. A pesar de ello, es necesario destacar que en muchas ocasiones los motivos y aspiraciones de los emprendedores suelen cambiar con el tiempo y la medida en la cual los emprendimientos cuentan con un éxito en crecimiento, usualmente cambiando enfoques que facilitan el incremento de su nivel empresarial (Hessels et al., 2008).

Baird & Clare (2017) destacan que la prevención en los emprendimientos es la clave para evitar, entre muchos problemas, los financieros. En este sentido, los profesionales de las empresas y microempresas deben tener siempre a la mano estrategias de prevención relacionadas con este tipo de problemas y considerar todas las soluciones potencialmente viables, destacándose aún más en tiempos de crisis donde estos problemas suelen incrementar. Por lo anterior, se puede afirmar que existe la necesidad de diseñar la evaluación para reducir los riesgos empresariales, ya que menudo no todo el personal está al tanto del control de este factor. El objetivo de esta acción preventiva

debe ser, en todo caso, el de evitar cualquier tipo de futuro inconveniente que pueda presentar el emprendedor, reduciendo la idoneidad para no llegar a sufrir un daño contractual e implementando la creatividad e innovación en el diseño y la prestación de los servicios.

En relación con el mismo concepto de la prevención, la aplicación de mecanismos de prevención en las organizaciones creadas en crisis en general es limitado, los emprendedores le dan importancia a otro tipo de variables y no consideran el factor prevención. En este sentido, se ha abierto un debate sobre las prácticas empresariales que se realizan en las PYME, pues estas organizaciones, si bien se equipan a sí mismas y a sus empleados con algunos mecanismos de prevención, no hacen el énfasis necesario como sí se hace en comparación con las grandes organizaciones (Gunasegaran et al., 2018).

Por otro lado, según Amini Sedeh et al. (2021) cuando se relaciona a un emprendedor con la innovación se debe tener en consideración que principalmente en épocas de crisis estos dos factores unidos generan una oportunidad de desarrollo empresarial. El espíritu emprendedor innovador se basa en la creación de nuevos productos y servicios con diversas metodologías que ya se han conocido y sobre explotado con anterioridad generando un desarrollo económico, empleo y competitividad. Por lo anterior, se ha reconocido que la innovación en el entorno empresarial corresponde a una necesidad de los emprendedores, de tal forma que cuentan con la capacidad de crear nuevos modelos de negocio en el ámbito competitivo en tiempos de crisis (Halemane & Janszen, 2012)

Dentro de los aspectos laborales, una de las principales motivaciones para que las personas recurran al emprendimiento se encuentra relacionado con la falta de oportunidades para el ingreso a los mercados laborales, siendo de esta forma empujados por la necesidad y la carencia de opciones para conseguir empleo a la introducción en un emprendimiento, especialmente en las

épocas de crisis económica (Mühlböck et al., 2018). En este orden de ideas, se ha reconocido al emprendimiento como una alternativa y posibilidad de cubrir los mercados crecientes durante las épocas de crisis, incrementando de esta forma la disposición de jóvenes estudiantes a su desarrollo como emprendedores como una opción laboral al final de sus estudios (Martin-Doñate et al., 2021).

De igual forma, al considerar la experiencia laboral autores como Pérez-Pérez et al. (2021) resalta que los emprendedores cuentan con un papel crucial en el desarrollo de la economía, es por ello que dentro de las estrategias que permiten impulsar una intención emprendedora, factores como la educación, la formación y la experiencia que cuentan son lugares destacados que facilita a los emprendedores asumir riesgos en épocas de crisis. Esto último se debe a que la experiencia laboral del emprendedor incrementa su capacidad en el diseño de nuevas ideas de negocio, siendo necesario de esta forma que los emprendedores cuenten con una mentalidad de aprendizaje que propicie la exploración en la generación de nuevas ideas de negocio, brindando de esta forma un gran potencial en la generación de ideas de nuevos productos y mercados (Gabrielsson & Politis, 2012).

A su vez se reconoció la identificación de oportunidades de emprendimiento como otra subcategoría clave en la creación de empresas en tiempo de crisis, en donde, con respecto a la nueva demanda empresarial durante las crisis, Kuvaieva & Pilova (2021) han desarrollado diferentes dependencias que permiten calcular las capacidades o picos máximos de producción en función del volumen de los productos previstos. Por otro lado, las empresas tienen en cuenta la capacidad de almacenamiento y la organización de cronogramas y actividades de producción. Este es un factor fundamental en momentos de éxito o de crisis de las empresas porque sobre esto se basan las estrategias de comercialización de los productos y con mayor necesidad durante las crisis.

En la actualidad existen pocos estudios sobre cómo los modelos de negocio interactúan con los productos de la empresa al momento de conformar la propuesta de valor de esta para los consumidores. Esto se relaciona con la nueva demanda en las crisis en la medida en que los modelos de negocio de las empresas crean valor cuando aumentan los beneficios percibidos por los consumidores de adquirir los productos de cierta empresa y que los modelos de negocio puedan mejorar la capacidad de esta para capturar valor (Rietveld, 2018).

Por su parte, autores como Gupta & Batra (2016) destacan que la noción de crecimiento de la demanda puede encontrarse relacionada de forma directa o indirecta con los modelos de contingencia que abarca la gestión estratégica de los nuevos emprendimientos; a pesar de que en muchas ocasiones se considere el establecimiento de empresas en un entorno de crecimiento puede resultar en un aspecto positivo para su desarrollo, no siempre se encuentra relacionado de forma directa a un mayor crecimiento de las empresas, debido a que en muchas ocasiones un crecimiento en la demanda cuando la empresa se encuentra expuesta a riesgos y desafíos, puede generar rápidos cambios en los factores claves del éxito, siendo de esta forma incapaces de satisfacer las nuevas necesidades y los deseos de los clientes. Sin embargo, las empresas que cuentan con la capacidad de reclamar y defender nichos económicos dentro de la multidimensionalidad de la demanda a nivel mundial en tiempos que representan periodos de crisis para las empresas, suelen encontrar mayores oportunidades para prosperar (Alwang et al., 2022)

Las redes empresariales fue otra subcategoría identificada, en donde Guiso et al. (2021) destacan que a nivel empresarial se ha reconocido que en zonas geográficas que cuentan con un alto nivel de otros emprendedores se suelen incrementar las posibilidades que tiene una persona en convertirse en un empresario de calidad, con un éxito empresarial destacable, debido a que suelen adquirir habilidades directivas por la captación de los aprendizajes generados por la elevada

densidad empresarial en la que se encuentran. De igual forma, se ha reconocido que el encontrar otros emprendedores incrementa la capacidad de desarrollar arreglos y trabajos que se encuentren orientados a promover la innovación en la sociedad, dada la incursión y apertura de nuevos espacios de negociación y posibilidades de cambio que suelen incursionar con su desarrollo en el ambiente económico, abriendo de esta forma rutas que generan espacios de aprendizaje y experiencias colectivas (Lintner, 2019b).

Para Zolfagharian & Iyer (2020), debido a la globalización a la cual se encuentra sometida el mundo actual, se suele encontrar un gran volumen de expectativas y normas que determinan los entornos empresariales. Uno de los aspectos relevantes para el desarrollo de los empresarios se encuentra asociado con las relaciones de intercambio que existen entre ellos y los proveedores. En muchas ocasiones se ha evidenciado que es necesario contar con una correcta relación con los proveedores para evitar ser desfavorecidos en la jerarquía social que suelen afectar su desarrollo en el mundo empresarial, debido a que este tipo de relaciones representan la forma en la cual el emprendedor o la empresa se encuentra gestionando sus relaciones de intercambio. Por otro lado, se ha reconocido que los socios externos, como los proveedores, suelen ser importantes en la innovación y nuevas creaciones de los emprendedores y empresas emprendedoras, debido a que en muchas ocasiones los nuevos emprendedores dependen de los socios externos para la obtención de los recursos que les permitirán contar con legitimidad y éxito en el ambiente empresarial. Por lo tanto, suele ser necesario establecer relaciones sólidas con los proveedores (M. Song et al., 2019).

Por su parte, el tiempo dentro del desarrollo de los emprendimientos juega un papel clave dentro del espíritu empresarial, iniciando desde la toma de decisiones, la realización de actividades y el ingreso de los productos al mercado (Lévesque & Stephan, 2020). Este recurso, en épocas de crisis

suele ser uno de los más valiosos y escasos de todos, por lo que es necesario para el emprendedor contar con el conocimiento apropiado para una adecuada gestión del tiempo, así como el diseño de estrategias que permitan su organización adecuada (J. Chen & Nadkarni, 2017).

#### **4.4.1.2. El gobierno**

En la subcategoría de gobierno, se ha evidenciado que las restricciones implementadas por el gobierno ayudan a promover a los emprendedores a replantear sus modelos de negocio y emprender; por lo anterior, autores como Cueto et al., (2022) resaltan que el covid-19 ha desafiado el sistema socioeconómico mundial generando restricciones a las MiPymes provocadas por el confinamiento el cual ha promovido el replanteamiento de los modelos de negocio, brindando grandes oportunidades a los emprendedores de incursionar en el comercio electrónico saltando las barreras generadas por las restricciones gubernamentales en época de crisis. Sin embargo, estas restricciones en algunas ocasiones representan afectaciones para los empresarios quienes cuentan con una disminución significativa de sus ingresos por el cambio de sus condiciones de operación (Hadning & Fauzi, 2022).

Por su parte, factores como un nivel elevado de legalización, así como intensa competencia en el mercado son favorables para fomentar el espíritu empresarial en tiempos de crisis. Principalmente debido a que la intervención del gobierno puede potenciar y reforzar en gran medida la formulación y aplicación de decisiones estratégicas de la empresa, fomentando a su vez el espíritu emprendedor (Zhang & Cao, 2020). En este escenario, considerar el factor de legalización como una herramienta para la toma de decisiones, permite reducir los riesgos, facilitando que las empresas se consoliden y cuenten con la sostenibilidad necesaria para mantenerse a flote en el mercado empresarial (González & Vicioso, 2018).

Belitski et al. (2021) destacan por su parte que los subsidios corresponden a apoyos económicos que se les brinda a los nuevos empresarios por parte de entidades gubernamentales, las cuales adjudican recursos monetarios que permiten apoyar el emprendimiento en la sociedad mediante la ejecución de ideas de apoyo financiero a través de políticas enfocadas en el mercado y sus requerimientos, generando que estos sean fundamentales para contribuir con la economía empresarial de las nuevas empresas que se encuentran en surgimiento, principalmente en épocas de crisis. A pesar de ello, muchos empresarios mantienen la intención de iniciar sus emprendimientos sin contar con apoyo económico externo, decisiones potenciadas debido al desconocimiento de los apoyos brindados por entidades públicas o privadas, por lo tanto, en ciertas ocasiones se omite la influencia que tienen este tipo de garantías en los resultados de la innovación en los nuevos emprendimientos (J. Chen et al., 2012; Masilela et al., 2020)

Cuando hablamos de la normatividad y leyes que acompañan a las empresas en los momentos de crisis también hablamos de los criterios del riesgo legal que se pueden tomar en cuenta. Así, en Colombia siguiendo la guía del estándar ISO, se deben establecer criterios de riesgo tales como la forma en que se van a identificar y evaluar los riesgos legales significativos para la organización, el nivel de tolerancia de los riesgos legales, las consecuencias del incumplimiento de la normativa legal o de las obligaciones contractuales, la necesidad de incluir a un responsable definido para la correcta gestión del riesgo legal y la asignación de los recursos necesarios para la gestión del riesgo legal (Rey, 2022).

Estudios internacionales muestran que los países que se benefician de medidas o normativas de transparencia y gobernanza son también países en los que las empresas tienen facilidades para ponerse en contacto con los funcionarios y obtener la información reglamentaria necesaria para diferentes casos, con mayor razón en tiempos de crisis. La facilidad con la que se accede a la

información normativa tiene que ver con que para algunos países el acceso es inmediato y para otros no. Así mismo, el sistema político influye en que con un mayor acceso a la información la empresa se sume a más democracia y menos corrupción. Por último, la regulación de las empresas es de mejor calidad en los países en los que se accede con mayor facilidad a la información reglamentaria que en los que no (Geginat & Saltane, 2016).

Por su parte C. Song et al. (2020) indican que la seguridad social suele contar con una relación negativa con la tasa de actividad emprendedora, dado que es un factor que influye ampliamente en las decisiones de un individuo de crear una nueva empresa y convertirse en emprendedor, debido a que en la sociedad los sistemas de seguridad social suelen asociarse con costos elevados para los emprendedores, relacionándose con una menor cantidad de incentivos para asumir los riesgos de crear una empresa. Sin embargo, este factor no es del todo negativo para los nuevos emprendedores, debido a que las prestaciones sociales del desempleo, así como asistencia en el sistema de salud y pensional pueden corresponder a una red de seguridad para los potenciales empresarios, por lo que en países en los cuales se encuentran políticas de protección social correctamente establecidas el establecimiento de un emprendimiento suele ser más factible. La premisa de que la seguridad social cuenta con influencia negativa sobre los emprendedores es soportada por autores como Hessels et al. (2008) que resaltan que los sistemas de prestaciones sociales generosos pueden influir en la presencia de más o menos trabajadores por cuenta propia, debido a que el encontrar generosas prestaciones sociales para los empleados puede generar efectos negativos sobre el autoempleo, obstaculizando la oferta de empresarios ambiciosos y aspiraciones empresariales en los tiempos de crisis.

#### **4.4.1.3. La tecnología**

En el aspecto tecnológico las redes sociales suelen corresponder a un factor clave para el emprendedor, debido a que estos se valen de estas plataformas digitales para la promoción y venta de sus productos o servicios. En la actualidad, el mercado se rige por las tendencias que la oferta y demanda buscan, siendo las redes sociales un método efectivo en la captación de los clientes y obtener un crecimiento exponencial generando una oportunidad de valor en la construcción de empresa con bajos costos de promoción (Hossain & Fairuz, 2018). Esto último se debe principalmente al impacto positivo que tienen las redes sociales en el reconocimiento de oportunidades y la intención emprendedora, brindando a los empresarios una gran variedad de recursos que son valiosos en la consecución de sus objetivos en tiempos de crisis (Y. Chen et al., 2017).

Das & Das (2021) resaltan que para cada emprendedor los tramites o procesos deben ser específicos, claros, comprensibles y flexibles. Por lo anterior se suelen facilitar los trámites orientados para la generación de empresas por medio de servicios en línea reduciendo el número de procedimientos necesarios para el inicio de un negocio, disminuyendo el tiempo y costos, generando rentabilidades al emprendedor. Por lo anterior, la facilidad en los trámites mediante la administración electrónica permite reducir las barreras que tienen los nuevos emprendedores en épocas de crisis para la creación de empresas, de tal forma que se minimiza la carga administrativa, falta de acceso a la información, falta de apoyo financiero y procedimientos extensos y costosos, promoviendo la tasa de emprendimiento que se encarga de impulsar la economía de los países (Zeleti et al., 2013).

Las empresas actualmente hacen uso de herramientas digitales para la creación de nuevos procesos comerciales, alterando los existentes y generando un beneficio directo en las empresas,

desarrollando culturas laborales para la maximización de las experiencias con los clientes. En este escenario, las plataformas digitales presentan una amplia gama de oportunidades para que los emprendedores se centren en la creación de bienes y servicios por medio de nuevas ideas de negocio, siendo atractivas para los nuevos empresarios, debido a que incrementan aspectos como producción, marketing y distribución en tiempos de poca visibilidad económica caracterizados por la crisis (Krichen & Chaabouni, 2022) . Por lo anterior, herramientas como el comercio digital brinda resultados empresariales positivos para los emprendedores, en materia de crecimiento y eficiencia económica, siendo una herramienta más en la búsqueda de nuevas oportunidades empresariales (De Villiers & Kerr, 2013).

#### **4.4.1.4. Sociales**

Dentro de los factores sociales, Bičo et al. (2022) resalta que la familia tiende a ser un factor importante en las intenciones de crear nuevos emprendimientos, debido a que comprende a un elemento desencadenante a la hora de formar empresa, contando con un diferenciador significativo sobre los otros factores, debido que los emprendedores pueden desarrollar mejores ideas de negocio al encontrarse con la influencia familiar. Por su parte Fahed-Sreih et al. (2010), indican que la familia comprende a un factor que brinda la estabilidad en el proceso de creación de emprendimientos con valor social y económico, debido principalmente a que la familia suele ser la unidad de aprendizaje, entorno a las actividades económicas y transmisión de habilidades que cuentan con la capacidad de fomentar el desarrollo económico en tiempos de crisis, creando una fuerza motivadora, fundamental en la creación y preservación de empresas.

Otra subcategoría identificada se encuentra asociada a lo social, el cual acude al poder de influencia que presentan diferentes roles cercanos al emprendedor, tales como amigos, colegas, vecinos, clientes, entre otros. El factor social en el emprendimiento es usado por personas y

organizaciones de manera novedosa para el mejoramiento de la situación de segmentos de la población que suelen estar excluidos o que, por otra parte, no cuentan con los medios para mejorar su situación, bien sea por condiciones del entorno en crisis o complejas. Este hecho genera un interés en los académicos, con lo que se generan nuevas investigaciones permitiendo con estos esfuerzos ayudar a este campo que ha venido floreciendo en los últimos años (Saebi et al., 2019).

Para Stephan et al. (2015) la decisión del crear una empresa en crisis es importante para los emprendedores, un emprendedor tiende a trabajar por su cuenta mientras cuenta con el apoyo de diversas personas, con el desarrollo de su actividad económica busca el cumplir objetivos principalmente centrados en la búsqueda de beneficios para personas distintas al empresario. Siendo los objetivos en pro de la sociedad y la creación de riqueza social el principal punto diferenciador de los emprendedores comerciales.

A su vez, el espíritu emprendedor en conjunto con la innovación tecnológica suelen ser factores fundamentales en la economía de familias que dependen de los trabajadores que conforman la empresa, debido a que la creación y ejecución de nuevas ideas de negocio brindan un impacto importante en los ingresos del emprendedor, los trabajadores y las familias, los cuales contarán con un ingreso estable para su manutención (Ge et al., 2022). Lo anterior, sumado a una comunicación asertiva con el emprendedor genera que se satisfagan las necesidades psicológicas de los trabajadores, contribuyendo de esta forma a la mejoría en la calidad de las relaciones entre los trabajadores y el emprendedor, así como un mayor compromiso por parte de los empleados lo cual permite vincularlos ampliamente en el proceso empresarial en tiempos de crisis (Men et al., 2021).

Joao & Silva (2021) destacan que la educación empresarial que imparten los docentes de educación superior influye de manera directa sobre las intenciones emprendedoras que pueden

tener sus estudiantes cuando se encuentran expuestos a condiciones de crisis, debido a que se integra al emprendimiento en el sistema formal educativo. Lo anterior genera que los estudiantes activen su pensamiento innovador y permite que pongan en práctica el comportamiento empresarial cuando se encuentran expuestos a tiempos de crisis, dado que los docentes cuentan con la capacidad de impartir conocimientos relacionados con la voluntad de asumir riesgos, construyendo una cultura empresarial mediante la comunicación asertiva (Hu, 2021; Triwardhani et al., 2020)

#### **4.4.1.5. Financiero**

Los factores financieros suelen influir considerablemente en la creación de empresas en tiempos de crisis. Dentro de estos se encuentran las obligaciones financieras, de las cuales en pequeños emprendedores se cuenta con un menor acceso a préstamos bancarios o suelen contar con tasas de interés más altas por las obligaciones financieras adquiridas, en consecuencia, de la carencia del historial de rentabilidad que puede acreditar la capacidad de cumplimiento de dichas obligaciones. Lo anterior, suele señalar obstáculos para la supervivencia de las empresas emergentes, debido a que el acceso a este tipo de obligaciones suele suponer una ventaja para los empresarios, los cuales pueden equiparse apropiadamente para sobrevivir a los primeros años de creación de la empresa, sobre todo si esta ha surgido en épocas de crisis (Wamba et al., 2017). En este escenario, las obligaciones financieras suelen brindar una elevada capacidad de transformación para la empresa en surgimiento, siendo uno de los principales componentes financieros que se encuentran relacionados con el desarrollo económico y social de la empresa, siendo empleadas en las actividades empresariales y garantizando un mejor proceso de producción (Khamatkhanova, 2018).

En el caso de la disposición de capital económico autores como Urbano & Aparicio (2016) y Audretsch & Keilbach (2004) resaltan que este factor permite el crecimiento económico de la empresa y los emprendedores, siendo necesario de esta forma garantizar la disponibilidad del recurso económico, que no afecte la productividad y producción de las empresas al momento de su establecimiento en tiempos de crisis. En este orden de ideas, la disponibilidad de los recursos económicos suele dirigir la orientación empresarial de los nuevos emprendimientos, reconociendo que este tipo de recursos son claves para incrementar el rendimiento de una empresa, dado que si no se cuenta con estos recursos se evidenciara un deterioro de las actividades que llevan a cabo en el mercado, lo cual afectaría la exploración de actividades que puedan potenciar la capacidad del emprendedor y la empresa (Hughes et al., 2015).

Finalmente, se ha reconocido que los antiguos y nuevos empresarios desempeñan un rol importante en la productividad de la sociedad; sin embargo, en muchas ocasiones el acceso al financiamiento que les serviría de base para la creación de nuevas ideas de negocio cuenta con una serie de requisitos, los cuales en muchas ocasiones representan una elevada dificultad para su cumplimiento, principalmente por la falta de vida o experiencia crediticia, limitando la confianza que las entidades financieras puedan tener sobre el retorno del dinero prestado (Morazzoni & Sy, 2022). En este escenario, se ha reconocido que muchos emprendimientos que requieren un financiamiento el cual no se consigue por una corta vida crediticia, cuentan con limitaciones en torno a la facilidad de acceso a la innovación por parte de los empresarios, generando como consecuencia restricciones en la productividad y encontrándose a su vez menores tasas de salida que pueden afectar el desarrollo de la empresa en tiempos de crisis (Aghion et al., 2019).

#### 4.4.2. Factores en momentos de estabilidad

En la presente sección se realiza una revisión de los factores que tradicionalmente se relacionan con la creación de empresa en los emprendedores, en donde existen diferentes factores relacionados tales como las características personales, del entorno y metas personales (Naffziger et al., 1994). Según Maroufkhani et al. (2018), un aspecto relevante para los emprendedores es el espíritu empresarial; este puede ser definido como un proceso de intervención en el ambiente organizacional, con el fin de mejorar la actividad económica en un determinado sector. Se considera que el emprendimiento es un elemento indispensable para un óptimo desarrollo y crecimiento económico. Por otro lado, para Spigel & Harrison (2018) el concepto de *Ecosistema Emprendedor*, que está recientemente descrito, es un escenario en donde emerge el espíritu empresarial, en el cual existe un ambiente propicio para la generación de nuevas ideas de negocio que pueden ser exitosas o no. De acuerdo con Spigel (2017), en un ecosistema emprendedor existen diversas dimensiones autosustentables que se encuentran entrelazadas o correlacionadas. Las áreas de un ecosistema de emprendimiento pueden ser: la política o gobierno, los fondos y financiamiento, el capital humano, la cultura, el soporte y los mercados, todas con gestiones diferentes pero encaminadas hacia un mismo fin el cual es proporcionar los medios necesarios para que se pueda dar el emprendimiento (Forero, 2019).

A través del tiempo, Theodoraki et al. (2022) y otros investigadores han puesto su atención en los ecosistemas emprendedores y los destacan como herramientas fundamentales, para fomentar economías que se basan en innovación empresarial. Existen autores como Bischoff & Volkmann (2018) que definen el ecosistema empresarial como un grupo colaborativo en el cual interconectan y proporcionan apoyos para la sostenibilidad empresarial. Dicho esto, los ecosistemas de Emprendimiento aportan significativamente en el desarrollo socioeconómico de un determinado

lugar. A continuación, se da a conocer los factores influyentes identificados en la literatura científica y que estimulan el emprendimiento.

#### **4.4.2.1. Política o gobierno**

Acorde con Belitski et al. (2021), el gobierno es un factor influyente en los nuevos emprendimientos y es uno de los pilares de los Ecosistemas de Emprendimiento, debido a que participa por medio de instituciones formales e informales de tipo gubernamental, en el procesamiento y la creación de valor, asegurando ventajas competitivas en todo el ecosistema emprendedor. En esencia se supondría que los gobiernos aporten y apoyen el emprendimiento por medio de recursos y políticas que beneficien a las nuevas ideas de negocio. Por otro lado, múltiples investigaciones enfocadas en el espíritu emprendedor destacan que las instituciones locales e institucionales juegan un papel fundamental para los nuevos empresarios (Teece, 2017). A su vez los arreglos institucionales son indispensables para que los ecosistemas empresariales tengan una mejora continua. Si existiese más apoyo gubernamental, claramente, habría un aumento en las tasas de entrada de nuevas organizaciones destacando las empresas emergentes, las cuales están enfocadas y orientadas al crecimiento exponencial encaminadas al éxito (Audretsch et al., 2021).

Para Audretsch & Belitski (2017) los ecosistemas empresariales han sido investigados por mucho tiempo, sin embargo, en la actualidad aún tiene variables sin ser debidamente explicadas, aunque es notorio que los entornos nacionales, influyen en la innovación y creación de nuevos emprendimientos. A su vez los sistemas de innovación están representados por una combinación entre factores políticos, sociales, económicos, organizativos e institucionales, los cuales son influenciadores en las actividades que recaen en el emprendimiento y la innovación empresarial.

Finalmente, algunas economías del mundo recalcan que la toma de decisiones del gobierno es vital para el desarrollo del espíritu empresarial, por medio de políticas emprendedoras y creación

de infraestructura, redes de apoyo y diversos factores colaborativos a las nuevas empresas. Cabe resaltar que los actores políticos poco a poco se han esforzado por comprender y optimizar las actividades empresariales y así mismo de la economía en general (Farinha et al., 2020).

#### **4.4.2.2. Fondos y financiamiento**

Belitski et al. (2021) menciona que dentro de los ecosistemas emprendedores existe un factor muy relevante llamado financiamiento, el cual se traduce en proveedores que aportan recursos financieros y económicos que sirven de apoyo a nuevas ideas de negocio. A su vez, también existen los *Business Angels*, que son personas de carácter natural o jurídica que proporcionan financiación a nuevos empresarios con el fin de obtener una utilidad en el futuro. Para Khursheed et al. (2021) las finanzas pueden ser definidas como la disponibilidad de dinero, fondos monetarios o capital disponible para empresas pequeñas y medianas, así como para empresarios nuevos. De este modo las nuevas oportunidades de negocio se dan precisamente donde hay más acceso a financiación y capital de inversión, facilitando las gestiones empresariales.

Por otro lado, se encuentra un componente vital para los ecosistemas emprendedores, el cual es llamado red de apoyo financiero, que consiste en un aporte significativo a nuevos emprendimientos por parte de capitalistas de riesgo privados, que suministran fondos y conocimiento administrativo, así como las conexiones y alianzas que son indispensables para triunfar en el mercado (van Rijnsoever, 2022).

#### **4.4.2.3. Cultura**

Según Pankov et al. (2021) existen investigaciones que abordan los factores contextuales más importantes que existen en los ecosistemas emprendedores como por ejemplo los clientes, proveedores, instituciones financieras, entidades de educación superior, así como la cultura, las políticas y la economía, pues sin ellos los emprendimientos, así como las empresas ya establecidas

no podrían funcionar. Así mismo los atributos culturales de los ecosistemas de emprendimiento son influyentes en las nuevas empresas y aportan al desarrollo de los emprendimientos con fines de obtener un desarrollo exponencial. Por otra parte, para mejorar los procesos emprendedores, se tiene en cuenta factores culturales, económicos y sociales y de esta manera se influye en el entorno para lograr el éxito empresarial (Guerrero et al., 2021).

De acuerdo con March-Chordà et al. (2021), los ecosistemas de emprendimiento se desarrollan bajo diversos dominios específicos que proporcionan un equilibrio para la creación de nuevos negocios, entre ellos está la cultura la cual es un factor diferenciador en el emprendedor.

#### **4.4.2.4. Soporte**

Para Elia et al. (2021) los ecosistemas empresariales son procesos dinámicos, socioeconómicos, comerciales, culturales e institucionales que tiene como principal fin, apoyar a los nuevos emprendimientos, por medio de la incubación de empresas. Se definen como entidades que brindan apoyo a nuevas organizaciones; esta ayuda se refleja en servicios, espacios, instalaciones, y fondos monetarios, dependiendo de los requerimientos del emprendedor en pro de la construcción de negocios firmes y sólidos. Las regiones son un pilar fundamental de crecimiento socioeconómico, innovación y competitividad en los ecosistemas emprendedores, por ejemplo, las economías más exitosas del mercado son aquellas que son altamente eficientes en proporcionar sistemas de innovación, incentivos e inversión, los cuales son importantes para el impulso de nuevos emprendimientos (Sunny & Shu, 2019).

El espíritu empresarial pretende estar estrechamente unido a sistemas regionales de tipo innovador en el cual se incluyen r redes de aprendizaje e interacción enfocadas al emprendimiento (Audretsch & Belitski, 2017).

#### **4.4.2.5. Capital Humano**

Según Ostergaard & Marinova (2018) el capital humano es un término que se utiliza para reflejar un cúmulo de conocimientos y experiencias que se ejecutan por medio de la capacidad de trabajo y la posibilidad de creación de nuevos emprendimientos a través de las personas, que pueden direccionar a un óptimo desempeño económico exitoso. Además, la educación empresarial se usa como una metodología favorable para optimizar las actividades empresariales, pues la introducción del emprendimiento en las disciplinas formativas en cada uno de los escalafones educativos formales e informales, pueden llegar a ser un contribuyente en el crecimiento económico fortaleciendo los ecosistemas emprendedores aplicándose en la vida educativa de las personas (Samo et al., 2021). Dicho esto, la educación y la formación emprendedora apoyan y optimizan la capacidad de los gestores empresariales a fortalecer un negocio y además a desarrollar estrategias innovadoras que ayudan a impulsar un rendimiento positivo en las empresas (Albort-Morant & Oghazi, 2016).

Existe un único elemento en un ecosistema emprendedor capaz de generar diferencias significativas en los diferentes entornos socioeconómicos; dicho componente es el capital humano, el cual ayuda a determinar a ciencia cierta si un negocio puede ser productivo o no, pues el talento humano se refiere a las personas que contratan los startups, llenos de habilidades especiales en pro de lograr sus objetivos (Cohan, 2018).

#### **4.4.2.6. Mercados**

Para Rosenthal et al. (2021) el componente de los mercados en un ecosistema emprendedor hace referencia al consumidor y sus necesidades principales, así como a la introducción de nuevos productos y servicios con un plus o factor diferenciador, lo cual es un ítem importante en toda organización. Para lograr la satisfacción del consumidor es necesario la búsqueda de innovación

tecnológica que ayude a llegar a dicho objetivo. Así mismo, el espíritu empresarial innovador, es uno de los principales focos de impulso al desarrollo económico de un sector determinado, generalmente en las economías con menos desarrollo. El espíritu empresarial se enfoca en metodologías que proporcionan nuevos productos y servicios con técnicas diferentes a las convencionales. A través de esto promueven un desarrollo económico generando nuevos empleos y una prosperidad compartida reduciendo la desigualdad y fomentando la competitividad global (Amini Sedeh et al., 2021).

Un factor relevante que según Hossain & Fairuz (2018) existe en los mercados hoy en día son las redes sociales, por medio de estas se puede captar una gran cantidad de clientes y participar activamente en el mercado, lo que a su vez facilita el modo en que las empresas formulan estrategias de crecimiento. Por lo mismo las plataformas proporcionan oportunidades para construir organizaciones en el mercado.

A su vez Hernández-Chea et al. (2021) mencionan que las incubadoras son proveedoras de éxito en el mercado actual, y facilitan el desarrollo en las empresas, mejorando sus estándares en pro de la calidad de sus productos enfatizándose en la satisfacción del cliente, creando valor y oportunidades empresariales. Para que se logre dicho éxito los inversionistas y formuladores de políticas deben fijar su mirada en regiones que alberguen una diversidad significativa de nuevos negocios de diferentes áreas para que de ese modo se fortalezca el ecosistema emprendedor en general. Un ejemplo claro es Silicon Valley, el cual es un sector foco de apoyo empresarial en donde nacieron y se mantienen las empresas tecnológicas más importantes de los últimos tiempos (March-Chordà et al., 2021). El término emprendimiento proviene de un fenómeno asociado a actividades en las que se destacan la producción de bienes y servicios usando los recursos disponibles que existan, con el fin de explorar nuevas oportunidades en el mercado. El

emprendedor es el actor principal en dicho escenario y es el encargado de operar los mecanismos del sistema reconociendo oportunidades y transformándolas en productos y servicios (Sitaridis & Kitsios, 2020).

En la Figura 43. Factores de emprendimiento en épocas de estabilidad económica se logra identificar los factores que se consideran que tienen algún tipo de impacto sobre el emprendimiento en épocas de estabilidad económica.

Figura 43. Factores de emprendimiento en épocas de estabilidad económica



#### **4.4.3. Análisis comparativo de factores que influyen en la creación de empresas en épocas de crisis y de estabilidad**

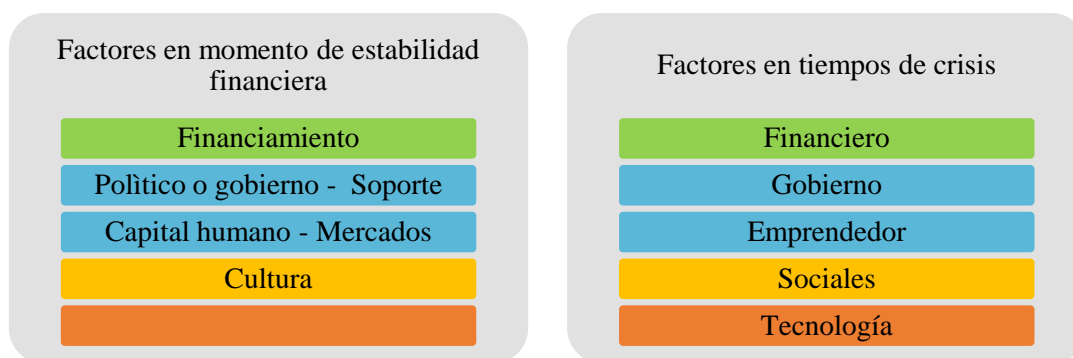
Al realizar un análisis comparativo entre los factores que influyen en la creación de empresas en épocas de estabilidad económica y los factores identificados para los tiempos de crisis, es posible reconocer de forma general que difieren en ciertas categorías tales como las de cultura y tecnología.

El nivel de impacto de cada uno de estos factores en el proceso de creación es totalmente diferente entre momentos de estabilidad y momentos de crisis. Cuando existe estabilidad económica los factores parecieran tener un perfecto equilibrio entre ellos para configurar el denominado “ecosistema empresarial” mencionado en el numeral 4.4.2 Factores en momentos de estabilidad; este balance homogéneo de factores es el encargado de generar un nuevo emprendimiento. Sin embargo, al estudiar los factores presentes en tiempos de crisis la ecuación genera un movimiento heterogéneo, ocasionando que uno de los factores sea mucho más determinante al momento de tomar la decisión de crear empresa. A continuación, se explicará de forma más detallada este fenómeno.

En primer lugar, es preciso establecer un paralelo entre los factores que inciden en la creación de empresas para ambos momentos (crisis y estabilidad) detallado en la Figura 44. El factor financiero y el factor de financiamiento son ampliamente similares en ambos momentos. El factor gobierno enmarca los aspectos descritos en los factores soporte y político o gobierno mencionados en la época de estabilidad financiera. El factor emprendedor relaciona los elementos descritos en capital humano y mercados del momento de estabilidad financiera, sobre todo los relacionados con identificación de la oportunidad y laborales, aunque el factor emprendedor definido para tiempos de crisis incluye otros subtemas de especial importancia. El factor social relaciona de

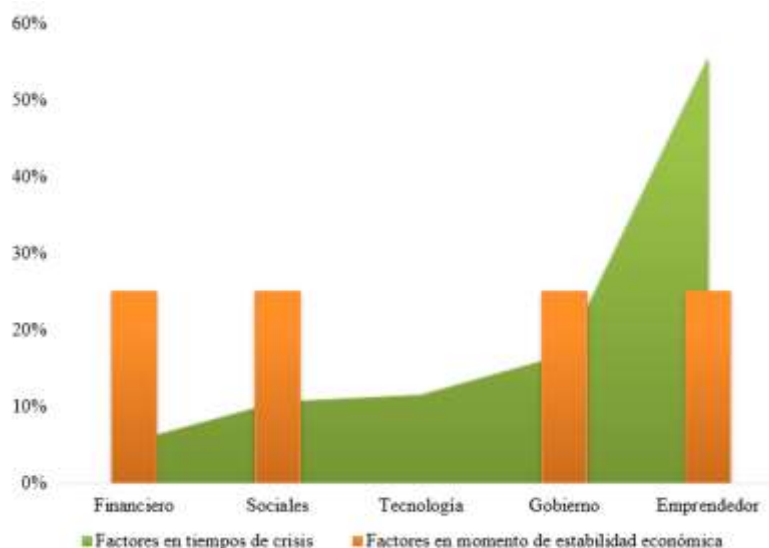
forma tangencial lo definido para el factor cultural, aunque no son totalmente compatibles dado que el factor social está asociado como su nombre lo indica con otro tipo de determinantes sociales, entre ellos la cultura. Finalmente, el factor tecnología solo se encuentra presente en tiempos de crisis, siendo un aspecto diferenciador entre ambos momentos.

Figura 44. Paralelo entre los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis vs en épocas de estabilidad económica



En segundo lugar, la de estudiar el nivel de incidencia de cada factor para tomar la decisión de crear empresa y considerando el paralelo de factor descrito anteriormente, es posible encontrar que algunos factores son más determinantes que otros en tiempos de crisis, mostrado en la Figura 45.

Figura 45. Comparación del nivel de incidencia de los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis vs épocas de estabilidad económica



En la Figura 45 se obtiene teniendo en cuenta que los factores en momentos de estabilidad económica tienen igual peso, a comparación de los factores en tiempos de crisis que si se contempló el número de veces que se repetía el mismo factor en las diferentes entrevistas realizadas, denotando una mayor importancia en los factores relacionados con el emprendedor y una disminución en los factores financieros.

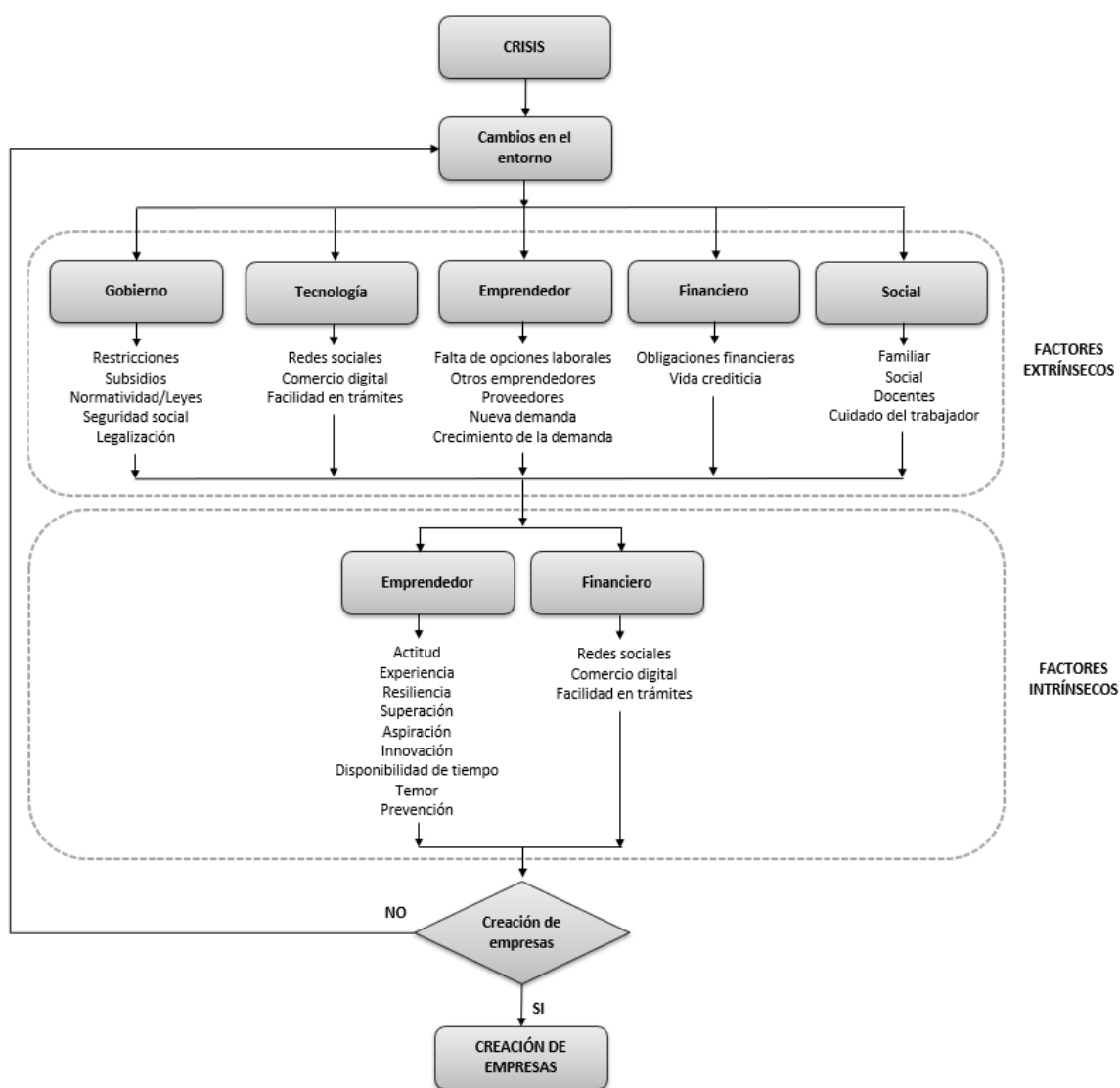
Los resultados de este análisis arrojan lo siguiente:

- El factor emprendedor es el más relevante y el que adquiere el mayor nivel de incidencia en tiempos de crisis.
- El factor financiero se convierte en el de menor incidencia respecto a los otros 4 factores.
- En tiempos de crisis las personas tienen la necesidad de utilizar la tecnología como un aliado que permita no solo apoyar el desarrollo de sus procesos internos sino ser un puente para comunicarse con los clientes. A pesar de que el aspecto tecnológico está presente en la cotidianidad, normalmente no es visto como un elemento diferenciador hasta que es identificada su necesidad de forma contundente en la creación de las empresas en crisis.
- El factor social es el más estable en ambos momentos, épocas de estabilidad y tiempos de crisis.
- El factor gobierno es uno de los que más pierde incidencia sin que eso signifique que no se necesite.

#### 4.5. Modelo teórico de factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis

Con base a la literatura científica identificada de los factores influyentes en la creación de empresas y los casos de estudio analizados bajo la *Teoría Fundamentada* y sus respectivos resultados, en la Figura 46 se propone un modelo teórico que describe los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis.

Figura 46. Modelo teórico de factores influyentes en la creación de empresas en tiempos de crisis



## 5. Conclusiones

La contribución de este proyecto en la literatura científica consiste en la identificación de los factores que influyen en la creación de empresas en momentos de crisis ocasionada por la pandemia generada por el covid-19, así mismo como la determinación de un marco descriptivo de la situación macroeconómica y social de Colombia por la misma crisis.

Los tiempos de crisis suelen ser generadores de cambios inesperados, algunos positivos y otros con un efecto negativo. Particularmente, esta investigación buscó identificar los factores que motivan la creación de empresas en medio de la crisis por covid-19 y, por tanto, se espera que sea una contribución para fortalecer la descripción del perfil del emprendedor (a nivel conceptual) y su ecosistema (a nivel conceptual). También se espera sirva de base para la creación de planes y programas desarrollados por diferentes instituciones públicas y privadas encargadas de promover y jalonar el desarrollo empresarial de las regiones y a nivel país.

De igual forma, se espera que la descripción de la situación económica de Colombia y de la ciudad de Bucaramanga originada a partir de la pandemia de covid-19 apoye el desarrollo de otros trabajos de investigación de otras áreas o disciplinas que tengan interés en estudiar los efectos generados por la crisis del año 2020 dadas las repercusiones que continuará teniendo en los próximos años.

Desde el marco descriptivo realizado de la situación macroeconómica empresarial de Colombia, la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, originada a partir del covid-19 se logró identificar aspectos relevantes como la incidencia de las crisis en la economía, inicialmente las crisis generan un impacto negativo en diversos indicadores económicos: producto interno bruto, inflación, tasa de intervención, balanza comercial, informalidad, entre otros, sin embargo,

posteriormente se genera un efecto revote en el cual los indicadores pasan a volverse positivos, en muchos casos, mejorando incluso que los valores previos a la crisis.

Con respecto a la caracterización de las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 en el 2020, se identificó que contrario al pensamiento común de la creación de empresas en tiempos de crisis, durante la mayoría de los meses del 2020 se crearon mas empresas que ni en el 2019, solo en cuatro de los doce meses se tuvo una disminución en el indicador de creación de empresas. Otro dato relevante es que el 99.7% de las empresas creadas en el 2020 fueron microempresas, denotando la importancia de este tipo de empresas en la economía colombiana. En el área metropolitana de Bucaramanga se encuentra la mayoría de las empresas creadas en el 2020, aunque es importante aclarar que municipios como San gil, Barbosa y Lebrija, generan un aporte importante en la creación de empresas y la economía de Santander.

Para el estudio de casos de las empresas creadas en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana en el marco de la pandemia de covid-19 se aplicaron en total 27 entrevistas; 24 a emprendedores, 2 a docentes universitarios y 1 a personal de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, logrando el principio de triangulación para generar validez y confianza al estudio realizado.

Con las entrevistas realizadas, la revisión de literatura y la metodología de la *Teoría Fundamentada*, se logró identificar los factores que influyen en la creación de empresas en tiempos de crisis, de donde se generaron 29 factores: familiar, social, docentes, cuidado del trabajador y sus familias, obligaciones financieras, vida crediticia, recurso económico disponible, comercio digital, redes sociales, facilidad en los trámites, disponibilidad de tiempo, falta de opciones laborales, experiencia laboral, otros emprendedores, proveedores, innovación, superación,

resiliencia, actitud, aspiración, prevención, temor, nueva demanda, crecimiento de la demanda, normatividad/leyes, subsidios, restricciones, seguridad social, legalización, agrupados en 5 categorías: emprendedor, gobierno, tecnología, sociales y financiero.

Adicionalmente, el análisis comparativo de factores que influyen en la creación de empresas en épocas de crisis y estabilidad económica evidenció que a pesar de que existe similitud entre los factores identificados, existe una disparidad en la importancia que se genera desde la tecnología y el gobierno.

Por último, este trabajo es una evidencia de la forma en cómo la academia, desde el estudio y análisis de las situaciones del sector empresarial, puede abordar diferentes problemáticas del entorno, encontrando respuesta a los comportamientos de ciertos fenómenos y generando aproximaciones a situaciones futuras que contribuyan al desarrollo socioeconómico. Es así como el grupo Finance & Management continúa cumpliendo con la misión de profundizar y ampliar los conocimientos relacionados con las áreas económicas, de finanzas, de gestión administrativa y organizacional para ponerlos al servicio de la sociedad.

## 6. Recomendaciones

Para futuras investigaciones relacionadas con la creación de empresas en momentos de crisis se recomienda abordar la temática desde otros enfoques y metodologías, esto con el fin de estudiar el fenómeno con otro enfoque diferente.

Se recomienda al gobierno y/o entidades gubernamentales a fortalecer los programas de apoyo a los emprendedores teniendo en cuenta los factores identificados, esto debido a que las crisis se van a seguir generando periodo a periodo, razón por la cual se vuelve indispensable la preparación y fortalecimiento de los emprendedores para afrontar las crisis.

A la academia se recomienda tener en cuenta dentro de la elaboración y estructuración de los programas académicos futuros, los factores identificados, esto debido a que una misión de estas instituciones es brindar profesionales de calidad e idóneos para la sociedad, por lo cual con la creación de empresas y generación de empleo ellos pueden aportar significativamente a la sociedad y a la economía. Así mismo, también se recomienda el brindar mayor apoyo a los emprendedores en momentos de crisis debido a que solo 1 emprendedor recibió apoyo desde la academia, siendo este sitio un lugar ideal para preparar a los emprendedores antes, durante y después de las crisis emergentes.

A los grupos de investigación se les recomienda investigar con mayor profundidad cada uno de los factores identificados, esto debido a que el presente estudio constó de la identificación de los factores mas no de la ponderación o relevancia de unos con respecto a otros. Además, investigar sobre el fenómeno que se presentó en las empresas entrevistadas en donde más del 90% de las empresas que se constituyeron en el 2020, ya existían y lo que hicieron fue legalizarse/constituirse durante la crisis de la pandemia.

A los emprendedores se les recomienda fortalecer cada uno de los factores identificados debido a que se identificó que es una de las categorías de mayor importancia en la influencia de crear empresas en momentos de crisis. Así mismo, se recomienda a los emprendedores crear un fondo de prevención ante crisis, para que este pueda ser usado en momentos de poca liquidez o por afectaciones en las finanzas corporativas.

### Referencias bibliográficas

- Abdul Rani, N. S., Krishnan, K. S., Suradi, Z., & Juhdi, N. (2019). Identification of critical components of resilience during and after economic crises: The case of women food operators in Kuala Lumpur. *Asian Academy of Management Journal*, 24, 111–126. <https://doi.org/10.21315/aamj2019.24.s2.8>
- Acheampong, G., & Hinson, R. E. (2019). Benefitting from alter resources: network diffusion and SME survival. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 31(2), 141–158. <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1462620>
- Aghion, P., Bergeaud, A., Cette, G., Lecat, R., & Maghin, H. (2019). Coase Lecture - The Inverted-U Relationship Between Credit Access and Productivity Growth. *Economica*, 86(341), 1–31. <https://doi.org/10.1111/ecca.12297>
- Akinseye, O., & Adebowale, T.-F. (2016). The Fear of Business Failure and Government's Role in Supporting Entrepreneurs in Nigeria. *IFE Psychologia*, 24, 14. <https://www.ajol.info/index.php/ifep/article/view/152097>
- Al-Omoush, K. S., Simón-Moya, V., & Sendra-García, J. (2020). The impact of social capital and collaborative knowledge creation on e-business proactiveness and organizational agility in responding to the COVID-19 crisis. *Journal of Innovation and Knowledge*, 5(4), 279–288. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2020.10.002>
- Albort-Morant, G., & Oghazi, P. (2016). How useful are incubators for new entrepreneurs? *Journal of Business Research*, 69(6), 2125–2129. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.12.019>

- Alexander, D. E. (2019). L'Aquila, central Italy, and the "disaster cycle", 2009-2017. *Disaster Prevention and Management: An International Journal*, 28(2), 272–285. <https://doi.org/10.1108/DPM-01-2018-0022>
- Alonso, A. D., & Bressan, A. (2015). Resilience in the context of Italian micro and small wineries: An empirical study. *International Journal of Wine Business Research*, 27(1), 40–60. <https://doi.org/10.1108/IJWBR-08-2014-0035>
- Alwang, J., Villacis, A., & Barrera, V. (2022). Credence attributes and opportunities: a cautionary tale of yerba mate in Paraguay. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*. <https://doi.org/10.1108/JADEE-11-2021-0291>
- Amini Sedeh, A., Pezeshkan, A., & Caiazza, R. (2021). Innovative entrepreneurship in emerging and developing economies: the effects of entrepreneurial competencies and institutional voids. *Journal of Technology Transfer*. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09874-1>
- Andres, L., & Round, J. (2015). The creative economy in a context of transition: A review of the mechanisms of micro-resilience. *Cities*, 45, 1–6. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2015.02.003>
- Anthopoulos, T., Kaberis, N., & Petrou, M. (2017). Aspects and experiences of crisis in rural Greece. Narratives of rural resilience. *Journal of Rural Studies*, 52, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.03.006>
- Apostolopoulos, N., Ratten, V., Petropoulos, D., Liargovas, P., & Anastasopoulou, E. (2021). Agri-food sector and entrepreneurship during the COVID-19 crisis: A systematic literature review and research agenda. *Strategic Change*, 30(2), 159–167. <https://doi.org/10.1002/jsc.2400>

- Asgary, A., Ozdemir, A. I., & Özyürek, H. (2020). Small and Medium Enterprises and Global Risks: Evidence from Manufacturing SMEs in Turkey. *International Journal of Disaster Risk Science*, 11(1), 59–73. <https://doi.org/10.1007/s13753-020-00247-0>
- Asoba, S. N., Mefi, N., & Yakobi, K. (2020). FACTORS FOR THE SUSTAINABILITY OF IMMIGRANT-OWNED SMALL CRAFT BUSINESSES IN CAPE TOWN: A GROUNDED THEORY STUDY. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 26(4), 1–10.
- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, A. (2021). *Colombia: Balance 2020 y perspectivas 2021*. [http://www.andi.com.co/Uploads/Balance 2020 y perspectivas 2021\\_637471684751039075.pdf](http://www.andi.com.co/Uploads/Balance%2020%20y%20perspectivas%2021_637471684751039075.pdf)
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030–1051. <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9473-8>
- Audretsch, D. B., Belitski, M., & Cherkas, N. (2021). Entrepreneurial ecosystems in cities: The role of institutions. *PLoS ONE*, 16(3 March 20). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0247609>
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies*, 38(8), 949–959. <https://doi.org/10.1080/0034340042000280956>
- Bagiatis, C., Saiti, A., & Chletsos, M. (2020). Entrepreneurship, economic crisis, and the role of higher education: Evidence from Greece. *Industry and Higher Education*, 34(3), 177–189. <https://doi.org/10.1177/0950422219883832>
- Baird, M., & Clare, J. (2017). Removing the opportunity for contract cheating in business

- capstones: A crime prevention case study. *International Journal for Educational Integrity*, 13(1). <https://doi.org/10.1007/s40979-017-0018-1>
- Banco de la República. (2022a). *Deuda externa de Colombia*. [https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/bdeudax\\_m.pdf](https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/bdeudax_m.pdf)
- Banco de la República. (2022b). *Inflación total*. <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inflacion-total-y-meta>
- Banco de la República. (2022c). *Tasa Representativa del Mercado (TRM - Peso por dólar)*. <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm>
- Banco de la República. (2022d). *Tasas de interés de política monetaria*. <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-interes-politica-monetaria>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). *Oportunidades para un mayor crecimiento sostenible tras la pandemia*.
- Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2018). Entrepreneurial intention among engineering students: The role of entrepreneurship education. *European Research on Management and Business Economics*, 24(1), 53–61. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.04.001>
- Bărbulescu, O., Tecău, A. S., Munteanu, D., & Constantin, C. P. (2021). Innovation of startups, the key to unlocking post-crisis sustainable growth in Romanian entrepreneurial ecosystem. *Sustainability (Switzerland)*, 13(2), 1–16. <https://doi.org/10.3390/su13020671>
- Bartz, W., & Winkler, A. (2016). Flexible or fragile? The growth performance of small and young businesses during the global financial crisis - Evidence from Germany. *Journal of Business*

- Venturing*, 31(2), 196–215. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.10.002>
- BBC News Mundo. (2020). *Coronavirus: las pandemias que pusieron al mundo en alerta en la historia reciente (y cómo se afrontaron)*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-51843449>
- Becker, S. D., Mahlendorf, M. D., Schäffer, U., & Thaten, M. (2016). Budgeting in Times of Economic Crisis. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1489–1517. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12222>
- Belitski, M., Grigore, A.-M., & Bratu, A. (2021). Political entrepreneurship: entrepreneurship ecosystem perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(4), 1973–2004. <https://doi.org/10.1007/s11365-021-00750-w>
- Bičo, A., Aydin, Š., Smajić, H., & Knezović, E. (2022). Entrepreneurial and intrapreneurial intentions: Analyzing the premise of distinct constructs with different determinants. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, 10(3), 5–22. <https://doi.org/10.21533/pen.v10i3.2905>
- Biggs, D. (2011). Understanding resilience in a vulnerable industry: The case of reef Tourism in Australia. *Ecology and Society*, 16(1). <https://doi.org/10.5751/ES-03948-160130>
- Bischoff, K., & Volkmann, C. K. (2018). Stakeholder support for sustainable entrepreneurship - a framework of sustainable entrepreneurial ecosystems. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 10(2), 172–201. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2018.092714>
- Bonilla, M., & Lopez, A. D. (2016). An example of methodological process of grounded theory. *Cinta Moebio*, 57. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2016000300006>
- Branicki, L. J., Sullivan-Taylor, B., & Livschitz, S. R. (2018). How entrepreneurial resilience

- generates resilient SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(7), 1244–1263. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2016-0396>
- Brockner, J., & Erika, H. J. (2008). Toward an understanding of when executives see crisis as opportunity. *Journal of Applied Behavioral Science*, 44(1), 94–115. <https://doi.org/10.1177/0021886307313824>
- Brown, R. M. (2017). “The tourists still come, but they don’t buy as much as before”: Vulnerability and resilience in two bay Island communities in the wake of the global financial crisis. *Qualitative Report*, 22(4), 1112–1136.
- Brown, R., & Rocha, A. (2020). Entrepreneurial uncertainty during the Covid-19 crisis: Mapping the temporal dynamics of entrepreneurial finance. *Journal of Business Venturing Insights*, 14, e00174. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00174>
- Brown, S. C., Stevens Jr., R. A., Troiano, P. F., & Schneider, M. K. (2002). Exploring complex phenomena: Grounded theory in student affairs research. *Journal of College Student Development*, 43(2), 173–183.
- Cabras, I., & Mount, M. (2016). Economic Development, Entrepreneurial Embeddedness and Resilience: The Case of Pubs in Rural Ireland. *European Planning Studies*, 24(2), 254–276. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1074163>
- CAMACOL. (2020a). *Informe económico: Impacto del brote de Covid-19 en el mundo y la economía colombiana*.
- CAMACOL. (2020b). *Los pasos hacia la reactivación de la economía colombiana*.
- Cámara Colombiana de Comercio Electrónico CCCE. (2020). *Impacto del COVID-19 sobre el*

*comercio electrónico en Colombia.* [https://colombiatic.mintic.gov.co/679/articulos-151267\\_recurso\\_1.pdf](https://colombiatic.mintic.gov.co/679/articulos-151267_recurso_1.pdf)

Cao, Q., Sarker, M. N. I., & Sun, J. (2019). Model of the influencing factors of the withdrawal from rural homesteads in China: Application of grounded theory method. *Land Use Policy*, 85, 285–289. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2019.04.013>

CEPAL. (2020a). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe.*

CEPAL. (2020b). *El COVID-19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe.*

Chen, J., Jin, Y., Heng, C. S., & Tan, B. C. Y. (2012). Effects of government R&D grants on IT entrepreneurial firm performance: A new perspective on exploration vs. exploitation. *International Conference on Information Systems, ICIS 2012*, 5, 4226–4236.

Chen, J., & Nadkarni, S. (2017). It's about Time! CEOs' Temporal Dispositions, Temporal Leadership, and Corporate Entrepreneurship. *Administrative Science Quarterly*, 62(1), 31–66. <https://doi.org/10.1177/0001839216663504>

Chen, Y., Zhou, X., Yang, G., Bao, J., & Wang, G. (2017). Social networks as mediator in entrepreneurial optimism and new venture performance. *Social Behavior and Personality*, 45(4), 551–562. <https://doi.org/10.2224/sbp.5924>

Cifuentes, J., Tapia, J., & Carabali, J. (2020). Propuesta de índice de regreso a la prepandemia COVID-19 para variables económicas. *Journal of Management and Economics for Iberoamerica*, 37, 9. [https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/4467/4177](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/4467/4177)

Cochran, A., Neumayer, L. A., & Elder, W. B. (2019). Barriers to careers identified by women in

- academic surgery: A grounded theory model. *American Journal of Surgery*, 218(4), 780–785.  
<https://doi.org/10.1016/j.amjsurg.2019.07.015>
- Cohan, P. S. (2018). Startup cities: Why only a few cities dominate the global startup scene and what the rest should do about it. In *Startup Cities: Why Only a Few Cities Dominate the Global Startup Scene and what the Rest should do about It*. <https://doi.org/10.1007/978-1-4842-3393-1>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. In *COVID 19 Informe Especial*. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf)
- Confecámaras. (2020). *Dinámica de creación de empresas en Colombia*. [https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Analisis\\_Economicos/Informe Dinámica de Creación de Empresas III Trimestre 2020.pdf](https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Analisis_Economicos/Informe_Dinamica_de_Creacion_de_Empresas_III_Trimestre_2020.pdf)
- Confecámaras. (2021). *Dinámica de creación de empresas en Colombia*. [https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2021/Dinámica de Creación de Empresas \\_ Ene-Jun 2021 VF \(003\).pdf](https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2021/Dinamica_de_Creacion_de_Empresas_Ene-Jun_2021_VF_(003).pdf)
- Corbin, J. M., & Strauss, A. (1990). Grounded theory research: Procedures, canons, and evaluative criteria. *Qualitative Sociology*, 13(1), 3–21. <https://doi.org/10.1007/BF00988593>
- Corbin, J. M., & Strauss, A. (1998). *Basics of Qualitative Research - Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory* (Fourth Edi). SAGE Publishing.
- Creswell, J., & Creswell, D. (2007). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. (S. P. Inc (ed.)).

Cueto, L. J., Frisnedi, A. F. D., Collera, R. B., Batac, K. I. T., & Agaton, C. B. (2022). Digital Innovations in MSMEs during Economic Disruptions: Experiences and Challenges of Young Entrepreneurs. *Administrative Sciences*, 12(1). <https://doi.org/10.3390/admsci12010008>

DANE. (2022a). *Balanza comercial*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>

DANE. (2022b). *Empleo informal y seguridad social - Históricos*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/informalidad-y-seguridad-social/empleo-informal-y-seguridad-social-historicos>

DANE. (2022c). *Indicadores relevantes - Actualización: 9 de julio de 2021*.

DANE. (2022d). *Mercado laboral*.

DANE. (2022e). *Mercado laboral - Bucaramanga AM*.

DANE. (2022f). *Mercado laboral - Trabajo infantil*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/trabajo-infantil>

DANE. (2022g). *PIB por departamentos*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

DANE. (2022h). *Pobreza monetaria en Colombia*. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones\\_vida/pobreza/2020/Presentacion-pobreza-monetaria\\_2020.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2020/Presentacion-pobreza-monetaria_2020.pdf)

DANE. (2022i). *Producto Interno Bruto -PIB- nacional trimestral*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/pib-informacion-tecnica>

- Das, A., & Das, S. S. (2021). E-Government and Entrepreneurship: Online Government Services and the Ease of Starting Business. *Information Systems Frontiers*. <https://doi.org/10.1007/s10796-021-10121-z>
- Davidsson, P., & Gordon, S. R. (2016). Much Ado About Nothing? The Surprising Persistence of Nascent Entrepreneurs Through Macroeconomic Crisis. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40(4), 915–941. <https://doi.org/10.1111/etap.12152>
- De la Espriella, R., & Gómez, C. (2018). Teoría fundamentada. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 49(2), 7. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rcp.2018.08.002>
- De Villiers, M., & Kerr, D. (2013). Managerial orientations and digital commerce adoption in SMEs. In *International Business Strategy and Entrepreneurship: An Information Technology Perspective*. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-4753-4.ch012>
- Devece, C., Peris-Ortiz, M., & Rueda-Armengot, C. (2016). Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*, 69(11), 5366–5370. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.139>
- Diakanastasi, E., Trachana, T., & Karagiannaki, A. (2017). Entrepreneurial team dynamics (in a country under financial crisis) and new venture creation process: An exploratory study within a startup incubator. *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE, 2017-Septe*, 190–200.
- Díaz, L., Torruco, U., & Martínez, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación En Educación Media*, 7.
- Dimitriadis, S. (2021). Social capital and entrepreneur resilience: Entrepreneur performance

- during violent protests in Togo. *Strategic Management Journal*, 42(11), 1993–2019. <https://doi.org/10.1002/smj.3292>
- Doern, R. (2016). Entrepreneurship and crisis management: The experiences of small businesses during the London 2011 riots. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 34(3), 276–302. <https://doi.org/10.1177/0266242614553863>
- Doern, R., Williams, N., & Vorley, T. (2019). Special issue on entrepreneurship and crises: business as usual? An introduction and review of the literature. *Entrepreneurship and Regional Development*, 31(5–6), 400–412. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1541590>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. In *Academy of Management Review* (Vol. 14, Issue 4). Academy of Management Review. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
- Elia, G., Margherita, A., Ciavolino, E., & Moustaghfir, K. (2021). Digital society incubator: Combining exponential technology and human potential to build resilient entrepreneurial ecosystems. *Administrative Sciences*, 11(3). <https://doi.org/10.3390/ADMSCI11030096>
- Elnadi, M., & Gheith, M. H. (2021). Entrepreneurial ecosystem, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention in higher education: Evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Management Education*, 19(1). <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100458>
- Espino, A., & Arenas, A. I. (2020). *La crisis por la COVID-19 en Colombia: oportunidad o retroceso para la autonomía económica de las mujeres*. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/16653.pdf>
- Faghih, N., Bonyadi, E., & Sarreshtehdari, L. (2019). Global entrepreneurship capacity and

entrepreneurial attitude indexing based on the global entrepreneurship monitor (GEM) dataset. In *Contributions to Management Science*. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-11766-5\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-030-11766-5_2)

Fahed-Sreih, J., Pistrui, D., Huang, W. V., & Welsch, H. P. (2010). Family and cultural factors impacting entrepreneurship in war time Lebanon. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 12(1), 35–51. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2010.033166>

Farinha, L., Lopes, J., Bagchi-Sen, S., Sebastião, J. R., & Oliveira, J. (2020). Entrepreneurial dynamics and government policies to boost entrepreneurship performance. *Socio-Economic Planning Sciences*, 72. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2020.100950>

FEDESARROLLO. (2020). *Prospectiva económica*.

Fernandez, C. (2020). Informalidad empresarial en Colombia. *Fedesarrollo*, L, 386.

Fondo Monetario Internacional. (2020). *Perspectivas de la economía mundial - Un largo y difícil camino cuesta arriba*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>

Forero, T. (2019). *Descubre qué es un ecosistema emprendedor y cómo se configura en México y Colombia*. <https://rockcontent.com/es/blog/ecosistema-emprendedor/>

Gabrielsson, J., & Politis, D. (2012). Work experience and the generation of new business ideas among entrepreneurs: An integrated learning framework. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 18(1), 48–74. <https://doi.org/10.1108/13552551211201376>

Galindo-Martín, M.-Á., Castaño-Martínez, M.-S., & Méndez-Picazo, M.-T. (2021). Effects of the

- pandemic crisis on entrepreneurship and sustainable development. *Journal of Business Research*, 137, 345–353. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.08.053>
- Ge, T., Abbas, J., Ullah, R., Abbas, A., Sadiq, I., & Zhang, R. (2022). Women’s Entrepreneurial Contribution to Family Income: Innovative Technologies Promote Females’ Entrepreneurship Amid COVID-19 Crisis. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.828040>
- Gebhardt, C. (2012). The Entrepreneurial State: The German Entrepreneurial Regions’ Programme as an Attenuator for the Financial Crisis. *European Planning Studies*, 20(9), 1469–1482. <https://doi.org/10.1080/09654313.2012.709062>
- Geginat, C., & Saltane, V. (2016). “Open for Business?” —Transparent government and business regulation. *Journal of Economics and Business*, 88, 1–21. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2016.06.001>
- Giotopoulos, I., Kontolaimou, A., & Tsakanikas, A. (2017). Antecedents of growth-oriented entrepreneurship before and during the Greek economic crisis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(3), 528–544. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2017-0003>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019). *Dinámica de la Actividad Empresarial en Colombia*.
- González, A. A., & Vicioso, R. A. (2018). Legal aspects in the constitution of a company: Theoretical foundation for entrepreneurs in Education. *Espacios*, 39(10).
- Gonzalez, K., & Winkler, C. (2019). The entrepreneurial breaking point: undergoing moments of crisis. *Management Decision*, 57(11), 2853–2868. <https://doi.org/10.1108/MD-10-2017-1057>

- Guan, H., Zhang, Z., Zhao, A., Jia, J., & Guan, S. (2019). Research on innovation behavior and performance of new generation entrepreneur based on grounded theory. *Sustainability (Switzerland)*, *11*(10). <https://doi.org/10.3390/su11102883>
- Guerrero, M., Liñán, F., & Cáceres-Carrasco, F. R. (2021). The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies. *Small Business Economics*, *57*(4), 1733–1759. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00392-2>
- Guiso, L., Pistaferri, L., & Schivardi, F. (2021). Learning entrepreneurship from other entrepreneurs? *Journal of Labor Economics*, *39*(1), 135–191. <https://doi.org/10.1086/708445>
- Gunasegaran, M., Basiruddin, R., Abdul Rasid, S. Z., & Mohd Rizal, A. (2018). The case studies of fraud prevention mechanisms in the Malaysian medium enterprises. *Journal of Financial Crime*, *25*(4), 1024–1038. <https://doi.org/10.1108/JFC-05-2017-0034>
- Gundermann, K. (2013). *El método de los estudios de caso*. En M. L. Tarrés, *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación*.
- Gupta, V. K., & Batra, S. (2016). Entrepreneurial orientation and firm performance in Indian SMEs: Universal and contingency perspectives. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, *34*(5), 660–682. <https://doi.org/10.1177/0266242615577708>
- Hadning, I., & Fauzi, A. N. A. (2022). Financial Impact of Large-scale Social Restriction Policy during the COVID-19 Pandemic on Entrepreneurs. *Open Access Macedonian Journal of Medical Sciences*, *10*, 106–109. <https://doi.org/10.3889/oamjms.2022.8027>
- Halemane, D. M., & Janszen, F. (2012). Business model innovation for entrepreneurs. *2012 International Symposium on Management of Technology, ISMOT 2012*, 456–459.

<https://doi.org/10.1109/ISMOT.2012.6679512>

Herbane, B. (2019). Rethinking organizational resilience and strategic renewal in SMEs. *Entrepreneurship and Regional Development*, 31(5–6), 476–495.

<https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1541594>

Hermann, C. F. (1963). Some consequences of crisis which limit the viability of organizations.

*Administrative Science Quarterly*, 8, 82. <https://www.jstor.org/stable/2390887>

Hernández-Chea, R., Mahdad, M., Minh, T. T., & Hjortsø, C. N. (2021). Moving beyond intermediation: How intermediary organizations shape collaboration dynamics in entrepreneurial ecosystems. *Technovation*, 108.

<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2021.102332>

Hernandez, A., Astudillo, M., & Lezama, L. (2013). *El estudio de caso como estrategia, método y objeto de investigación en administración. XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática.*

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xviii/docs/15.03.pdf>

Hernández, M. (2020). *Más allá del coronavirus: otras pandemias y epidemias recientes que pusieron en alerta al mundo.* The Objective. <https://theobjective.com/further/mas-alla-del-coronavirus-otras-pandemias-y-epidemias-recientes-que-pusieron-en-alerta-al-mundo>

Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la investigación* (Iterameric). McGraw Hill.

Hessels, J., Van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: The role of start-up motivations and social security. *International*

- Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 401–417. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0083-2>
- Ho, Y.-P., & Wong, P.-K. (2007). Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity. *Small Business Economics*, 28(2–3), 187–204. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9015-0>
- Holden, M., & Lynch, P. (2004). *Choosing the Appropriate Methodology: Understanding Research Philosophy*.
- Hossain, M., & Fairuz, M. (2018). Social Media and the Creation of Entrepreneurial Opportunity for Women. *School of Business Studies*, 8. <https://doi.org/10.5923/j.mm.20180804.02>
- Hu, X. (2021). An Empirical Study on Entrepreneurial Education Competency of Young College Teachers Based on K-means Clustering Algorithm. In *Lecture Notes of the Institute for Computer Sciences, Social-Informatics and Telecommunications Engineering, LNICST: Vol. 391 LNICST*. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-87900-6\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-030-87900-6_3)
- Hughes, M., Eggers, F., Kraus, S., & Hughes, P. (2015). The relevance of slack resource availability and networking effectiveness for entrepreneurial orientation. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 26(1), 116–138. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2015.071323>
- Hynes, W., Trump, B., Love, P., & Linkov, I. (2020). Bouncing forward: a resilience approach to dealing with COVID-19 and future systemic shocks. *Environment Systems and Decisions*, 40(2), 174–184. <https://doi.org/10.1007/s10669-020-09776-x>
- IPSOS. (2021). *Emprendimiento en tiempos de pandemia*.
- Joao, I. M., & Silva, J. M. (2021). Cultivating entrepreneurship in higher education during a crisis

condition: Crisis related issues discussed in entrepreneurship literature. *IEEE Global Engineering Education Conference, EDUCON, 2021-April*, 679–688.  
<https://doi.org/10.1109/EDUCON46332.2021.9453935>

Khamatkhanova, M. A. (2018). Approaches to the generation of an enterprise's financial resources in the context of their limitation. *Espacios*, 39(18).

Khursheed, A., Fatima, M., Mustafa, F., Lodhi, R. N., & Akhtar, A. (2021). An Empirical Analysis of the Factors Influencing Social Entrepreneurship: A Gendered Approach | Un análisis empírico de los factores que influyen en el emprendimiento social: un enfoque de género. *Cuadernos de Gestion*, 21(2), 49–62. <https://doi.org/10.5295/cdg.201320ak>

Klapper, L., & Love, I. (2011). The impact of the financial crisis on new firm registration. *Economics Letters*, 113(1), 1–4. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.05.048>

KPMG Advisory. (2020). *Impactos económicos y financieros del COVID-19*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/co/pdf/2020/06/kpmg-informe-impactos-economicos-y-financieros-del-covid-19-novena-edicion.pdf>

Kraus, S., Burtscher, J., Vallaster, C., & Angerer, M. (2018). Sustainable entrepreneurship orientation: A reflection on status-quo research on factors facilitating responsible managerial practices. *Sustainability (Switzerland)*, 10(2). <https://doi.org/10.3390/su10020444>

Krichen, K., & Chaabouni, H. (2022). Entrepreneurial intention of academic students in the time of COVID-19 pandemic. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 29(1), 106–126. <https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2021-0110>

Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Morales Reyes, C. A., Prochotta, A.,

- Steinbrink, K. M., & Berger, E. S. C. (2020). Startups in times of crisis – A rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 13. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00169>
- Kuvaieva, T. V., & Pilova, K. P. (2021). FORMS of ORGANIZATION of PRODUCTION ACTIVITY of ENTERPRISES in TERMS of PROBABILISTIC NATURE of DEMAND | Форми організації виробничої діяльності підприємства за умов імовірнісної природи попиту. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2021(4), 177–184. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2021-4/177>
- La República. (2022). *El Banco de la República aumentó su proyección del PIB de 2021 de 6% a 6,5%*. <https://www.larepublica.co/economia/el-banco-de-la-republica-aumento-su-proyeccion-del-pib-de-2021-de-6-a-65-3192850>
- Laborda, M. (2020). *Qué nos dice la historia sobre el impacto económico de las pandemias*. Agenda Económica. <https://agendapublica.es/que-nos-dice-la-historia-sobre-el-impacto-economico-de-las-pandemias/>
- Lechner, C. M., Sortheix, F. M., Obschonka, M., & Salmela-Aro, K. (2018). What drives future business leaders? How work values and gender shape young adults' entrepreneurial and leadership aspirations. *Journal of Vocational Behavior*, 107, 57–70. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.03.004>
- Lee, J., & Wang, J. (2017). Developing entrepreneurial resilience: implications for human resource development. *European Journal of Training and Development*, 41(6), 519–539. <https://doi.org/10.1108/EJTD-12-2016-0090>
- Lévesque, M., & Stephan, U. (2020). It's Time We Talk About Time in Entrepreneurship.

*Entrepreneurship: Theory and Practice*, 44(2), 163–184.  
<https://doi.org/10.1177/1042258719839711>

Li, P., Li, B., & Liu, Z. (2021). The Impact of Entrepreneurship Perceptions on Entrepreneurial Intention During the COVID-19 Pandemic. *Frontiers in Education*, 6.  
<https://doi.org/10.3389/feduc.2021.770710>

Lintner, C. (2019a). “If I have to clean, I clean my own shop”: Migrant entrepreneurship as a form of emplacement in times of crisis: The example of Italy. *Ethnicities*, 19(2), 414–432.  
<https://doi.org/10.1177/1468796818774812>

Lintner, C. (2019b). The other entrepreneurs - Migrant economies as spaces for social innovation? *Migration Letters*, 16(2), 265–271. <https://doi.org/10.33182//ML.V16I2.742>

Liu, X., Zhou, J., Xue, Y., & Qian, S. (2019). Analysis of property management ecological behavior in China based on the grounded theory: The influencing factors and the behavior model. *Journal of Cleaner Production*, 235, 44–56.  
<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.06.300>

March-Chordà, I., Adame-Sánchez, C., & Yagüe-Perales, R. M. (2021). Key locational factors for immigrant entrepreneurs in top entrepreneurial ecosystems. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(3), 1049–1066. <https://doi.org/10.1007/s11365-021-00746-6>

Maroufkhani, P., Wagner, R., & Wan Ismail, W. K. (2018). Entrepreneurial ecosystems: a systematic review. *Journal of Enterprising Communities*, 12(4), 545–564.  
<https://doi.org/10.1108/JEC-03-2017-0025>

Martin-Doñate, C., Lucena-Muñoz, F., García-Cabrera, L. G., & Mercado-Colmenero, J. M.

- (2021). Generation of Entrepreneurship Environments for New Product Development. In *Lecture Notes in Mechanical Engineering*. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-70566-4\\_58](https://doi.org/10.1007/978-3-030-70566-4_58)
- Martinelli, E., Tagliazucchi, G., & Marchi, G. (2018). The resilient retail entrepreneur: dynamic capabilities for facing natural disasters. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(7), 1222–1243. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2016-0386>
- Martínez, P. C. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión*. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>
- Masilela, B., Pangala, J., & van Vuuren, J. (2020). Investigating the entrepreneurial intentions of social grant recipients in the cities of Johannesburg and Tshwane. *South African Journal of Business Management*, 51(1). <https://doi.org/10.4102/sajbm.v51i1.1716>
- McNamara, C. (2009). *General guidelines for conducting research interviews*. <http://managementhelp.org/evaluatn/intrview.htm>
- Meek, W., & Williams, D. W. (2018). Venture creation persistence: overcoming stage-gate issues. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(5), 1016–1035. <https://doi.org/10.1108/IJEER-08-2016-0270>
- Men, L. R., Qin, Y. S., & Mitson, R. (2021). Engaging Startup Employees via Charismatic Leadership Communication: The Importance of Communicating “Vision, Passion, and Care.” *International Journal of Business Communication*. <https://doi.org/10.1177/23294884211020488>
- MINCIT. (2021). *Perfiles Económicos Departamentales*.
- Molina-López, M. M., Koller, M. R. T., Rubio-Andrés, M., & González-Pérez, S. (2021). Never

- too late to learn: How education helps female entrepreneurs at overcoming barriers in the digital economy. *Sustainability (Switzerland)*, *13*(19). <https://doi.org/10.3390/su131911037>
- Morazzoni, M., & Sy, A. (2022). Female entrepreneurship, financial frictions and capital misallocation in the US. *Journal of Monetary Economics*, *129*, 93–118. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.03.007>
- Mühlböck, M., Warmuth, J.-R., Holienka, M., & Kittel, B. (2018). Desperate entrepreneurs: no opportunities, no skills. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *14*(4), 975–997. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0472-5>
- Muñoz, P., Kimmitt, J., Kibler, E., & Farny, S. (2019). Living on the slopes: entrepreneurial preparedness in a context under continuous threat. *Entrepreneurship and Regional Development*, *31*(5–6), 413–434. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1541591>
- Mzid, I., Khachlouf, N., & Soparnot, R. (2019). How does family capital influence the resilience of family firms? *Journal of International Entrepreneurship*, *17*(2), 249–277. <https://doi.org/10.1007/s10843-018-0226-7>
- Naciones Unidas. (2020). *Situación y perspectivas de la economía mundial*. [https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2020\\_Summary\\_S.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2020_Summary_S.pdf)
- Naffziger, D. W., Hornsby, J. S., & Kuratko, D. F. (1994). A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *18*(3), 29–42. <https://doi.org/10.1177/104225879401800303>
- Nuguer, V., & Powell, A. (2020). *Coronavirus: ¿Cómo apoyar desde el sector de fomento a la*

*innovación y las pymes?*

[https://publications.iadb.org/publications/english/document/2020\\_Latin\\_American\\_and\\_Caribbean\\_Macroeconomic\\_Report\\_Policies\\_to\\_Fight\\_the\\_Pandemic.pdf](https://publications.iadb.org/publications/english/document/2020_Latin_American_and_Caribbean_Macroeconomic_Report_Policies_to_Fight_the_Pandemic.pdf)

Núñez, A. (2012). *Emprender en tiempos de crisis*. Analiza Técnicas de Investigación Social.

[http://www.ferrol.es:8080/activateenelcentro/fotos/biblioteca/Emprender en tiempos de crisis.pdf](http://www.ferrol.es:8080/activateenelcentro/fotos/biblioteca/Emprender_en_tiempos_de_crisis.pdf)

OCDE, & DANE. (2022). *Producto Interno Bruto - Principales resultados 2021*.

Organización Mundial de la Salud. (2010). *¿Qué es una pandemia?*

[https://www.who.int/csr/disease/swineflu/frequently\\_asked\\_questions/pandemic/es/](https://www.who.int/csr/disease/swineflu/frequently_asked_questions/pandemic/es/)

Organización Mundial de la Salud. (2020). Alocución de apertura del Director General de la OMS

en la rueda de prensa sobre la COVID-19 celebrada el 11 de marzo de 2020. In *Discursos del Director General de la OMS*. <https://www.who.int/es/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19--22-april-2020>

Ostergaard, A., & Marinova, S. T. (2018). Human capital in the entrepreneurship ecosystem.

*International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 35(3), 371–390.  
<https://doi.org/10.1504/IJESB.2018.095907>

Pallarès-Blanch, M. (2015). Women's eco-entrepreneurship: A possible pathway towards

community resilience? | Eco-emprendimiento de mujeres: ¿un posible camino en resiliencia social? *Ager*, 18, 65–89. <https://doi.org/10.4422/ager.2015.03>

Pankov, S., Velamuri, V. K., & Schneckenberg, D. (2021). Towards sustainable entrepreneurial

ecosystems: examining the effect of contextual factors on sustainable entrepreneurial

- activities in the sharing economy. *Small Business Economics*, 56(3), 1073–1095.  
<https://doi.org/10.1007/s11187-019-00255-5>
- Pearson, C. M., & Clair, J. A. (1998). Reframing crisis management. *Academy of Management Review*, 23(1), 59–76. <https://doi.org/10.5465/AMR.1998.192960>
- Pérez-Pérez, C., González-Torres, T., & Nájera-Sánchez, J. J. (2021). Boosting entrepreneurial intention of university students: Is a serious business game the key? *International Journal of Management Education*, 19(3). <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100506>
- Piekkari, R., & Welch, C. (2012). *Rethinking the Case Study in International Business and Management Research*.
- Pinho, J. C., & de Lurdes Martins, M. (2020). The opportunity to create a business: Systemic banking crisis, institutional factor conditions and trade openness. *Journal of International Entrepreneurship*, 18(4), 393–418. <https://doi.org/10.1007/s10843-020-00275-3>
- Popkova, E. G., Bogoviz, A. V., Lobova, S. V., Chililov, A. M., Sozinova, A. A., & Sergi, B. S. (2022). Changing entrepreneurial attitudes for mitigating the global pandemic's social drama. *Humanities and Social Sciences Communications*, 9(1). <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01151-2>
- Portuguez Castro, M., & Gómez Zermeño, M. G. (2020). Being an entrepreneur post-COVID-19 – resilience in times of crisis: a systematic literature review. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. <https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2020-0246>
- Presidencia de la República de Colombia. (2020). *Gobierno Nacional expide el Decreto 457, mediante el cual se imparten instrucciones para el cumplimiento del Aislamiento Preventivo*

*Obligatorio de 19 días en todo el territorio colombiano.*

<https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2020/Gobierno-Nacional-expide-Decreto-457-mediante-el-cual-imparten-instrucciones-para-cumplimiento-Aislamiento-Preventiv-200323.aspx>

Rakshit, S., Islam, N., Mondal, S., & Paul, T. (2021). Mobile apps for SME business sustainability during COVID-19 and onwards. *Journal of Business Research*, 135, 28–39. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.06.005>

Ratten, V. (2020a). Coronavirus (covid-19) and entrepreneurship: changing life and work landscape. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 503–516. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1790167>

Ratten, V. (2020b). Coronavirus (covid-19) and social value co-creation. *International Journal of Sociology and Social Policy*. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2020-0237>

Ratten, V. (2021). COVID-19 and public policy and entrepreneurship: future research directions. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 10(3), 445–454. <https://doi.org/10.1108/JEPP-12-2020-0102>

Restrepo, D. (2013). Grounded Theory as a methodology for the integration of structural and processual analysis in the investigation of Social Representations. *Revista CES Psicología*, 6(1), 13. <https://www.redalyc.org/pdf/4235/423539419008.pdf>

Rey, G. (2022). *Propuesta metodológica para la implementación de la gestión proactiva del riesgo legal en la sociedad integral Business Consulting S.A.S. – IBCOL S.A.S.*

Rietveld, J. (2018). Creating and capturing value from freemium business models: A demand-side

- perspective. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(2), 171–193.  
<https://doi.org/10.1002/sej.1279>
- Rosado-Cubero, A., Freire-Rubio, T., & Hernández, A. (2022). Entrepreneurship: What matters most. *Journal of Business Research*, 144, 250–263.  
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.087>
- Rosenthal, A., Maciel Guedes, A. M., dos Santos, K. M. O., & Deliza, R. (2021). Healthy food innovation in sustainable food system 4.0: integration of entrepreneurship, research, and education. *Current Opinion in Food Science*, 42, 215–223.  
<https://doi.org/10.1016/j.cofs.2021.07.002>
- Saebi, T., Foss, N. J., & Linder, S. (2019). Social Entrepreneurship Research: Past Achievements and Future Promises. *Journal of Management*, 45(1), 70–95.  
<https://doi.org/10.1177/0149206318793196>
- Samo, A. H., Channa, N. A., & Qureshi, N. A. (2021). The role of universities and entrepreneurial ecosystem in producing entrepreneurs for industry 4.0. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 21(11), 28–40. <https://doi.org/10.33423/jhetp.v21i11.4661>
- Sanchez, K. (2020). *Impacto económico del COVID-19 en Colombia*.  
[https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/24672/1/Ensayo Final Impacto Economico del COVID-19 en Colombia.pdf](https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/24672/1/Ensayo%20Final%20Impacto%20Economico%20del%20COVID-19%20en%20Colombia.pdf)
- Sandoval, C., & Hernandez, A. (2020). *Procesos de asistencia y protección a víctimas de trata de personas por parte del comité municipal de lucha contra la trata de personas de Bucaramanga. Estudio de caso múltiple desde la teoría fundamentada*. 1, 81.

- Santoro, G., Messeni-Petruzzelli, A., & Del Giudice, M. (2021). Searching for resilience: the impact of employee-level and entrepreneur-level resilience on firm performance in small family firms. *Small Business Economics*, 57(1), 455–471. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00319-x>
- Schumpeter, J. (1947). The Creative Response in Economic History *The Journal of Economic History*. *The Economics and Socialism of Capitalism*.
- Schumpeter, J. (2000). Entrepreneurship as innovation. *Entrepreneurship: The Social Science View*.
- Secundo, G., MELE, G., VECCHIO, P. D., ELIA, G., MARGHERITA, A., & NDOU, V. (2021). Threat or opportunity? A case study of digital-enabled redesign of entrepreneurship education in the COVID-19 emergency. *Technological Forecasting and Social Change*, 166. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120565>
- Shaw, E. (1999). A guide to the Qualitative Research Process: Evidence from a Small Firm Study. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 59–70.
- Simón-Moya, V., Revuelto-Taboada, L., & Ribeiro-Soriano, D. (2016). Influence of economic crisis on new SME survival: reality or fiction? *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(1–2), 157–176. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1118560>
- Sitaridis, I., & Kitsios, F. (2020). Competitiveness analysis and evaluation of entrepreneurial ecosystems: a multi-criteria approach. *Annals of Operations Research*, 294(1–2), 377–399. <https://doi.org/10.1007/s10479-019-03404-x>
- Song, C., Park, K. M., & Kim, Y. (2020). Socio-cultural factors explaining technology-based

- entrepreneurial activity: Direct and indirect role of social security. *Technology in Society*, 61. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101246>
- Song, M., De Jong, A., Anthony Di Benedetto, C., & Lisa Zhao, Y. (2019). ENHANCING SUPPLIER'S INVOLVEMENT in STARTUP'S INNOVATION THROUGH EQUITY OFFERING and TRUST BUILDING. *International Journal of Innovation Management*, 23(2). <https://doi.org/10.1142/S1363919619500130>
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(1), 49–72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Spigel, B., & Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151–168. <https://doi.org/10.1002/sej.1268>
- Stephan, U., Uhlaner, L. M., & Stride, C. (2015). Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations. *Journal of International Business Studies*, 46(3), 308–331. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.38>
- Strauss, A., & Corbin, J. (2002). Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. *Editorial Universidad de Antioquia*, 1.
- Sunny, S. A., & Shu, C. (2019). Investments, incentives, and innovation: geographical clustering dynamics as drivers of sustainable entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(4), 905–927. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9941-z>
- Supersolidaria. (2021). *Análisis sectorial de Cooperativas de Ahorro y Crédito*.
- Teece, D. J. (2017). Towards a capability theory of (innovating) firms: Implications for management and policy. *Cambridge Journal of Economics*, 41(3), 693–720.

<https://doi.org/10.1093/cje/bew063>

- Theodoraki, C., Dana, L.-P., & Caputo, A. (2022). Building sustainable entrepreneurial ecosystems: A holistic approach. *Journal of Business Research*, *140*, 346–360. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.11.005>
- Tian, Q., Zhang, S., Yu, H., & Cao, G. (2019). Exploring the factors influencing business model innovation using grounded theory: The case of a Chinese high-end equipment manufacturer. *Sustainability (Switzerland)*, *11*(5). <https://doi.org/10.3390/su11051455>
- Triwardhani, I. J., Trigartanti, W., & Putra, R. P. (2020). Study of communication ethnography for entrepreneurship culture in the interpersonal relations of teachers and students. *Jurnal Komunikasi: Malaysian Journal of Communication*, *36*(1), 109–123. <https://doi.org/10.17576/JKMJC-2020-3601-07>
- Tsilika, T., Kakouris, A., Apostolopoulos, N., & Dermatis, Z. (2020). Entrepreneurial bricolage in the aftermath of a shock. Insights from Greek SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, *32*(6), 635–652. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1764733>
- Turner III, D. W. (2010). Qualitative interview design: A practical guide for novice investigators. *Qualitative Report*, *15*(3), 754–760.
- Universidad Nacional de Colombia. (2020). *Salud mental en pandemia: ¿cómo están los colombianos?* <https://unperiodico.unal.edu.co/pages/detail/salud-mental-en-pandemia-como-estan-los-colombianos/>
- Urbano, D., & Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, *102*, 34–44.

<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.02.018>

van Rijnsoever, F. J. (2022). Intermediaries for the greater good: How entrepreneurial support organizations can embed constrained sustainable development startups in entrepreneurial ecosystems. *Research Policy*, *51*(2). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104438>

Vivar, C. G., Arantzamendi, M., López-Dicastillo, O., & Luis, C. G. (2010). Grounded theory as a qualitative research methodology in nursing | La teoría fundamentada como metodología de investigación cualitativa en enfermería. *Index de Enfermería*, *19*(4).

Wamba, L. D., Hikkerova, L., Sahut, J.-M., & Braune, E. (2017). Indebtedness for young companies: effects on survival. *Entrepreneurship and Regional Development*, *29*(1–2), 174–196. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1255435>

Williams, N., Vorley, T., & Ketikidis, P. H. (2013). Economic resilience and entrepreneurship: A case study of the Thessaloniki City Region. *Local Economy*, *28*(4), 399–415. <https://doi.org/10.1177/0269094213475993>

Wu, Y. L., Shao, B., Newman, A., & Schwarz, G. (2021). Crisis leadership: A review and future research agenda. *Leadership Quarterly*, *32*(6). <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2021.101518>

Yin, R. (2008). *Case Study Research: design and methods*.

Zeleti, F. A., Ojo, A., & Uusitalo, O. (2013). Entrepreneurism and E-Government in Finland: Barriers to entry. *ACM International Conference Proceeding Series*, 124–133. <https://doi.org/10.1145/2591888.2591909>

Zhang, L., & Cao, C. (2020). Control power of senior executive, business environment and entrepreneurship. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, *15*(7),

1127–1136. <https://doi.org/10.18280/IJSDP.150717>

Ziółkowska, J. (2021). Finding opportunities in uncertain times. The case study of a tourist guides venture in the eu. *Sustainability (Switzerland)*, *13*(23). <https://doi.org/10.3390/su132312959>

Zobeidi, T., Yaghoubi, J., & Yazdanpanah, M. (2022). Developing a paradigm model for the analysis of farmers' adaptation to water scarcity. *Environment, Development and Sustainability*, *24*(4), 5400–5425. <https://doi.org/10.1007/s10668-021-01663-y>

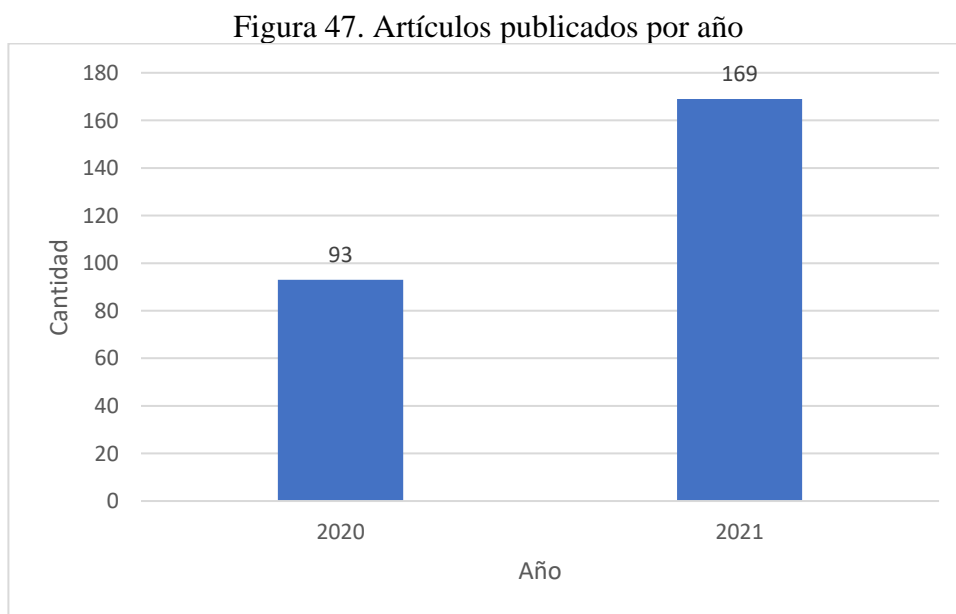
Zolfagharian, M., & Iyer, P. (2020). The effects of intergroup boundary permeability and hierarchy legitimacy on immigrant entrepreneurs' affective states, exchange strategies, and intentions toward suppliers. *Industrial Marketing Management*, *89*, 373–388. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.02.002>

## Apéndices

### Apéndice A Gráficos del análisis bibliométrico

A continuación, se presentan las figuras generadas a partir del software RStudio por medio del paquete de Biblioshiny según los documentos analizados en las bases de datos científicas con el respectivo análisis.

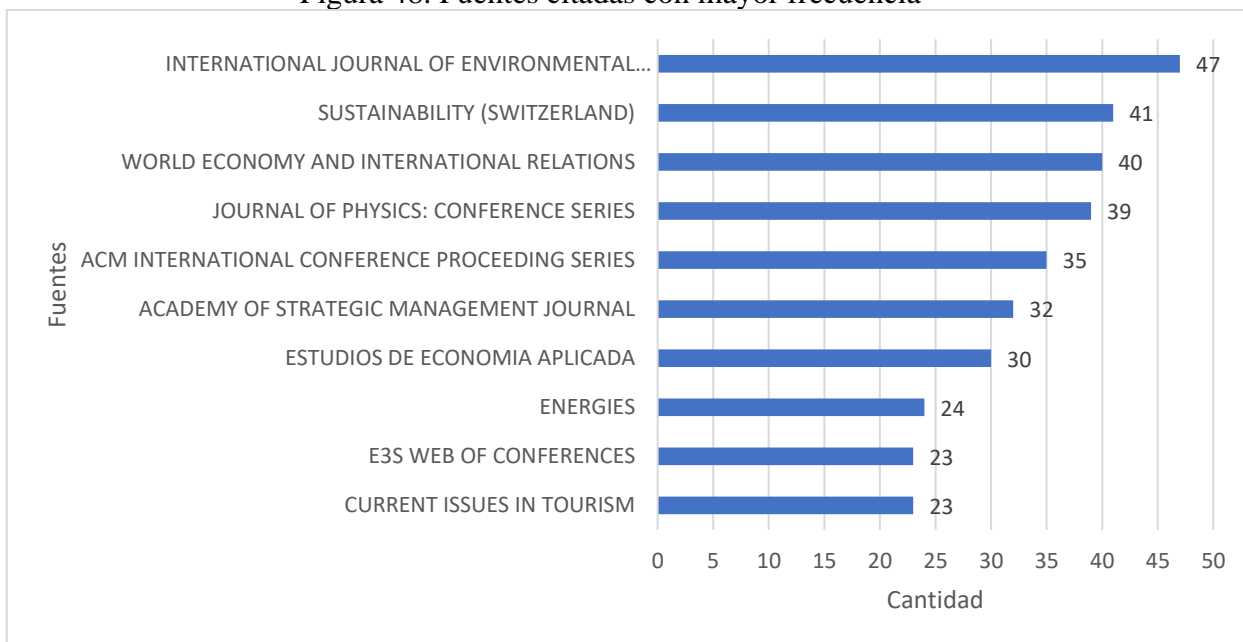
En un primer momento, se realizó la identificación del número de publicaciones relacionadas con los temas de interés de esta investigación en los últimos dos años que son los que tienen relación con el tema de interés; en tal sentido, en la Figura 47, es posible evidenciar que existe una tendencia orientada al aumento de investigaciones afines con los tópicos de la situación económica de los países generada por la pandemia.



En un segundo momento, se estudiaron las fuentes citadas con mayor frecuencia, de modo que fue posible identificar a International Journal of Environmental Research and Public Health como el Journal más citado, con 47 citaciones, mientras que el segundo lugar lo ocupó Sustainability (Switzerland) con 41 citaciones. Se destaca que la mayoría de las fuentes son de categoría Q1,

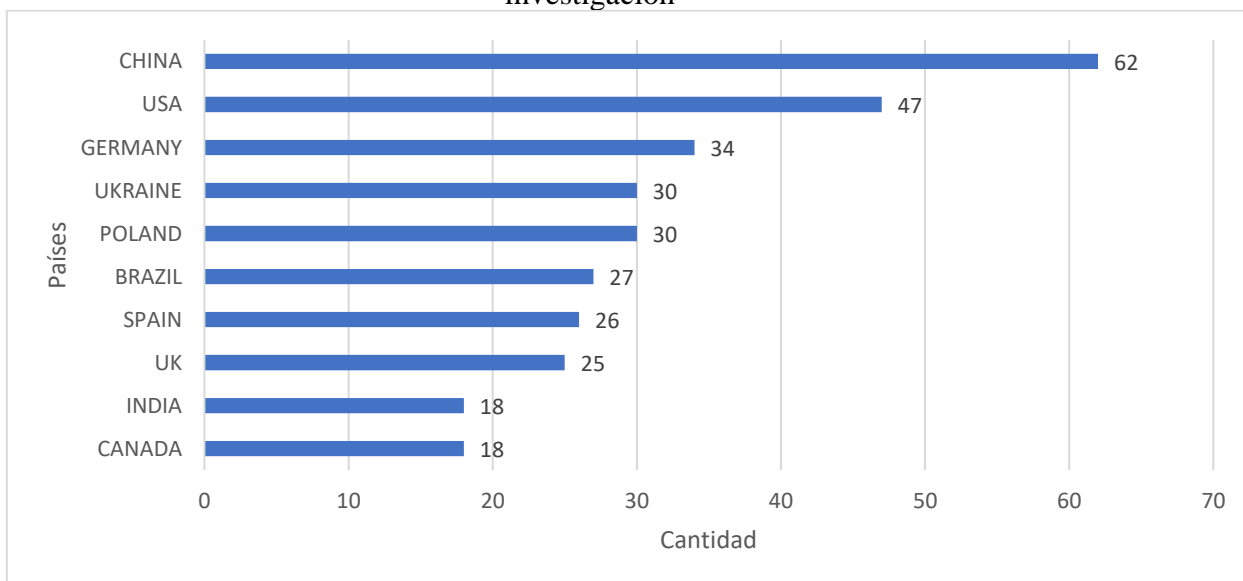
validando la importancia de las fuentes de los documentos analizados. En la Figura 48 es posible consultar el listado de las fuentes con la mayor cantidad de citas según los resultados obtenidos en el análisis bibliométrico.

Figura 48. Fuentes citadas con mayor frecuencia



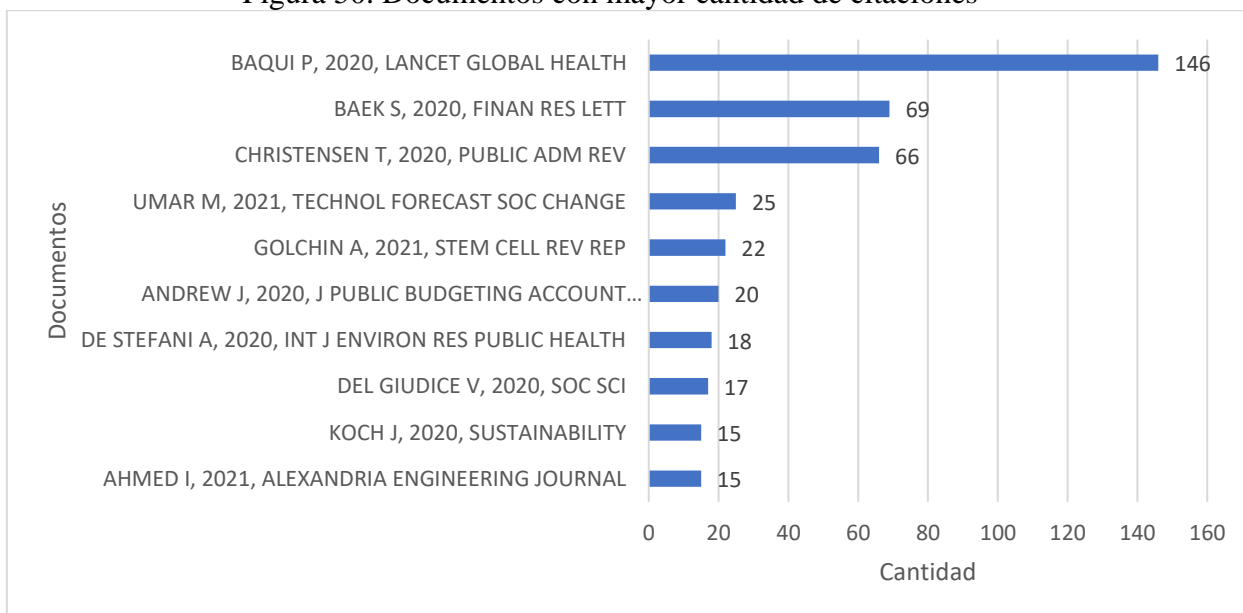
Otro aspecto analizado corresponde a los países que presentan la frecuencia más alta de publicaciones relacionadas con los temas de investigación. En la Figura 49 es posible observar que China es el país que se lleva el primer puesto respecto a publicaciones alusivas a la búsqueda realizada, con un estimado de 62 publicaciones, seguido por el Estados Unidos, Alemania, Ucrania y Polonia, con 47, 34 y 30 publicaciones, respectivamente.

Figura 49. Países que presentan la mayor cantidad de publicaciones asociadas al tema de investigación



Posteriormente, se identificaron los documentos más citados, en donde se encontró que el documento de Baqui de Lancet Global Health es la publicación más citada con 146 citaciones; es este punto sobresale que la publicación mencionada fue realizada en junio de 2020. En la Figura 50 es posible consultar listado de las 9 publicaciones con mayor cantidad de citaciones.

Figura 50. Documentos con mayor cantidad de citaciones



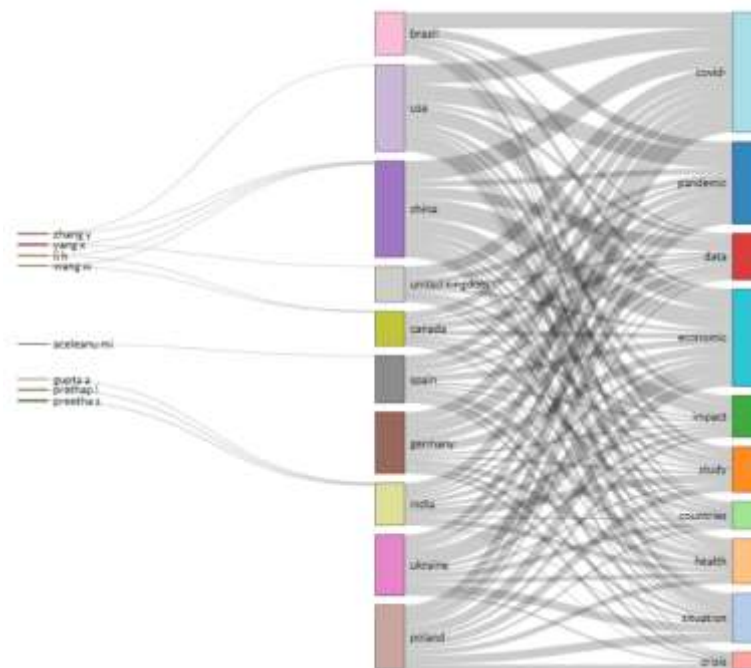
Por otra parte, se realizó un reconocimiento de las palabras que se mencionan con mayor frecuencia en las publicaciones analizadas. En la Figura 51 es posible identificar que la palabra “economic” es de gran relevancia en los documentos objeto de estudio, seguida de las expresiones “pandemic”, “covid”, “situation”, “study”, entre otras.

Figura 51. WordCloud



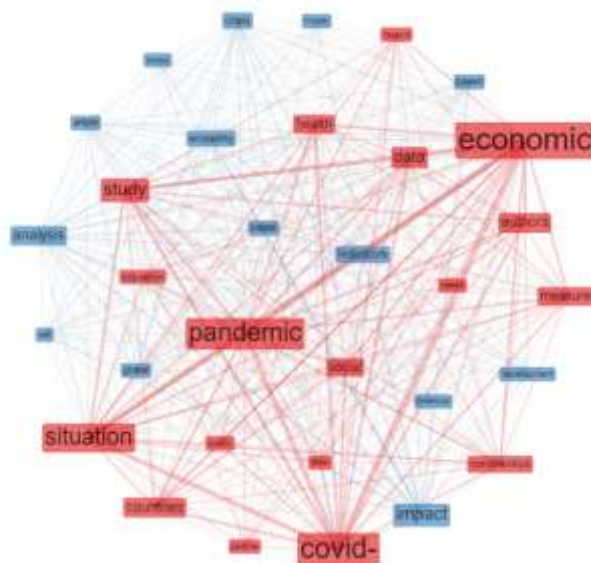
En la Figura 52 se muestra un enlace de tres campos en donde se evidencia la relación de las publicaciones de cada uno de los países con los tópicos de covid, pandemia, situación económica, impacto, estudios, así como también los países en que fueron publicados y sus respectivos autores.

Figura 52. Enlace de tres campos



Finalmente, en la Figura 53 es posible evidenciar la relación que existe entre los temas de pandemia y situación económica, los cuáles también se asocian con los conceptos de estudios, archivos, medidas, países y el covid.

Figura 53. Co-ocurrencia



## Apéndice B Preguntas de las entrevistas

A continuación, se presenta el listado de preguntas realizadas en la entrevista semiestructurada aplicada en la investigación.



UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER – UIS

Maestría en Ingeniería Industrial – MII

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA



### Tema 1. Conociendo al emprendedor

1. ¿Qué formación académica tiene?
2. ¿Qué experiencia laboral tiene?
3. ¿Ha emprendido antes?
4. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre su perfil como emprendedor?

### Tema 2. Conociendo la empresa

1. ¿A qué se dedica la empresa?
2. ¿Actualmente se encuentra funcionando?
3. ¿Cuántos empleados tiene?
4. ¿Realizó algún tipo de estudio (mercado, técnico, administrativo, legal, económico, financiero, etc.) antes de crear la empresa?
5. ¿De dónde proviene la fuente de financiamiento de la empresa?
6. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre la empresa?

### Tema 3. Emprendimiento en crisis

1. ¿Cuáles son los factores que considera que influyeron en la toma de la decisión de emprender/crear empresa en épocas de crisis?
2. ¿Considera que el Gobierno influyó en la creación de su empresa? ¿Cómo?
3. ¿Considera que su perfil de emprendedor influyó en la creación de su empresa? ¿Cómo?
4. ¿Considera que los recursos disponibles influyeron en la creación de su empresa? ¿Cómo?
5. ¿Considera que la tecnología y herramientas digitales influyeron en la creación de su empresa? ¿Cómo?
6. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre el emprendimiento en épocas de crisis?

#### **Tema 4. Posibles factores**

1. ¿Considera que sus características personales ayudaron a que decidiera crear la empresa? ¿Cuáles características?
2. ¿Considera que el factor económico influye en que decidiera crear la empresa?
3. ¿Considera que el factor político influye en que decidiera crear la empresa?
4. ¿Considera que el factor social influye en que decidiera crear la empresa?
5. ¿Considera que el factor tecnológico influye en que decidiera crear la empresa?
6. ¿Cuáles considera que son los factores determinantes que hicieron que usted creara la empresa?
7. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre los factores que influyeron al momento de la creación de empresa?

#### **Tema 5. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad**

1. ¿De dónde se generó la idea de la empresa?
2. ¿Considera que hubiera creado la empresa aún sin existir la época de crisis?
3. ¿Considera que el factor principal por el cual decidio emprender su propio negocio fue la falta de opciones laborales y a su vez la necesidad de un ingreso económico estable?
4. ¿Tenía identificada la oportunidad de su idea de negocio desde antes de presentarse la pandemia o la crisis fue un desencadenante para la creación de su emprendimiento?
5. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre si creó la empresa por necesidad o por oportunidad?

### **Tema 6. Motivación**

1. ¿Presentó algún tipo de influencia familiar o social?
2. ¿Qué lo motivo a montarla en el 2020?
3. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre la motivación de la creación de la empresa?

### **Tema 7. Recursos**

1. ¿Contaba con los recursos económicos propios y/o apoyos financieros suficientes para el montaje de la empresa?
2. ¿Disponía de recursos de infraestructura antes del montaje de la empresa?
3. ¿Implementó algún tipo de herramienta tecnológica en la empresa? ¿Cuáles?
4. ¿Algo adicional que quiera darnos a conocer sobre los recursos al momento de la creación de empresa?

## **Apéndice C Transcripciones de las entrevistas**

A continuación, se da a conocer las transcripciones de cada una de las 27 entrevistas realizadas en la investigación.

### **Entrevista 1 - Rol: Emprendedor - Codificación: E1**

00:00:05

*Luis Badillo Rojas:* Bueno, Dina. La presente investigación digamos que está orientada a poder identificar cuáles fueron los factores que influyen en el emprendimiento, en especial el momento de crisis. Sí, particularmente, digamos que estamos entrevistando con personas que hayan creado empresas en el 2020, que fue justamente el año en el cual, pues por temas de pandemia, por el covid 19 nos cerraron. Y yo te voy a hacer una serie de preguntas si están orientadas a unos siete temas, son varias preguntas y tú me las vas respondiendo preguntas abiertas y pues mira por ejemplo a lo más a lo que consideras lo más realista. Y esto en el tema uno, digamos qué vamos a hacer? Es como conociendo al emprendedor, es decir, como persona, como tal. Qué formación tienes? Académica?

00:00:54

*Dina Parra:* Soy administradora de empresas de la Universidad Cooperativa de Colombia.

00:00:58

*Luis Badillo Rojas:* Administradora de Empresas de la Universidad Cooperativa de Colombia. Tienes alguna experiencia laboral específica?

00:01:06

*Dina Parra:* Sí. Trabajé durante 14 años. Como la experiencia laboral como más amplia. En el sector en el que estuve mucho más tiempo fue en la coordinación de Áreas de Servicio al Cliente en Empresas de Telecomunicaciones, Movistar. Estuve en Manteles o en Tigo, estuve en Tele

Bucaramanga en su momento y esa fue la última experiencia laboral, ya hace cinco años, casi con mi última experiencia laboral contratada por una empresa. Ya después me independicé.

00:01:38

*Luis Badillo Rojas:* Okay, perfecto. Y previo al emprendimiento, en 2020 habías emprendido antes?.

00:01:46

*Dina Parra:* Sí tuve cuando recién salí de la universidad, que me gradué en el año 2003. Recién salí de la universidad. Puse un local de comidas en el Parque Girón, pero no, pero pues por muchas circunstancias lo tuve que cerrar e igual estaba como muy em. Hubo muchas cosas personales como que me invadieron en ese momento y no, no pude sacarlo a flote. Entonces era una sociedad con otra persona y decidí entregarlo y se acabó. Entonces de allí, pues ya me me. Me vinculé a trabajar con Movistar y ya fui pasando por las otras empresas de telecomunicaciones hasta hace casi cinco años.

00:02:29

*Luis Badillo Rojas:* Okay, perfecto. Vamos a hablar un poco más con respecto a la empresa. En la empresa que se creó en el 2020, a qué se dedica la empresa?

00:02:38

*Dina Parra:* Bueno, gelatinas arte y sabor. Nosotros elaboramos productos a base de gelatina. Son tortas tipo postre. O sea, son. Esto es una torta, pero es todo a base de gelatina. Y llevan diferentes tipos de rellenos que han bizcochuelo en el centro entre leche, soya, mousse de maracuyá y chocolate de fresa o frutas. O sea, elaboramos muchos productos, todo a base de gelatina que nuestro componente principal. Sí, y son productos que se pueden personalizar completamente desde sus sabores. Quizás un poco el balance de dulce también. El cliente lo puede escoger.

00:03:17

*Dina Parra:* Tenemos es un producto que también se puede hacer con endulzarlo con stevia. Para el caso de personas que son diabéticas, no pueden consumir absolutamente nada de azúcar y y se pueden personalizar con las imágenes que los clientes quieran, con fotos, con mensajes. Entonces ha sido dentro de todo, dentro de las líneas de nuestros productos. Realmente todas se pueden personalizar, o sea, y esa es una de nuestros nuestras ventajas. Y es que el cliente puede escoger cómo quiere su torta desde el sabor dulce hasta qué quiere que le ponga adicional en la decoración, si.

00:03:55

*Luis Badillo Rojas:* Eso es importante.

00:03:57

*Dina Parra:* Exacto. Y tenemos muchas figuras, muchos tamaños. Si tratamos de innovar siempre y de tener un producto en cada tipo de celebración comercial de al padre y a la madre, etcétera tener, sacar un producto exclusivo para esa celebración. Entonces hay mucha variedad. Pero dentro de todo, cuidando que siempre nuestro ingrediente principal sea la gelatina.

00:04:22

*Luis Badillo Rojas:* Ok, ok. Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:04:25

*Dina Parra:* Sí, claro. Estamos funcionando. Tenemos nuestro local, nuestro punto de producción acá en el barrio Sotomayor o La Concordia, que estamos como en el medio de los dos barrios en la carrera 22 con 52, pero llevamos un año ya acá.

00:04:41

*Luis Badillo Rojas:* Perfecto. Tiene cuantos empleados tiene la empresa?

00:04:44

*Dina Parra:* Bueno, yo te cuento algo. Nosotros estamos ya hace siete años. Realmente. Gelatinas nació hace siete años como persona natural. Pero nosotros llevamos a cabo un proceso, una postulación de nuestro modelo de negocio, al sena, fondo emprender. Fuimos beneficiados por el fondo emprender en el año 2019 y esto pues nos permitió abrir nuestro punto de producción en el cual estamos ya hace estamos ya desde febrero del año pasado acá. Pero pues ya creada la empresa como tal, ya estábamos los dos años como empresa, como SAS, que es uno de los requisitos que nos exige el Fondo emprender para empezar con todo el desarrollo del proyecto como tal. Iniciamos con e iniciamos con seis empleos durante el tema del proyecto. Después se redujo a cuatro porque uno era la persona encargada como de todo el plan de Seguridad en el trabajo. Entonces, pues sí, estuvo seis meses con nosotros creando todo el plan y pues ya se sigue trabajando, pero ya no está vinculado. Igualmente la persona que manejaba las redes sociales, pues también ya no está vinculada, o sea, lo hizo por un tiempo y así, pero estamos como rota, o sea un operario de producción, contadora, director comercial y yo en la gerencia.

00:06:04

*Luis Badillo Rojas:* Okay, yo creo que ya incluso hasta me respondiste la siguiente pregunta, que es que si realizas algún tipo de estudio para poder crear la empresa.

00:06:13

*Dina Parra:* Sí, claro, sí. Pues con todo el acompañamiento que el SENA le brinda a uno para crear su modelo de negocio, se hiciera una serie de evaluaciones de mercado igual desde hace siete años, pues cuando decidimos emprender y ya de hecho yo todavía estaba trabajando, también me encontraba contratada y mi novio también estaba. Esto es de los dos de negocio, prácticamente de los dos y cada uno estaba en otro cuento totalmente diferente. Hace siete años, en un momento en que nos encontramos los dos sin empleo, decidimos como venga, o sea, nosotros somos muy

curiosos, muy creativos, por eso nos encanta tanto nuestro negocio, porque nos permite explorar mucho la creatividad. Entonces dijimos como bueno, yo ya había sido independiente, en algún momento había tenido mi negocio y decía como que eso está ahí, vamos a explorarlo y a ver cómo logramos desarrollarlo. Y fue así como fue creándose gelatinas y pues con el paso del tiempo se han creado otras líneas de productos. En fin, no? Y claro, todo se evalúa inicialmente, se evalúa cuál va a ser, cuál es el comportamiento del mercado, qué está pidiendo el mercado, los competidores que están haciendo un fin y lo adecuamos a nuestro, a nuestro modelo, a nuestras gelatinas, porque en Bucaramanga no somos muy poquitos los que nos dedicamos a hacer productos a base de gelatina exclusivamente. Sí, sí, me atrevo a decir que bueno, que somos dos no más los que hacemos productos exclusivos a base de gelatina, porque hay de pronto otras pastelerías que hacen pero también hacen tortas y hacen galletas y cupcakes y todas esas cosas. Nosotros no, nosotros estamos dedicados exclusivamente al tema de la gelatina.

00:08:03

*Luis Badillo Rojas:* Ok, perfecto. Y también creo que ya me lo vas a responder. Pero de dónde proviene la fuente de financiamiento de la empresa?

00:08:11

*Dina Parra:* Ok, fue a través del Fondo Emprender, fuimos beneficiados con ellos.

00:08:17

*Luis Badillo Rojas:* Algo adicional que nos quería dar a conocer con respecto a la empresa, no crees?

00:08:22

*Dina Parra:* Eh? Bueno, estamos en un proceso de crecimiento durante todo el año con el Sena, pues fue como la creación no? Porque veníamos pues de una manera informal, trabajando desde nuestro apartamento y ofreciendo todo solo a través de redes sociales. No teníamos contacto

directo con el cliente más que pronto estuviéramos en una reunión y pues se diera el tema. O sea, si ahora pues con el punto de hecho nuestro, nuestro, lo que queremos hacer a futuro, un futuro muy cercano es re acondicionar acá el sitio, porque acá pues tenemos producción, tenemos la oficina y tenemos un espacio chiquitico al frente. Para cuando vienen los clientes a degustar el producto o a cotizar, a cerrar un negocio, entonces pues ahí podemos sentarnos, charlarlo y decir pero queremos poner algo bien bonito ahí sí, algo como que el cliente se sienta muy a gusto y pues la verdad es que nos hemos dado a conocer mucho acá en el sector, entonces ya tenemos mucha clientela que pasa todos los días o porque optamos por poner, por vender por porciones también nuestro producto para que la gente lo conozca, porque hay mucho cliente que dice yo nunca he escuchado de eso. Cómo es eso que le decimos? Mira, si quieres pruébalo, te vale? Está la porción y unas pruebas del producto y te va seguro de lo que vas a comprar.

00:09:47

*Luis Badillo Rojas:* Perfecto. Pasamos a un tema tres que ya es como el tópico de emprendimiento en crisis en. Empezamos con la pregunta uno que es? Cuáles consideras que son los factores que influyeron en la toma de decisiones al momento de crear la empresa en ese momento de crisis?

00:10:05

*Dina Parra:* Bueno, sin duda fue porque estábamos ya. Bueno, lo que sucedió fue lo siguiente nosotros nos habíamos postulado en el año como 2017, más o menos al sena, pero no pasamos, no pasamos por qué? Y esto se los digo siempre en las charlas que damos a emprendedores del Sena y demás, porque durante el proyecto uno tiene que dar una serie de entrevistas, así como la que estoy en este momento, dando a conocer cómo fue nuestro proceso y siempre les digo a la gente cuando vayan a crear un proyecto, sí está bien que se asesoren de otras personas que sean especializadas en ciertos temas, pero métanse de cabeza y sepan para dónde va cada, cada peso de su negocio, en qué se lo va a gastar, por qué lo va a pedir, sí. Y en ese primer proyecto nosotros

cometimos un error y fue que nosotros contratamos un asesor financiero que nos ayudara a hacer todo el estudio financiero, pero nunca nos sentamos con él como a decir bueno, esto ya quedó así, explícamelo y detalladamente y no sé qué. No, ese fue el grave error. Entonces lógicamente habían cosas que no eran consistentes, hubo muchas fallas. Entonces dijimos bueno, ya listo, nos negaron el proyecto. Entonces mi novio me dijo No, pues nos tenemos que volver a presentar. Le dije no, yo la verdad yo no quiero. O sea, yo estaba mejor dicho, triste, todo porque había sido un proceso muy largo. Y él me dijo No, claro que sí, nos tenemos que volver a presentar. Y dije bueno, listo, está bien, nos vamos a presentar, pero tú y yo vamos a hacer todo el proyecto, o sea, desde un peso hasta lo que vamos a pedir. Tenemos que saber para dónde van, porque esto dijo listo, nos volvimos a postular y salimos favorecidos en octubre del 2019. Sí, felices, dichosos, porque ya íbamos a empezar el proyecto. O sea, en el Sena nos decían que sí, que por ahí en noviembre ya nos empezaban a girar los recursos. Bueno, emocionadísimo. Se pasó noviembre, se pasó diciembre y nada. Nosotros dijimos bueno, el Sena sale a vacaciones en diciembre. Todos los gestores, todos salen a vacaciones y ellos los vuelven a contratar como en febrero. Entonces otro dijo bueno, pues ya nos tocó para el otro año. Igual nosotros seguíamos trabajando desde desde la casa, o sea, nunca dejamos de hacer. Cuando se llegó marzo 19. Algo así fue que empezó el tema de la pandemia. Eh? Y nos dicen que este fin de semana de puente nos tocaba encerrarnos. Pues nosotros enseguida dijimos bueno, pero esto. O sea, ya veníamos viendo las noticias del exterior, de cómo era todo el tema de la pandemia y. Y pues ya empezaba uno como terrible eso, pero pues ni idea que nos iba a tocar pasar por eso. Entonces en ese fin de semana pues nosotros nos sentamos con Oscar, bueno, pero vamos a estar encerrados estos tres días, esperemos a ver qué pasa. Digamos normal, trabajando igual cuando nos dijeron el martes no siguen encerrados. Cuarentena? Bueno y bueno, qué vamos a hacer? Porque hasta ese momento no llegamos. Pues a nosotros no nos afecta porque

venimos trabajando de esa manera. Venimos trabajando desde casa, haciendo, tomando pedidos de WhatsApp por teléfono, por redes sociales y despachando a través de domiciliarios entre nosotros. Necesitamos garantizar que domiciliarios hubiese, perfectos, habían domiciliarios. No hay ningún problema. Te bueno. Pero cómo hacemos para mantener a la gente conectados con gelatinas? Por qué? Mmmmm. Si bien es cierto. Pues.... Empezaba a haber como esa atmósfera de angustia, de tensión, de todo lo que hacemos para que la gente esté conectado con nosotros, no nos olvide o se acuerde que estamos como una de sus opciones de celebración. Entonces propusimos a través de un WhatsApp a todos nuestros clientes, les propusimos armar un grupo por WhatsApp donde les íbamos a enviar 40 recetas de gelatina para esas cuarentenas. Si en ese momento no teníamos claro que la cuarentena eran 14 días y no 40 de nosotros, les dijimos bueno, le vamos a mandar 40 recetas de gelatina a base de gelatina para que ustedes la hagan en su hogar, la compartan en familia. No sé qué, eso. Y ahí empezamos a mandar y la gente entre sí, pero los que se quieran, los que se quieran agregar, perfecto, se quedan en el grupo. Si no se retiran, se nos quedaron como unas 70 personas en el grupo. Sí? Y nosotros. Bueno, pues ayer nos tocó pelar, mandarles las recetas para que la gente sea y entonces todos los días le bajamos de YouTube una receta. No era de nosotros, era una receta de YouTube que tuviera que como ingrediente la gelatina y se la enviábamos y les mandamos, así como mensaje de motivación. Sabemos que estás en casa, pero esto lo puedes compartir con tus hijos, así que ahí le mandamos la receta y la gente es tan chévere. Voy a intentar hacerlo listo. Cuando se acabarán los 40 días. O sea, la gente estuvo en el grupo, que era lo que nosotros nos interesaba. Decíamos Bueno, vamos a ver cuántos se retiran, no? La gente se estuvo en el grupo y al final de los 40 días les dimos como venga, vamos a rifar un producto nuestro, entre los que estuvieron en el grupo y compartieron. Si ustedes hicieron los productos, envíenos fotos de esos productos que hicieron. Hicimos una rifa de unos productos. La

gente estuvo súper contenta y muchos nos decían a veces hay será que puedes agregar a una prima mía? Será que puedes agregar a mi hermana? Sí. Entonces logramos mantenerlos conectados con la línea y de ahí nos empezaron a salir clientes, a conocernos otras personas. Y aparte de eso, pues a pedirnos producto, porque la gente decía no, pero puede que me manden una receta, pero yo no soy muy buena haciendo eso. Mejor les pido a ellos algo de lo que hacen. Y nuestro negocio se creció. Empezó a crecer. Empezamos con el doble durante la pandemia. Vendiendo desde casa. Empezamos a crecer. Entonces en abril nos llamaron del Sena. Nosotros dijimos no, pues ya sea, sigamos vendiendo como estamos, porque esto el Sena ya, o sea, no teníamos razón de nada. Bueno. Entonces nos llamaron en abril y nos dijeron vamos a hacer un análisis de qué negocios, qué modelo de negocio podrían empezar y cuáles no, para eso necesitamos que nos contestes esta encuesta. Bueno, contestamos todo. Y luego nos hicieron un zoom también. Y nos dijeron. Bueno. Es según la evaluación que nosotros hicimos, ustedes podrían empezar. Pero queremos saber qué decisión toman ustedes de acuerdo a lo que están viendo en el mercado. Ustedes tienen tres opciones. Inician ya en plena pandemia. Desisten del proceso. 0 pesos. O se esperan hasta que la pandemia pase y empiezan después de pandemia. Nosotros dijimos no empecemos ya! O sea, si nos ha ido mal, nos ha ido bien, estamos doblando las ventas. O sea, hagámosla ya. La gente está celebrando desde la casa. Las empresas mandaban a sus empleados a las casas algunos detalles para mantenerlos conectados también con su empresa. Bueno, empecemos ya. Y así fue como tomamos la decisión. Yo creo que un factor muy fundamental entre nosotros, con Óscar y yo, es que. Lo uno, amamos lo que hacemos y es lo que siempre le digo a los emprendedores que van a empezar un negocio. Tienes que amar lo que haces. No, no se metan, es. Eh? Y segundo, pues era nuestro proyecto de vida. Y así lo planteamos desde que se forjó gelatinas. Nuestro proyecto de vida va a ser esto y pues se nos está dando una oportunidad supremamente importante. Era ilógico

que nosotros dijéramos no paremos. O sea, claro. Y dejamos el miedo a un lado, el temor a un lado porque bueno, pues de todo el mundo no sabe qué va a pasar. Pero nos basamos en lo que nos estaba sucediendo en ese momento y era que nos estaba yendo mejor. Lo hemos sabido bien, entonces. Así que dijimos no vamos a hacerlo. Y surgieron muchos inconvenientes de ahí en adelante.

00:18:55

*Luis Badillo Rojas:* Si no es así, como todo es así, cualquier empresa tiene chicharrones por Doquier

00:19:01

*Dina Parra:* No y que la pandemia se nos. Se nos atrasaron muchas cosas. A nosotros nos empezaron a girar recursos desde junio del 2020, pero realmente yo pude abrir el punto hasta febrero del 2021. Por el tema de permisos. Entonces la Secretaría de Salud no tenía concepto de uso de suelo, nada que no lo daban porque las oficinas estaban cerradas, porque la gente trabajaba todo por las páginas web y esas páginas no servían. O sea, el problema se nos presentaron muchísimos en el camino, muchísimos Realmente

00:19:38

*Luis Badillo Rojas:* Voy hacer otra pregunta. Consideras que el Gobierno influyó en la creación de la empresas?

00:19:47

*Dina Parra:* Sí, totalmente. Y defiendo el Gobierno duque. Yo sé que mucha gente no lo quiere, pero Óscar y yo sí. Estamos muy contentos porque la plata de realmente el fondo, emprender, sale del Estado. Bueno, y si no hubiese sido por eso? Pues a lo mejor nosotros no teníamos ya nuestro punto y todo lo que tenemos. Um, aparte de eso, durante la pandemia el gobierno generó muchos beneficios, no solo a las empresas, a las personas que el bono solidario, el ingreso solidario, que

la devolución cuando se había visto eso jamás. Pidió el subsidio de nómina para las empresas. Bueno, yo no me asocié a ninguno, pero podía haberlo hecho. Quitó el impuesto al consumo durante todo el año de casi un poquito más de un año de la pandemia. No se eliminó el impuesto al consumo. O sea, hubo muchas cosas que beneficiaron a los empresarios.

00:20:52

*Luis Badillo Rojas:* Sí, eso sí. De acuerdo. Bueno, otra pregunta. Consideras que el perfil del emprendedor o su perfil ya como persona influye en la creación de la empresa?

00:21:04

*Dina Parra:* Totalmente. Totalmente. O sea, vuelvo y te digo nosotros le decimos a la gente que hoy en día y lo que pasa con Bucaramanga y lo que nosotros hemos visto, hay mucho emprendimiento, muchísima ideas maravillosas. Desde las universidades salen proyectos súper chéveres, desde el Sena de muchas entidades salen muchos proyectos, muchas ideas muy buenas, pero lo que hace falta es que el emprendedor se crea el cuento y que no lo veas como el emprendimiento chiquitico. Ahí voy a seguir ahí, sino que de verdad crees que lo vea como una empresa? O sea, nosotros podemos decir fuimos emprendedores, ya somos empresarios porque ya estamos conformados legalmente, formalmente todo, entonces nos encanta que la gente crean sus emprendimientos, nos gusta motivar a la gente porque de pronto dices yo tengo una idea, una idea y no sé qué, no una idea. Crearselo y piénsenlo en grande y miremos a ver si necesitan que les guiemos en algo. Nosotros, mucha gente les decimos postules, el Sena tiene la plata, allá tiene y se les queda la plata porque la gente no se postula. Entonces es totalmente la actitud de uno, no influye 100%.

00:22:24

*Luis Badillo Rojas:* Pero sí otra. Consideras que los recursos disponibles que tenías influyeron en la decisión de la creación de la empresa?

00:22:33

*Dina Parra:* Sí, claro. Si no, no lo hubiésemos creado en ese momento. La verdad, no teníamos financieramente en ese momento. No, no, no teníamos cómo montar el punto, comprar todos los equipos, todo esto, no?

00:22:46

*Luis Badillo Rojas:* Okey. Otra. Consideras que la tecnología y las herramientas digitales influyeron en la creación de la empresa?

00:22:56

*Dina Parra:* No tanto en la creación, pero sí en todo el desarrollo como tal de la empresa. Es totalmente verídico. Sí, el que no está en las redes y el que no está en la tecnología y todo no existe. Hoy en día todos se espera. Eso de casi todos se basa en lo que llaman en redes sociales, como se muestra a través de la tecnología.

00:23:23

*Luis Badillo Rojas:* Ok, perfecto, no? Sí, totalmente de acuerdo. Sobra decir que digamos que el estudio Dina va enfocado a la creación. Menos mal. Digamos como que veo que tienes claro el concepto, no tanto al desarrollo, sino al momento de la creación. Sí, y algo más que nos quieras adicionar con respecto a los factores de emprendimiento en épocas de crisis?

00:23:48

*Dina Parra:* Pues. Yo pienso que. Que otra cosa que también es muy buena es apoyarse con otros emprendimientos, apoyarse con otros otras empresas. De pronto hay algo que que se vivió entre nosotros y es que nosotros nos como que logramos unirnos los que estábamos con los proyectos del Sena e inclusive del mismo mercado de nosotros, pasteleros, o sea, sí, y logramos hacer un equipo de trabajo, o sea como decir venga usted, por qué no hacer esto? Usted por qué no hace aquello, implemente tal cosa. Yo le ayudo con esto yo y se creó como una sinergia entre todos y

fue chévere porque entre todos nos apoyamos e independientemente que algunos estuviéramos dentro del mismo mercado. Entonces eso también me parece importante, como estar dentro de esos grupos de, por ejemplo, la Cámara de Comercio tiene núcleos empresariales donde a veces se vuelven, se hacen alianzas chéveres, buenas, productivas para todos. Entonces también eso es importante, no estar como vinculado en en núcleos empresariales, en grupos de no sé como llaman a eso. Pero como el mismo sector y todo eso.

00:25:05

*Luis Badillo Rojas:* Entiendo totalmente. Pasamos al tema cuatro, que son unos posibles factores que se identificaron ya desde la Academia. Sí, digamos que como para poder validarlos un poco, para saber qué piensas de ellos y por ejemplo, consideras que el factor económico influye o influyó en la creación de la empresa?

00:25:27

*Dina Parra:* Sí, claro, totalmente. Como te digo. O sea, si no hubiese sido porque teníamos estos recursos en ese momento, no? O sea, realmente nosotros investigamos mucho y a veces nos dicen bueno, y por qué con el fondo emprender? Ya, porque es que la única entidad que te da capital semilla sin que tengas que devolver un solo peso es el fondo emprender de resto lo demás, todos te prestan plata, pero aparte que lo tienes que devolver, tienes que pagarles unos intereses. En cambio el fondo emprender te da dinero, no pagas nada si cumples con unos indicadores que están intrínsecos dentro de tu proyecto. O sea, sí, sí, sí, sí, sacas el proyecto adelante y ya los estás cumpliendo. Entonces no hay que devolver nada.

00:26:16

*Luis Badillo Rojas:* Consideras que el factor político influye en la creación de la empresa?

00:26:23

*Dina Parra:* Pues no lo había visto de esa manera. Hoy en día si lo pienso en que no, en el caso de

mi empresa, porque en su momento, o sea en el momento en que la creamos, pues se dieron las cosas y hoy en día sé que muchos empresarios lo están pensando. Y uno ya empieza a también cómo echarle cabeza al tema, porque estamos en época de elecciones. Entonces hay cierta incertidumbre con el tema de bueno, si gana Petro, si gana el otro, entonces lo que uno escucha en el medio empresarial es si gana Petro, no cerramos una empresa, si gana Petro nos vamos del país. Entonces uno como que dice oh Dios, ya a pensarlo en ese aspecto, en lo político de verdad. O sea, si uno tiene que estar en la jugada y mirar que sí va a empeorar el tema, pues hay que tomar decisiones.

00:27:27

*Luis Badillo Rojas:* Consideras que el factor social influyó en la toma de decisión de la creación de la empresa?

00:27:34

*Dina Parra:* E social en cuanto a. Bueno, nosotros somos. Es que nuestro negocio está muy orientado como a hacerle los días felices a la gente, no desde en relacionarnos mucho, en que la gente se relacione, que la gente celebre, que la gente comparta, en fin. Y eso es como nuestro sentir siempre donde quiera que vayamos o estemos, es como siempre relacionarnos, compartir con la gente para darles a conocer nuestro negocio. Entonces sí es muy importante por el mercado que nosotros tenemos o por el objetivo de nuestro negocio, hacia donde va nuestra empresa? Pues realmente sí tenemos que tener muy en cuenta al resto del mundo, resto de la gente.

00:28:23

*Luis Badillo Rojas:* Perfecto. Consideras que el factor tecnológico influyó en la creación de la empresa?

00:28:29

*Dina Parra:* Sí, claro, sí, sí. Por qué? Pues nosotros veníamos de estar siempre ofreciendo nuestros

productos a través de medios digitales. Igual continuamos haciéndolo así y pues nos toca, nos toca ir en la ola de la tecnología, si no, pues desaparecen.

00:28:51

*Luis Badillo Rojas:* Pasamos un tema cinco que es emprendimiento por necesidad o por oportunidad y. Consideras que la empresa se hubiera creado sin que hubiera existido un momento de crisis? Si donde no hubiera pasado lo de la pandemia, lo del covid la hubieran creado de todas formas.

00:29:15

*Dina Parra:* Sí, claro.

00:29:20

*Luis Badillo Rojas:* Considerar que alguno de los factores que influyeron en la creación de la empresa fue la falta de opciones laborales o la necesidad de un ingreso?

00:29:31

*Dina Parra:* En mi caso, no, no, no fue por eso. Fue una decisión que tomé ya basada en otros temas personales. Y dije no, no, no quiero, no quiero volver a emplearme. Siempre he tenido muy buenos empleos. Quiero mucho de las empresas con las que trabajé. O sea, le saqué el jugo hasta más no poder. Pero ya llegue un momento en que dije no, yo ya quiero trabajar en lo mío y y permitirme otras cosas más. Estar más tranquilas, arma, tener más tiempo para mi familia, para otras cosas que seguir empleado.

00:30:07

*Luis Badillo Rojas:* Bueno, que esto debe responderse, pero por protocolo tengo que mencionar. Tenías identificada la oportunidad de la idea de negocio. Desde antes de presentarse la pandemia?

00:30:18

*Dina Parra:* Cuando ya llevábamos cinco años trabajando en esto. Si, ya. Ya lo teníamos súper claro.

00:30:25

*Luis Badillo Rojas:* Entonces pasamos a otro tema que es la motivación. Si presentó algún tipo de influencia familiar o social para poder crear la empresa?

00:30:37

*Dina Parra:* Sí, siempre hemos tenido el apoyo de la familia, que la Geladinas es una empresa, que nuestras familias han querido muchísimo, que nos han apoyado muchísimo. Los amigos, todos nos recomiendan. Ellos han sido nuestros conejillos de indias. O sea, cuando sacamos un producto para probar, entonces la familia es como lo primero que uno piensa. Aprueban, dicen, porque son muy sinceros y nos van a guiar, nos van a decir si eso realmente les funciona, no les funciona, no sirve, no les sirve. Entonces para nosotros sí. Siempre ha sido muy, muy motivador el tema de que nuestras familias nos apoyen, nuestros amigos. Que crean mucho en geladinas y. Y que la gente con la que nos hemos vinculado, por ejemplo con el Sena, nosotros sabemos que en el Sena también nos quieren mucho. O sea. Ya dado tu pregunta, los de la gelatinas ya saben que somos nosotros. O sea, siempre hemos estado muy, muy motivados. Tratamos siempre de rodearnos de mucha gente también que nos dé esa motivación. Eso es algo muy importante, saber de quién te rodeas.

00:31:50

*Luis Badillo Rojas:* Sí, otra pregunta. Bueno. Qué te motivó a montarla o a crearla en el 2020? Creo que también ya me la has respondido también con respecto al tema de que justamente.

00:32:03

*Dina Parra:* Cuando teníamos ya el capital semilla estamos ya a un pasito de de de conformar

nuestra empresa con ese capital. Entonces pues esa fue la motivación más grande en ese momento, no?

00:32:15

*Luis Badillo Rojas:* Bueno, algo más que nos quieras adicionar con respecto a la motivación por la cual creaste la empresa desde un enfoque motivacional?

00:32:23

*Dina Parra:* Pues nosotros también ya llevábamos cinco años, o sea, ya decíamos bueno, ya como que es el momento de salir de acá por lo que te decía ahorita. O sea, el emprendedor no se puede quedar ahí en el negocio chiquito que es de mi casa y porque, porque realmente eso no es empresa, o sea, cuando ya uno se mete en este cuento y ya uno tiene que presentarse ante la Cámara de Comercio o pagar unos derechos por estar allá, pagar impuestos, pagar una nómina, parafiscales, en fin, todo lo que conlleva crear una empresa. Pues uno dice wow. O sea, yo no. Yo no estaba haciendo nada, se estrella uno. Claro que sí, pero realmente si uno quiere es que qué de pronto le abre a uno puertas el hecho de legalizarse, el hecho de de formalizar negocios, poder cerrar negociaciones con otras empresas que de pronto con una persona chiquita, natural, que no está ni siquiera en la cámara, como es natural, no lo van a hacer. Entonces sí me parece pues importante eso. O sea, la motivación también que teníamos en que ya era el tiempo necesario para crecer, para salir de la casa y tener ya nuestro punto aparte. Y todo eso lo empezaron otra perspectiva totalmente diferente.

00:33:59

*Luis Badillo Rojas:* Ok, perfecto. Y el último tema que es el siete, hablamos respecto a los recursos. Si contabas con los recursos económicos propios o de apoyos suficientes financieros suficientes para el montaje de la empresa. Puntualmente. Mejor dicho, contabas con los recursos económicos para el montaje de la empresa, es decir, sin créditos, en tu caso sería sin el fondo emprender.

00:34:24

*Dina Parra:* No, no, no, no, no los tenía completos, no los tenía. Sí, teníamos un capital que ya habíamos formado porque ya hemos comprado muchas cosas de nosotros y todo, pero pero no en ese momento, no para lo que nosotros necesitábamos o queríamos. Nos proyectábamos.

00:34:41

*Luis Badillo Rojas:* Preguntábamos, disponían de algún tipo de recursos a nivel de infraestructura antes de la creación de la empresa?

00:34:48

*Dina Parra:* No. Pues desde el apartamento hacíamos, pero no, no más.

00:34:53

*Luis Badillo Rojas:* Eh! implementaron algún tipo de herramienta tecnológica en la empresa?

00:34:59

*Dina Parra:* Sí. Pues pusimos nuestra página web, nuestra tienda virtual. He! Que más, así como de tecnología no fue más que todo es realmente porque pues seguimos igual con las redes sociales. Estamos ahorita en un proceso ya. De crear. Igual también a través de algo del Cena que esté son los ecoparques. Um. Algo más? Es un tema en realidad virtual. La realidad aumentada y todo eso para visualizar los productos. Pero estamos ahí como en ese proceso.

00:35:38

*Luis Badillo Rojas:* Sí. Algo más que nos quieras comentar con respecto a los recursos?

00:35:42

*Dina Parra:* No, Bueno, realmente lo que te decía ahorita sea, hay que aprovechar cuando las entidades los dan y no simplemente dedicarse a la gente a decir es que el Estado no apoya, es que el Estado no hace, es que el Estado no da, es que el Estado cuando realmente sea. Lo que pasa es que hay que buscar, documentarse y trabajar fuerte para eso, para lograrlo no es más.

00:36:11

*Luis Badillo Rojas:* Ok, perfecto. Esa era, de hecho, la última pregunta. De momento voy a dar por concluida la entrevista. Voy a dejar de grabar como para que sepas, no sin antes agradecerte nuevamente por el tema de la participación.

00:36:25

*Dina Parra:* Esto vale. Mucho gusto.

## **Entrevista 2 - Rol: Emprendedor - Codificación: E2**

00:00:03

*Luis Badillo:* Mmmm. Y dame un segundo. Bueno. Camilo Entonces, como te comentaba, la entrevista está orientada a siete temas. Cada tema va a tener una serie de preguntas en cada tema. Yo te iré diciendo pasamos al segundo tema. En el tema uno vamos a le colocamos como conociendo al emprendedor que vamos a tener unas preguntas como del de ti, como de tu perfil, por así decirlo. La primera pregunta es qué formación académica tienes?

00:00:37

*Camilo Cobos:* Soy Ingeniero Industrial de profesión, especialista en finanzas, especialista en alta gerencia, Magíster en Gestión Pública y Gobierno y actualmente soy candidato a Magíster en Administración.

00:00:48

*Luis Badillo:* Tienes una formación académica bastante amplia. Bastante. Con respecto a experiencia laboral, qué nos podrías comentar?

00:00:57

*Camilo Cobos:* Llevo experiencia laboral casi 11 años. Siete desde la parte profesional. 11. Porque antes de ser ingeniero entré a trabajar en una multinacional. Trabajé con (nombre empresa) en

Panamá. Después entré al sector público Alcaldía de Bucaramanga. En el año 2012 manejé el viaducto de la 9.<sup>a</sup>. Trabajé en el viaducto de la 9.<sup>a</sup>. Después pasé a ser apoyo a la Secretaría de Infraestructura. Después pasé a ser asesor del Secretario del Interior en su momento 2014, 2015. Después fui asesor del sector del ex gobernador de Santander, el doctor Tavera, en la Secretaría Las TIC. Me desempeñé como mejor funcionario de la Secretaría de las TIC en el periodo 2018, donde tuve un reconocimiento por parte del Ministerio. Trabajé, entré a trabajar con con varias entidades. Actualmente trabajo con la Gobernación de Santander y tengo la empresa de Seguridad Industrial JS. Soy el gerente comercial.

00:01:59

*Luis Badillo:* Okay, perfecto. Camilo. Has emprendido antes?

00:02:03

*Camilo Cobos:* No.

00:02:05

*Camilo Cobos:* La primera vez que emprendí fue un tema. Todo surgió por una necesidad que había en el mercado y por no encontrar proveedores. Entonces dije Por qué no lo hacemos? Y creó la empresa para suministrar al sector público. Ya que tengo experiencia en sector público y vino un bonito proceso porque la empresa fue creada dos meses antes de que iniciara Pandemia. Y todo el tema de pandemia hizo que nos potencializar porque hicimos convenios antes de y vino el tema de pandemias y para las empresas implementar todo el tema de bioseguridad, los protocolos y todo lo hacían con empresas de seguridad industrial. Yo creo que fue un proceso en su momento valioso, acertado. Tuvimos la oportunidad de ingresar a cantidad de conjuntos acá en el área metropolitana para implementar los sistemas de gestión. Todo lo de prevención sobre el Covid, pues en su momento estuvo bien.

00:03:02

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Pasamos al tema dos que ya es conociendo un poco la empresa. Y puedes recordarnos a qué se dedica la empresa?

00:03:12

*Camilo Cobos:* La empresa se llama Seguridad Industrial JYS es una empresa dedicada al Suministro de toda la parte de elementos de protección personal. Si ya era parte de capacitación, ese es el aspecto contractual de la empresa. La empresa se llama J y S debido a que yo tengo dos hijos, uno que se llama Jerónimo y otro que se llama Simón, pues por eso es J y S seguridad industrial.

00:03:32

*Luis Badillo:* Okay, perfecto. La empresa se encuentra actualmente en funcionamiento?

00:03:37

*Camilo Cobos:* Si, actualmente está en funcionamiento. De hecho tiene trabajo con con un amigo y estamos en la parte pública suministrando en ciertos hospitales del departamento. Pero me están colocando en hospitales.

00:03:54

*Luis Badillo:* Perfecto. Cuántos empleados tiene?

00:03:56

*Camilo Cobos:* Ahoritica en estos momentos, Dependiendo por contratos, cuando no están contrato somos cinco personas, cuando no hay contratos. Que la parte jurídica que es mi esposa, mi socio, llamémoslo así que no están papeles, pero sabes que me ayuda, que hay que manejar toda la parte de propuestas. Tenemos una persona que está encargada de la parte web, de la parte de diseño, montar en la página. En este momento está deshabilitada la página y tenemos la la chica que nos ayuda con todo el tema de licitaciones y yo somos cinco, pero cuando hay procesos de

contratación, por ejemplo, tenemos 12 o 13 personas. Siempre tratamos de reducir la cantidad de personal, porque no soy de los que cree que tantas personas hacen que una empresa sea viable, no sea viable, sostenible.

00:04:45

*Camilo Cobos:* Ok, perfecto. Y realizas algún tipo de estudio antes de crear la empresa?

00:04:51

*Luis Badillo:* Sí, claro que. Que eso. Qué sucede? Todo inició por una idea que hicimos una visita a una obra. Eso fue en el municipio de San Alberto y me di cuenta que varios trabajadores no estaban trabajando con sus elementos de protección personal. Entonces le pregunté yo el que tenía la obra en su momento. Que porque empiezan los elementos de protección personal que ni conozco. Que están acostumbrados a trabajar así. Resulta que toda la normatividad, Hace y exige que las personas con elementos de protección personal que trabajen en obras o productos pesados deben cargar ciertos elementos. Y es un negocio muy rentable porque por ley hay una ley que no me acuerdo en este momento cuál es que la que dice que en un año las empresas deben dotar cuatro veces a sus empleados. Sí? Y las empresas, las SP, las cooperativas, dos veces al año, cooperativa, hablemos de hospitales, hablemos personas de seguridad y las empresas de obras que deben ser cuatro veces. Entonces tú puedes trabajar en cualquier obra civil, con cualquier pantalón o con cualquier camisa, pero no sin Botas de elementos de protección personal. No sin casco, no sin guantes. Entonces entré a una capacitación, quería saber sobre el tema y Hice una capacitación con Sura, con la, con la RL y con positiva. Y me di cuenta que el negocio era muy rentable porque si o si siempre se va a necesitar. Lo primero que hacen las empresas cuando arrancan un proceso de licitación es comprar las dotaciones. Lo primero, podrán no tener para maquinaria ni para la arena, pero lo primero es la dotación, pues vi que era un nicho de mercado muy bueno y que se desliga de la parte pública, que en un momento la parte pública llegara a cambiar, ya que cada cuatro años

cambiamos de mandatario. Entonces vi que era muy rentable por ese lado. Aparte de eso, me di cuenta que la mayoría de empresas no tenían una visión para un comercio digital. Entonces to arranque a montar toda la parte. Como no tenía tienda física. Arranqué a montar un portafolio virtual impresionante. Yo creo que es uno de los mejores portafolios. Tan así que Home Center me llamó. Hicimos un contrato con Home Center para que los capacitara de cómo hacía yo las ventas virtual por la página, por la plataforma.

00:07:14

*Luis Badillo:* Ok, pues.

00:07:15

*Camilo Cobos:* Eso enlazó con el tema de la pandemia, porque la pandemia hizo que todo se volviera virtual y las empresas que no estaban en ese momento en la parte virtual empezaban a desaparecer. Fue un toque de suerte y de necesidad del mercado, porque esta empresa fue creada por medio de la necesidad del mercado, de que yo dije venga, si esto se hace, y si me meto con el tema de las consultorías, capacitaciones para obra, porque yo no puedo hacer eso, eso. Y me di cuenta de que la falencia se presentaba en varias circunstancias y la normatividad lo dice. Si tú te subes en una parte por más de 1,5 metros, debes hacer un curso de alturas. En las empresas lo aplica, no lo aplican. Es un nicho de mercado que lo pueden contar en varios lados y es una necesidad laboral impresionante. Lo que hice fue buscar cuántas empresas habían en Santander. Fuertes, encontré fuertes. Hay como unas 50, 30 empresas, pero reconocidas. Hay como cinco o seis y un amigo mío. Que una reconocía que se llama grupo y cesa. Empezó la parte de que yo dije venga, si él va a venir. Pero no tenía la visión que de pronto yo tengo en el momento y empecé a implementar, implementar, implementar, porque no ha tenido la parte pública. Yo dije voy a combinar lo público y lo privado y lo vamos a implementar, ajustar y crecer. Y hasta el momento, hasta el momento ha Sido muy bien.

00:08:40

*Luis Badillo:* Perfecto. He. Se puede saber o conocer de pronto, de dónde proviene el financiamiento de la empresa? Fue propio tuyo o de pronto de un crédito? No particularmente.

00:08:54

*Camilo Cobos:* Es no porque yo soy. Si tú preguntas quién es Camilo Andrés. Nunca ha tenido un crédito. Como tal una tarjeta de crédito, porque no soy partidario de que la economía se maneje por endeudamiento, que es lo que aquí estamos acostumbrados nosotros los latinoamericanos. A que a nosotros nos meten propaganda? Llamo meter propaganda porque nos incentiva, nos envician a que nosotros nos endeudamos. Si que la diferencia económica que tienen los europeos. Entonces en mi vida profesional nunca había tenido una tarjeta de crédito. De hecho no la tengo hasta el momento, porque si tú tienes una tarjeta de crédito, qué sucede? Que entras en un momento de confort y en una crisis de que no tengas con que comer, con qué no pagar? Pues utiliza las tarjetas de crédito y haces que se te reporte y pierda muchos beneficios. Y de hecho los bancos si tú no tienes tarjetas, no tienen nada a pesar de que tus ingresos sean grandes y nunca has bebido. No eres viable para los bancos. Que es lo que yo estoy refutando y peleando en estos momentos. Fui a sacar un crédito, pero no porque usted con su salario que es bien grande y no tiene tarjeta, porque no me pueden obligar a hacer eso. Y pasé un derecho de petición ante la Superintendencia de Industria y Comercio porque me están violando el derecho a un crédito debido a que mi capacidad económica soportaba y lo gané y me autorizaron a un crédito a una tasa súper baja, que es lo que la gente no escucha y no, entonces la empresa fue creada con 5 millones Que fue los puse como inventario. Como cuando la arrancamos. Y esos 5 millones? El primer contrato fue casi por 22 millones de pesos con una persona de Bogotá. Que no conocía. Me fue bien en el contrato y esos 22 se los invertí a la empresa. Y empezó y empezó y empezó desde ya. Tenía como. Como un capital, como de 30 con un solo contrato, uno solo. Entonces empecé a decir que quiero costo

beneficio y sacar toda la estructuración de mi empresa. Necesito alguien con la página web, pero para que tener la página web como yo la quiero hay que pagar porque yo puedo tener un amigo. Pero todos, todos trabajan para exigirle a una persona. Debes pagarle a él un reconocimiento económico. Entonces contraté un amigo que era muy bueno y enseñando que estaba sin trabajo, le dije Le puedo faltar tanto mensualmente para que me haga esto, esto y esto. Y me lo hizo. La contadora. Le puedo pagar sobre esto, pero necesito que me haga esto. Y esto me la hizo la parte jurídica. Mi esposa, Mi amor. Necesito que me colabores con esto. Te pago esto y esto, pero necesito que estés pendiente a los precios. Y empecé a buscarla y empecé a crecer una microempresa, microempresa, empresa. Y estábamos en un crecimiento grande. Hasta el sol de hoy no he sacado un solo peso, la empresa no me tocó un solo peso ni presión y no he necesitado apalancamiento para bancos de ningún tipo.

00:11:50

*Luis Badillo:* Pero es lo mejor. Camilo, lo pasamos un tema tres que ya estamos enfocados al tema del emprendimiento en crisis. Mi primera pregunta es cuáles son los factores que consideras que influyeron en la toma de la decisión de crear la empresa? En momentos de crisis. En el 2020, mejor dicho.

00:12:13

*Camilo Cobos:* La empresa fue creada antes del momento de crisis. El primer factor fue la necesidad o la forma del incumplimiento de leyes. Si tú ves a diario, nosotros tenemos leyes para todas las circunstancias. Hasta tenemos una ley de vida que son los mandamientos. Tú sabes cuales son los mandamientos. Cumplen los mandamientos? No los cumplimos. La mayoría de gente no los cumplimos. Sí. Desde que nacemos tenemos mandamientos y Las leyes son iguales. Las leyes son creadas por el Congreso de la República, por los senadores, para darle cumplimiento. No se están cumpliendo las leyes. Que yo salía y todos los días andaba con una expectativa. Qué opción

de negocios puedo crear? Pero para volverte emprendedor tienes que buscar una idea de negocio para poder tener visión de crecimiento. Qué sucede con los latinoamericanos? Crean una empresa. Y si a los cinco meses no le dio rentabilidad, la cierra. Tú sabes qué pasa con un coreano? Un coreano crea una empresa que dura diez años. Diez años para sacar la rentabilidad. Acá no pasan cinco meses o vemos que alguien creció más que nosotros la acabamos. Entonces yo busqué un sector caminando, revisando por necesidad y el factor más grande fue el incumplimiento que yo dije que es un nicho de mercado muy bueno y que puede tener una rentabilidad. Por qué no me puedo ver mejor en Santander y en Colombia sabiendo que puedo, que puedo crecer? Tengo comerciales en Manizales, en Cali, en Barranquilla, en Bogotá, en Sogamoso, donde pasé la comercialización a la venta de producto directamente para obras. Actualmente la empresa se maneja con planta, con personal, de planta, de obra, de contratación dependiendo el contrato, pero con comerciantes los tengo por una figura que se llama corretaje. Son como 14, 16 portales, todos dotados, todos salen institucionalmente. Yo hice un convenio con una multinacional con dos multinacionales, una que se llama tres M, que es la multinacional más grande que nos suministra mascarillas, nos suministra todo elemento de protección, de reconocida marca y con una empresa que se llama Style Pro. Fue lo primero que me decía este cuando yo quise hacer el contacto fue esto. Permítame su Cámara de comercio. Le envié la Cámara de Comercio y teníamos 40 días de haber pasado a la Cámara de Comercio. Y al gerente le dio risa. Dijo. No, es que nosotros no hacemos. Yo tengo los correos. Yo creo que te los puedo compartir por el teléfono. Nosotros no lo hacemos porque necesitamos que nos compres. Yo te dije porque no trabajamos de la mano, porque yo no sé si mi mercado como va a ser de lo que yo pídeme es un estándar y manejemos una utilidad y empezemos a crear los dos. Duré casi 15 días en las conversacion y logré el convenio para volverme distribuidor en Colombia de style pro, con indies y financieros cero con la empresa

en cero, Todo bajo. Todo hablando el por qué de las situaciones y cómo lo quería hacer. Entonces sí se pueden hacer las cosas cuando te ven en tu emprendimiento. Por eso me han llamado muchísimos casos. Estuve en una charla con la UDI, con la UNAB, sobre el tema emprendimiento, porque emprendimiento a veces no es capital. Si se necesitan recursos, pero yo te digo tú para montar una empresa tienes que llenar tu inventario. Pero primero quería preguntar. Por qué no crea una empresa? Por qué no creas una empresa con con. Con un tema de conocimiento? Cuántas empresas grandes no vemos y no tienen ni siquiera ni siquiera una rotación de materiales? Tú puedes ir a la ferretería al día en una ferretería que vende lo mismo que nosotros vendemos, y de un inventario casi 8 mil millones son 8 mil millones muertos. Si yo digo 8 mil millones, los pongo a producir al 3%. Tengo una rentabilidad bastante alta. No crees? Me regalas un segundito? Él es mi hijo. Te lo presento. Jerónimo!

00:16:21

*Luis Badillo:* Hola. Hola. Hola, Jerónimo.

00:16:23

*Camilo Cobos:* Él fue la inspiración para abrir la puerta de la empresa. El pequeñito. Vaya hijo, a dormir. Entonces son emprendimientos. Acá, Si nos ponemos a hablar de emprendimientos de toda la noche. La gente cree que emprendimientos es vender por Instagram temas de ropa, temas pasajeros y no, no es así. Emprendimiento, la palabra viene clave y es concisa. Es de crear algo, una falencia en el mercado donde te da una estabilidad y crecimiento. Eso es un emprendimiento. Pero vender algo que ya está ahí. No crees que vendió ropa y ahora está vendiendo el emprendimiento de mi hija porque hace gelatinas? Eso no es emprendimiento. Es un trabajo informal, basado, que puede durar dos, tres o cinco meses y se puede caer. Emprendimientos es cuando arrancas de cero. Tienes una idea clara, la materializa, la creas, la vas avanzando, la vas

cultivando y te puede llegar a lograr una rentabilidad de por vida. Crear marca. Eso es emprendimiento.

00:17:26

*Luis Badillo:* Perfecto camilo. Y otra pregunta consideras que el gobierno influyó en la creación de la empresa?

00:17:33

*Camilo Cobos:* Sí, claro. Contundente. Yo vi que las empresas. La mala atención. Yo lo vi por necesidad. Sí, sí. Qué es lo que más hace el gobierno? Obras civiles? Sí. Siendo alcaldes, gobernadores, presidente. Hacen obras civiles. Y es los que más incumplen con la normatividad. Si yo cojo el nicho de mercado de sólo las empresas contratistas que trabajen con una alcaldía de Bucaramanga. Y yo. Cojo todas las empresas y me voy con el secretario consultor y le digo venga, van a hacer una obra, déjeme visitar la obra y le muestro el portafolio a los de la obra. Influye o no influye. No le estoy pidiendo, regalado ni nada al municipio ni nada. Le estoy mostrando un portafolio de precios iguales donde van a comprar. La única diferencia es que yo capacito al personal y les digo para qué sirven mis ministros, mis productos, cómo se deben utilizar de marcas reconocidas? Y les hago un seguimiento. Les hago campañas con las ARL. Yo le decía a una empresa que la de la vía nacional, la de la Ruta del Sol, que ellos me compraron y ellos me decían pero es que no veo la diferencia entre cierta marca, cierta marca si tú sabes cuánto vale un trabajador donde se quite un dedito, esta puntica, el dedo te lo dejo como inquietud. Averigua con una ARL cuánto cuesta donde alguien te quite esta puntica. Por qué no utilizamos los elementos de protección normal? Ve a Ecopetrol o si tienes a alguien que trabaja en Ecopetrol, se le fundió un bombillo. Si tú no pasas los lineamientos y las directrices de Ecopetrol, una orden de trabajo para que venga alguien especializado en altura y cambio el bombillo. Te puedes ir del trabajo. Las grandes multinacionales hacen eso. Lo que pasa es que perdóname que te lo diga estas palabras,

pero nosotros latinoamericano nos vale mierda y nos vale huevo las normas. Usted ve el bombillo, pero usted no puede. Usted no se imagina que en una altura de 1.5 usted se puede caer y puede caer inválido o se puede electrocutar. No vemos los peligros, pues como no los vemos y no nos pasa, sucede lo que sucede. Pasó lo del covid. Yo hice el convenio con Steel Pro y la primera inversión que hice fue en tapabocas. Porque sabía que las empresas, que el nicho de mercado que más estaba enfermando y las incapacidades era la parte pulmonar. Y pedí 72 cajas de tapabocas N 95 que me costaron casi 8 millones y pico por ahí. Debo tener la factura para tener y explicar a las empresas por qué utilizan un buen tapabocas y el por qué esa máscara. Y me cogió la de la pandemia. Y en un día la vendí. Un día. Entonces uno nunca sabe cómo va a ser su cliente. Puede que los dos estemos interactuando y que tú seas un líder de una multinacional y te interese mis productos. Pues hay que saber vender, pero no es vender por vender. Cuando tú le das status y calidad a tus productos, tus productos cogen cierto valor y un porqué.

00:20:48

*Luis Badillo:* Perfecto. Camilo. Camilo. Consideras que los recursos disponibles que tenías influyeron para poder crear la empresa?

00:20:56

*Camilo Cobos:* Sí, claro, claro. Yo. Yo. Cuando supe la idea, Dije: Qué voy a hacer? Yo creé la idea. Dije si lo hago como persona natural. Vamos a encontrar un factor bastante grande porque yo trabajo en el sector público y de pronto no voy a estar. No es lo mismo contratar con Camilo que contratar con una empresa. Necesitas un peso jurídico. Socios. Las sociedades no son buenas. En ciertos aspectos, hay negocios y nichos de mercado que sí se deben hacer. Hacer sociedades, por ejemplo, restaurantes. Te lo pongo claro. La gente cree que un restaurante es malo ser sociedades y es lo mejor que puede restaurante. Yo tengo unos amigos que son socios de la librería y varios restaurantes acá en Bucaramanga y son diez personas los que crean los restaurantes. Yo

decía Pero por qué diez personas? Le dije a un amigo que no tenía la plata para montar un restaurante y me dijo Sí. Yo le dije pero porque son diez socios? Digo porque el círculo social de los diez socios hacen que vayan al restaurante y el restaurante tenga un punto medio y se mantenga y todos tengamos utilidades. Y si tú me preguntas si yo monto un restaurante, yo lo montaría solo. Pero me di cuenta de que el tema de los restaurantes es mejor en sociedad, porque hace que tus amigos, mis amigos todos vayan al restaurante y tenga un grupo y tenga un punto medio que tiene una duración de 3 a 4 años en los restaurantes y hay que cambiar de razón social porque la gente se cansa de lo mismo. Entonces, Como yo estoy enfocado a la parte pública, dije necesito montar una SAS, pero fui y fui en la Cámara de Comercio. Me dieron unas SAS de dos personas. Le dije no, una de SAS puede de una persona. La asesora me dijo No, yo siempre he visto que, tú has visto que esas son dos, pero yo puedo ser una persona, pero sabes que sí me interesa hacerlo dos personas, porque si yo creo las SAS como Camilo, yo creo inhabilitado por ser funcionario público, te vamos a hacer dos cosas donde la misma mi esposa es la socia mayorista y va a ser la representante legal y yo la voy a gerenciar, eso si no me implica nada ni tengo controversia con el sector público. Y fue creado y así fue. Me gasté 1 millón, me gasté 1 millón de pesos creando la Cámara de Comercio, haciendo todos los papeles, siendo chocho y montando todo. Y en el momento que la creé, fui y abrí la cuenta en Davivienda y me acaba de llegar el Suelo y dije pues para moverla vamos a hacer un préstamo de Camilo a la empresa, que es lo que la gente no sabe, todos los procesos de la DIAN. Le prestamos 5 millones a la empresa y de ahí arranca. Porque tu tercer socio es la diana. La Dian no coloca plata y cada dos meses te cobra.

00:23:49

*Luis Badillo:* Y siempre gana. Así genere pérdidas la empresa. Bueno, tema cuatro posibles factores si consideras que el factor económico influyó en la creación de la empresa?

00:24:03

*Camilo Cobos:* No, para mí no varía porque no? La la creé. El valor económico para crearla fue algo subjetivo a lo que estaba en el momento. Y en el momento del primer contrato. Dije Hay que tener una capacidad y prestarle a la empresa porque tú le haces préstamo a la empresa. Y después de que que es el primer préstamo y que la empresa se sostuvo, no le volvi a inyectar. Todo, todo, todo necesita una inversión y una inyección de dinero, porque todo es plata y tú quieres cosas bien. Tienes que invertir en publicidad, en personal, en cómo soportar un contrato. Yo no puedo ser irresponsable ganando un contrato y no tener con qué responderle. Pero fui tan organizado y tan de buenas que yo tengo un crédito a 90 días. A mí la multinacional me presta hoy mercancía y en 90 días le pago. Quiere decir que gano por utilidad y gano por los 90 días de intereses en los que me genera eso.

00:25:06

*Camilo Cobos:* Qué consideras que el factor político influye en la creación de empresas?

00:25:11

*Luis Badillo:* Sí, el factor político, claro. Vuelvo y te reitero la falta, la norma, todo lo que se está viendo en la parte económica. Todas las empresas hoy en día hace ocho años no le, no le. No les importaba la parte pública porque la gente no lo veía y eran los mismos contratistas, lo mismo esa cosa. Hoy en día ya un emprendedor dice voy a crear mi RUP, Registro Único de Proponentes y me voy a presentar una licitación. Y se metió el cuento en la parte pública. Si tú le preguntas a algún profesor o algún familiar tuyo, alguien hace diez años decía No, yo soy empresario, pero soy de los privados, no del sector público. Sus políticos allá y ahora todo el mundo está pendiente de la parte del SECOP que contrato salen. Cómo me presento? Cómo cumplo con las expectativas del contrato? Entonces influye 90% y más cuando en el Senado de la República, que es la que crea las leyes llegan a cambiar una ley, puede acabar un gremio o grandecer. Cuantas empresas. No sé

si tú has visto una empresa de plástico y muy reconocida de Santander que se llama Plastic hest, Humbert Place Carly. Las has escuchado que son empresas de plástico, que Karlis Flash tiene más de 135 empleados. Yo me pregunto dónde está. Oiga, sea crítica con el medio ambiente. Prohíban el uso del plástico. Son empresas de casi 40 años que van por abajo. Sí? Y la icopor, todos los portas eran en icopor. Pregunta a alguien del hospital universitario. Y no lo digo yo. Lo dice la norma. Prohibieron el icorpo por la parte de bacterias. Ahora qué? De cartón. Dónde están las empresas? Lleva más de 50 años en el mercado. Va a tender a desaparecer. Entonces anteriormente nos medía el estado. La antigüedad vale más que el nuevo. Por qué? Por qué nos tienen que evaluar? Por la antigüedad que por lo nuevo? Tú crees que la madurez de una persona va en los años o en la forma de actuar? Uno de los jefes me pregunta. A veces cuento. Cuántos jóvenes. Cuántos jóvenes? No, no, no, no están horita y que no saben cómo manejar una empresa. No tienen la vaina de la ilusión. Ser youtubers, ser Instagram, tener otra mentalidad. Hoy vi una imagen que te la quiero compartir, que la vi en, en en redes sociales y me pareció muy curioso y la puse Instagram, la estatua japonesa, La niña con libros tiene más peso que un joven con móvil. Te la voy a compartir para que la acabe de poner. Espérame un segundito. Dame un segundito. Ya se la. Mira. Mira tu WhatsApp. Es un estudio que estoy viendo. Espera un segundito.

00:28:26

*Luis Badillo:* Verdad. Así es.

00:28:28

*Camilo Cobos:* Entonces. Si, yo estoy muy Alejado de la tecnología y los jóvenes hoy en día no ven el estudio como un valor. Y para mí fue creado. Fue, Fue el, para mí el estudio fue lo primordial.

00:28:45

*Luis Badillo:* Y la mejor inversión.

00:28:46

*Camilo Cobos:* Tengo 31 años, es la segunda maestría y ahorita terminó la maestría y entro a estudiar Derecho porque me gusta, me apasiona. Me apasiona, soy apasionado al estudio, me gusta aprender todos los días algo nuevo.

00:28:59

*Luis Badillo:* Y eso es importante, importantísimo, diría Yo. Pregunta Consideras que el factor social influyó en la creación de empresas, en la creación de tu empresa?

00:29:09

*Camilo Cobos:* Claro, todo estudio de mercado que tú hagas es la parte social. Dime un estudio de mercado que hagas que no incluye la parte social, los sectores. Lo primero que tienes que ver es lo que primero saber el Plan de Ordenamiento Territorial, donde vas a crear tu empresa, donde la vas a ubicar y a qué segmento la vas a implementar. A qué le quieres apuntar? Eso es lo primero que hace el sector social. Yo no puedo hacer una empresa de montar una empresa de seguridad industrial. Con un convenio con una multinacional, teniéndola en un barrio popular. Cuesta lo mismo un restaurante como SEK en el norte o teniéndolo en cabecera? Te lo pregunto. Y eso? Social social son la parte estratos y la parte ubicación es lo primero que tu haces para toda empresa. Es un estudio de mercados para saber ubicación que es importantísimo que la mayoría de gente no lo hace. Usted puede ver, Luis. borda las mejores camisas de la Selección Colombia parecidas a la original y tiene 30.000 seguidores en Instagram. Yo le digo Luis, me interesa comprarte, déjame ver. Tú me dices Claro, ven, mira, en mi casa quedan regaderos. Uy, yo. Digo, Será verdad. Porque estigmatizan todos los sectores y me da desconfianza y perdemos una negociación. Pero si me dice Luis ven te invito a mi oficina o mi local esta en el centro comercial el cacique o estoy en. No, yo voy confiado. Entonces si influye lo social o no influye lo social?

00:30:54

*Luis Badillo:* Si, si influye. Ok. Consideras el factor tecnológico? Como influyente en la creación de la empresa.?

00:31:01

*Luis Badillo:* Claro, eso fue lo que lo que nos da el éxito. Hoy en día, el que no está en la tecnología no está en nada. En la parte personal, profesional, en todos los factores. Tú eres profesional y si no ven tu perfil ahorita ya crearon una red social que se llama LinkedIn y donde solo profesionales hay. Ahí no puedes colocar ninguna otra cosa sino sólo profesional. Todos estamos viviendo en redes, la desinformación, la información, todo en redes sociales. Si tú haces una encuesta de 100 personas, cuántos tienen celular? Tienen 100 personas celular. Cuántos entran las redes sociales? 100 entran en las redes sociales. Salvo temas tecnológicos y la información y la del segmento mercado, es un nicho de mercado grandísimo. Grandísimo.

00:31:49

*Luis Badillo:* Tema cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad? Pregunta uno. Consideras que hubieras creado la empresa? Aún así, no hubiera pasado el momento de crisis por el covid?

00:32:02

*Camilo Cobos:* Claro. Uno no uno no hace las cosas por. Nosotros nos volvemos emprendedores y guerreros cuando pasas una necesidad. Yo. Luis. Vives con alguien? Con tu esposa e hijos? Solo papas.

00:32:18

*Luis Badillo:* No, Solo.

00:32:20

*Camilo Cobos:* Actualmente. En qué trabajas? En que?

00:32:24

*Luis Badillo:* Trabajo solamente. Pues en la UIS y en cosas personales. Y ya, no siempre es así.

00:32:32

*Camilo Cobos:* Si la UIS dice. No tienen más trabajo. Y en ya no tiene más trabajo. Qué pasa con Luis? Se muere o busca la forma de qué hacer.

00:32:45

*Luis Badillo:* Toca buscar la forma.

00:32:48

*Camilo Cobos:* Toca busca la forma, pero esa necesidad la hace el medio y el momento. Una ley de la vida que te la quiero enseñar, Luis, es que si tú no fracasas, no vas a crecer nunca. Nómbrame una sola persona en el mundo que no haya fracasado y que tenga éxito. No existe. Uno tiene que fracasar, tocar fondo para saber de qué está hecho. Tú montas un restaurante, invitas a tu familia con esa emoción y es la primeras personas que van y te critican. Te sacan fiado y te echan el negocio para abajo. Haz un encuesta sobre eso. Y verá. Uno. Cuando uno tiene las metas claras, las proyecciones claras. Hay un dicho muy claro que me marca a mí la vida. Dime con quién andas y te diré quién eres. Y el que sabe para dónde va ni un bus le sirve. Si es usted, tiene que tener las cosas claras para dónde van, quién es. Emprendimiento? Muchísimos. Empresas? millones. Pero como la tuya, ninguna única. Entonces usted la tiene clara. Qué sucede? Nosotros, los latinoamericanos, somos muy emocionales. Sí. Yo salí a trabajar y visité diez empresas y me dijeron que no. Me desanimo.

00:34:08

*Luis Badillo:* Total

00:34:09

*Camilo Cobos:* Si yo salgo a trabajar, hacer mi emprendimiento y quiero vivir del emprendimiento

desde el día 0. Me desanimo. Pero si se tiene un trabajo propio. Eres docente y un día tiene 24 horas porque no tiene 25 ni 23, sino 24 horas. Usted coloca una balanza en cuanto a dormir un ser humano. Cuánto debe ejercitarse un ser humano? Cuánto había de ser un ser humano? Usted que hace en el tiempo libre. Lo pierde en las redes sociales? Lo pierde hablando con amigos que no aportan nada para la vida? O buscas un emprendimiento, Decir esto me puede generar empleo con 50.000 \$ que tu tengas, puede montar un emprendimiento que te genere 5000 y 10000 \$ de ganancia. Y si montas 100 de esos de 50.000. No es lo mismo que una empresa grande?

00:34:58

*Luis Badillo:* Lo es.

00:34:59

*Camilo Cobos:* Empresa grande. Problema grande. Empresa chiquita. Problema chiquito. Cuántos son las deudas de una persona estudiante? 800, 1 millón y es mucho. Cuántas son las deudas de un gran empresario? Miles. Se puede tener la mejor fábrica. Y si se incendia? Y si no tengo seguro. Por eso el que el que sabe construir nunca se Vara. Es difícil cuando usted recibe todo. Pero cuando usted sabe arrancar de abajo y sabe las bases, siempre va a crecer.

00:35:35

*Luis Badillo:* Sí, eso sí es verdad.

00:35:36

*Camilo Cobos:* Yo pude tener un restaurante y me fue mal. Pero Luis montó un restaurante y le fue bien. Todas las personas tenemos un brillo diferente, un brillo diferente, Sí?

00:35:47

*Luis Badillo:* Eso es cierto. Pregunta. Bueno, el. El. La empresa se creó de pronto por falta de opciones laborales y o necesidad de un ingreso económico estable?

00:36:02

*Camilo Cobos:* No, la, la, la. La empresa se creó. Por analizar mercados.

00:36:10

*Luis Badillo:* Como una oportunidad.

00:36:11

*Camilo Cobos:* Porque salí yo decía pero oiga, venga. Por qué no utiliza las cosas? y iba a otra, a otras, a otras empresas? Creía que si trabajaban y cumplían con la norma, se me acercaban de los obreros y les decía Ven una pregunta. Usted tiene curso de altura? Sí, claro. A nosotros nos lo exigen para trabajar. Cual actor indica para que usted utilice un arnés o una cuerda. Bien. No lo sé. Pero yo dije. Que puedo hacer consultorías para las empresas capacitaciones para. Por qué no hacen por cumplir pero no saben para que sirve. Usted compra un celular y usted lo abre lo que cacharrea, porque su instinto le dice cómo cacharrear y cómo entrar. Pero que tal que el celular le diga prohibido el uso de WhatsApp y usted este en WhatsApp en y usted esteen el celular y ¡push! no leemos las instrucciones. Y Todo aparato electrónico. Cualquier cosa, tiene estruccionen.

00:37:10

*Luis Badillo:* Eso sí.

00:37:12

*Camilo Cobos:* Las crearon para que? tú vas a Corea, a Europa, a otros países y la gente antes de armar lee las instrucciones. Nosotros no, los latinoamericanos, somos ¡push!. Qué hijueputas salió mal!

00:37:25

*Luis Badillo:* Salio mal

00:37:28

*Camilo Cobos:* Tenemos un nicho de mercado grandísimo, grandísimo. Cuántas empresas hay en Santander?

00:37:34

*Luis Badillo:* Muchísimas.

00:37:36

*Camilo Cobos:* Que nos compren diez empresitas. Diez en empresitas. Nos compren 1 millón de pesos. Son 10 millones. Sáquele el 10% bajitico, bajitico el 10% es 1 millón libre. Cuánto es el salario mínimo? Y la gente trabajando como burro para hacerle plata a otro. Vamos a sacar a la gente. Queremos estabilidad. Son preguntas que yo me hago y que yo digo por qué no? Por qué no? Por qué no emprender?

00:38:12

*Luis Badillo:* El tema. Seis. Motivación. Presentó algún tipo de influencia familiar o social para crear la empresa?

00:38:21

*Camilo Cobos:* Si. Mis hijos. Mi hijo fue la motivación y la parte influencia, porque yo decía. A mí me apasiona el estudio. Pero la juventud de hoy en día tiene un ship, otro concepto. Todo está más costoso. El mercado está costoso, los arriendos están costosos, todo está más costoso y la plata está más de ese evaluar. Más bajito. Bajito, bajito. Tú coges cinco chicos y le preguntas qué quiere ser cuando tenga 20 años. Me quiero ir del país o quiero estudiar, pero me quiero ir a Estados Unidos. Para que estudiar vayas de una vez a Estados Unidos. Para qué le mete el plato una carrera de cinco años? Para ir a hacer el sueño americano, que es una mentira, ir a atender camas en Estados Unidos. Váyase. Con lo de los cinco semestres ahorro y tiene un plan y se va todo el que se va pierde sus carreras profesionales. Especialista Magister. Que con descontentos por la

situación económica. Él no tiene. El que estudia, sabe. Cuando tú lees y eres inquieto, sabes. Y el que tiene conocimiento tiene el que? el poder, Pues yo decía. Que le esperara a mis hijos? Donde yo falte. Cómo serían la parte económica de mi familia? Voy a crear. Las cosas se toman para prevenir en la vida. Voy a crear una empresa que le dé una estabilidad a mis hijos. Y se la puse a nombre de ellos. Mi esposa es la central. Si yo muero mañana, dejé las bases. Lo que dicen los padres. Le enseñé las bases de la verdad. Le echamos abajo un futuro y una mejor estabilidad.

00:40:10

*Luis Badillo:* Ok.

00:40:10

*Camilo Cobos:* Mi hijo tiene siete años. En diez años? Cómo estará la empresa? si en sólo dos años he tenido un crecimiento de un 400%? Yo creo más del 400% que con cuánto arranque y cuánto tengo en cuenta. Ahora en diez Años. Son preguntas que yo digo sin tocarlos. Sí?

00:40:34

*Luis Badillo:* Interesante

00:40:34

*Camilo Cobos:* Para mí fue mi influencia, ellos, pensando en el bienestar de ellos.

00:40:39

*Luis Badillo:* Perfecto. Por qué se montó en el 2020? Por qué no antes, no después?

00:40:48

*Luis Badillo:* Porque. Venía mirando ciertos sectores. Yo soy muy inquieto. Pero me gusta meterme en las cosas que pronto no tiene manejo y que uno puede mirar estabilidad. Entonces, En un punto de mi vida. Yo salía de trabajar y yo decía me siento desocupado. Qué hago? Me pongo a mirar ciertos factores. Si montó una venta de jugos. Cómo será entonces? Me fui para una vaina que se llama piruletas. Creo que llama lo de los jugos. Y me puse a la señora de los jugos. Cuánto

vale en jugo? Cuánto es eso? Eso depende. Hay meses muy buenos, pero cuando la fruta sube y el tema del mercado y también la parte de alimentación es muy fuerte. Porque soy ingeniero industrial, que es la carrera que tiene muchas puertas. Mucha falta de iniciativa. Empecé a mirar el tema del tema y dije, algo que no se acababa es la construcción. Será que si me pongo a ahorrar compro una casa en un barrio popular y construyo? Entonces ese fue mi pensado, el construir cinco apartamentos. Diez apartamentos, los vendo, me apago de edificios y se hace todo el cálculo. Cuando ¡pum! Llegué a una parte y vi que casi hubo un accidente que vi como el man casi se cae. Y ese día llegué en la noche y por un deslizamiento de tierra mató a un trabajador, eso salio en Vanguardia, y que no cumplía con las condiciones tecnicas, que no tenían los elementos de protección, y yo dije venga los elementos de protección. Entonces ahí fue donde salió la pregunta. Los elementos de protección. Dígame cuándo se han acabado las obras civiles?

00:42:37

*Luis Badillo:* Nunca, Cada día crecen más, de hecho.

00:42:39

*Camilo Cobos:* Dígame cuándo le van a hacer una obra que le digan. No es que a partir de hoy nadie va a utilizar casco, ni guantes, ni gafas, ni bota, ni nada. Cuando. Nunca. No es un nicho de mercado bueno, rentable, duradero, con proyección. Sí. Entonces las empresas qué hacen? Invierten 500 mil, 200 mil, 3 mil millones para tener materias primas guardadas. Lo que usted compre no se va a vencer porque no se vencen los productos. Cuando se le va a vencer a usted un casco?Las ferretería son buenas, Pero todo viene en las proyecciones. Usted se puede comer el mundo, pero le toca hacer tenerla clara. Quiero esto, quiero esto. Quiero esto. Quiero esto, esto y esto. Y así fue.

00:43:27

*Luis Badillo:* Okey, tema Siete recursos. Disponias con recursos a nivel de infraestructura para crear la empresa? No económicos, sino de infraestructura.

00:43:42

*Luis Badillo:* Nada. La idea creció y dije vamos a hacerlo, vamos a tal cosa. Y cuando me di cuenta, arme un equipo en McDonalds. Me decía la contadora Bueno, y cómo vamos a arrancar? Y yo dije ya tengo cinco empleados. Yo decía acá arrancamos y vamos a hacer esto. Yo me monté los diseños de mis trabajadores, monté la dotación, busco la dotación como es, monté todo el proceso, las camisas institucionales, todo. Y así salió. Ya te busco una foto y te la envío. Así fue que salió el proceso. Por acá tengo una foto. Yo hice los bordados de como quería, los diseños, como deberian de ser hacer. Nota y a través de imágenes por aquí. Yo creé la primera cabina en Bucaramanga de desinfección. Tengo el video. Se acuerda cuando salió?

00:44:52

*Luis Badillo:* Sí. De hecho, para las empresas.

00:44:55

*Camilo Cobos:* Yo era. Yo era el modelo del... Yo era el modelo de cómo quería que los comerciales se presentaran en las empresas y los catálogos y todo el mundo me decía Pero cómo lo haces? Yo le decía No lo voy a hacer. Qué hacía? Mira. Si yo te envío un comercial así vestido, te da confianza, no te da confianza.

00:45:27

*Luis Badillo:* Umm... Sí, claro.

00:45:37

*Camilo Cobos:* Usted dice Es una empresa. Es una empresa. Bien, porque si tiene su camisa, su tapabocas, sus botas de seguridad, pantalón de seguridad y todo. Un buen catálogo. Yo no buscaba

revendedores de plata, sino personas profesionales. Que fueran expertas en temas de seguridad. Porque usted puede que usted, un cliente, lo primero que tiene que hacer es preguntarle. Y usted va a venderle un tapabocas? Pero el man me puede comprar sólo guantes. Cambiar. Entonces da o no da estabilidad?

00:46:14

*Luis Badillo:* Sí, claro. total

00:46:18

*Camilo Cobos:* a cero.

00:46:20

*Luis Badillo:* Bueno. Carmelo una la última pregunta, de hecho. Eh... implementaste algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa?

00:46:29

*Camilo Cobos:* Claro, yo fui el que... te voy a invitar cuando esté la página Web. Para que tú veas todo robusto. Yo creo. Yo tomé las fotos, pague el estudio de las fotos, de todos, pedi los productos prestados, como quería las fotos, como quería vender, le puse marca de agua, monté toda la. Que en la misma empresa a la que yo le compro los suministros, que es style pro, me dijo usted de dónde sacó esas fotos? Como vengan me las puede facilitar? le dije, claro! las vendo, no pero como asi? dije ustedes, cuando yo les pedí la foto me dijeron que me las vendían, que utilizara la plataforma ustedes. Ellos me propusieron que colocar un link y que la gente cuando quisiera comprar algo lo redireccionar a la plataforma a ellos para que. No, señor. Sólo venden cualquier otra, y lo monte yo. Y ahorita que está habilitada. Te vamos a dar para que entres a style pro y entras a la mía y te das cuenta toda la estructura. Y vas a decir Oiga. Te voy a mostrar.

00:47:29

*Luis Badillo:* Perfecto. Bueno, Camilo, de hecho esa era la última pregunta y abarcamos los siete

temas. Y pues nada, veo que sí es bastante interesante, bastante interesante la empresa. Y, Si eso de emprender en esos momentos y más en el 2020, digamos que mira que es un reto bastante grande y sigues teniendo retos. Yo me imagino que aquí en adelante el reto es lo que viene, no?

00:47:54

*Camilo Cobos:* Y van a salir mil cosas más nuevas.

00:47:57

*Luis Badillo:* Y nuevas proyectos.

00:47:59

*Camilo Cobos:* Y tu que profesión eres?

00:48:01

*Luis Badillo:* Ingeniero industrial también

00:48:02

*Camilo Cobos:* Sí?

00:48:03

*Luis Badillo:* Sí. Ingeniero industrial también. También. Digamos que me gusta mucho la academia. También voy por los mismos pasos, dos especialidades y ya voy para la segunda maestría. Pues más o menos similar. Y sí, tienes razón, te metiste en un sector en el que en serio es un sector de mucho crecimiento. Yo trabajé en ese área siete años y si se da uno cuenta que el tema del incumplimiento en temas de seguridad y salud en el trabajo es muy muy grande. Y que sí, digamos que si tu logra ser proveedor así sea de una parte muy muy bajita, pues imagínate, eso es un mercado bastante grande y que las empresas nunca van a parar de crecer. Y no, eso es, eso es un nicho de mercado.

00:48:43

*Camilo Cobos:* Era que era tan sencillo que cuando salieron los protocolos de bioseguridad tú vas

al frente a la UIS, venden. Las señales de Siga en esas esas letreros los compraba a 1000 y a 2000 y por ser empresa seguridad industrial se vendían a 15 18.000. Porque la gente podía ir hasta la UIS, podían ir hasta la UIS, comprarlo y mandar hacer los letreros. Pero cómo se colocaba? quien cumplía las condiciones? El simple hecho de tener el nombre de la empresa decía Ellos. Ellos saben dónde se colocan. Los tapetes de desinfección. Fuimos los primeros en crearlo. Fui el primero en crearlo. La cabina de desinfección. Fui la primera en crearla. Uno de los primeros se la vendía Majestic. La cadena de infección, si ve

00:49:43

*Luis Badillo:* Si. Bueno Camilo, después también como para agradecerte por el espacio que nos brindaste. Lo que te comentaba este esta grabación va, va, que va a ser de autoría muy propia. Digamos que no es que se vaya a difundir ni nada, iba a ser transcrita. Cuando ya se generen los resultados, los participantes van a ser los primeros a los cuales se les va a enviar como tal los resultados. Vale, no es que tengas alguna otra duda, pregunta, inquietud.

00:50:10

*Camilo Cobos:* No, Lo que lo que necesite. Esto es de amigos. Cuando quieras que invitarme a una clase y que les cuente los estudiantes como es el emprendimiento, como sea conmigo cuenta, de que tenga tiempo, claro.

00:50:24

*Luis Badillo:* Pues mira que ya estamos en presencial, o sea, ya, ya se pueden empezar a recibir.

00:50:28

*Camilo Cobos:* Claro, a mi me invitan profesores a las unidades a la Pontificia, a que cuenta el tema emprendimiento en la uni minuto. El decano de la Uni minuto en Ingeniería Industrial se llama Anderson Ballesteros, estuvo en el tema de reconocimiento. De ingeniería industrial, entonces para, Cuando quiera, desde que tenga tiempo con gusto estaría ahí.

00:50:48

*Luis Badillo:* Sería genial camilo. Voy a ver si saco entonces un espacio con los estudiantes, porque apenas la semana pasada empezamos clases, la UIS está corrida, entonces apenas la primera semana de clases del semestre fue la semana pasada. Entonces siempre trato como de contar, pues como tal ponente de empresas como un mes o dos meses después, para que los estudiantes tengan un poco más de conocimiento y puedan preguntar. Pues del tema sí, porque si lo traigo ahorita no le van a preguntar mucho, pero la idea es que le saquen el jugo a la charla así. Bueno Camilo, veo que ya son las nueve, no te quito más tiempo porque me apena contigo cualquier cosa que llegues a necesitar. Igualmente aquí en la UIS de la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales, estamos atentos. Yo te voy a hablar también. Digamos que el formato de la entrevista realizada, la transcrita y al final los resultados como para que tengas. Toda la información de eso.

00:51:39

*Camilo Cobos:* Vale, espero que te haya servido. Discúlpame la hora, pero era la única.

00:51:42

*Luis Badillo:* No, no, tranquilos, tranquilo que lo entiendo totalmente y si son cosita que se hacen, Gracias nuevamente. Y pues nada.

00:51:50

*Camilo Cobos:* Estamos en contacto. Un abrazo.

00:51:52

*Luis Badillo:* Camilo. Hasta luego entonces. Buenas noches.

**Entrevista 3 - Rol: Emprendedor - Codificación: E3**

00:00:03

*Luis Badillo Rojas:* Buenos días, Olga. Me presento. Mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de dirigir la investigación con respecto al emprendimiento en momentos de crisis. Si te comento, la entrevista está orientada en siete temas, cada tema tiene alrededor de unas tres o cuatro preguntas. Mmmm y pues digamos que la extensión o lo corto depende de ti. Digamos que puede ser digamos como muy directa con las respuestas o te puedes alargar aquí. Digamos que por mi parte no hay ningún inconveniente, ya depende de ellos. Que vayamos pasando de un tema al otro. Vale, entonces el primer tema es conociendo un emprendedor. Entonces la primera pregunta es qué formación académica tienes?

00:00:54

*Olga Colmenares:* Yo soy administradora de empresas y graduada de las unidades tecnológicas de Santander

00:01:00

*Luis Badillo Rojas:* Tienes experiencia laboral en el campo en el que estás?

00:01:05

*Olga Colmenares:* Sí. Yo administro la empresa.

00:01:08

*Luis Badillo Rojas:* Ok. Has emprendido antes de central metropolitana de maderas?

00:01:15

*Olga Colmenares:* No, una vez en las unidades. Quise hacer un emprendimiento, pero el emprendimiento no se llevado.

00:01:23

*Luis Badillo Rojas:* Esta es la primera empresa que creas en la realidad, por así decirlo. Sí, vale, ya entramos al tema que es conociendo la empresa. Pregunta uno A qué se dedica la empresa?

00:01:35

*Olga Colmenares:* Esto es una servicio. Aquí se procesa la madera.

00:01:42

*Luis Badillo Rojas:* Se encuentra funcionando actualmente?

00:01:45

*Olga Colmenares:* Sí, claro.

00:01:46

*Luis Badillo Rojas:* Okey. Cuántos empleados tiene la empresa.

00:01:49

*Olga Colmenares:* En este momento? Somos seis.

00:01:51

*Luis Badillo Rojas:* Seis? Ya realizaste algún tipo de estudio antes de crear la empresa? Me refiero a algún tipo de plan de negocio o modelo de negocio.

00:02:03

*Olga Colmenares:* No, no, la empresa es familiar. O sea, ya se venía llevando a cabo desde hace rato.

00:02:09

*Luis Badillo Rojas:* Okay. El financiamiento de la empresa provino de carácter personal o de.

00:02:17

*Olga Colmenares:* Sí propia.

00:02:18

*Luis Badillo Rojas:* O algo así?

00:02:19

*Olga Colmenares:* No, no se sabe, pero el capital es.

00:02:26

*Luis Badillo Rojas:* Tema tres, que es emprendimiento en crisis. Cuáles consideras que son los factores que influyeron en la decisión de crear la empresa en el 2020?

00:02:37

*Olga Colmenares:* Lo que pasa es que la empresa este trabajaba de una forma ilegal, o sea, los empleados no tenían seguridad social, se llevan a cabo el trabajo, pero no estaban legalizados. Entonces con la pandemia, pues obviamente había que. Cómo se dice? Como prevenir. Entonces me tocó legalizarla, obviamente. Pero es una empresa de alto riesgo. Somos nivel cinco de riesgo en riesgo profesional. Hoy nos tocó, nos tocó. Me tocó lo mejor. De hecho, por prevenir, un empleado le daba código de seguridad. Eso era un peligro.

00:03:11

*Luis Badillo Rojas:* Okay. Se orienta a un tema de seguridad, por así decirlo. Enfoque de seguridad social, en especial. Vale. Consideras que el gobierno influyó en la creación de la empresa desde algún tiempo?

00:03:23

*Olga Colmenares:* Sí, claro. Primero, para salir los empleados de la costa, que nada más tuve 15 días de encerramiento porque mi empresa, ese guacal es para gallinas, para el transporte de gallinas. De manera entonces podíamos seguir trabajando bajo esa, bajo esa normativa. Pero los

empleos sin seguridad social no podían salir de la casa. Ellos tenían que mostrar como el carnet y eso para que dijeran Mira, estoy trabajando aquí y puedo salir. Si no, no pueden llegar al trabajo.

00:03:49

*Luis Badillo Rojas:* No? Ok. Entonces las políticas del gobierno de ese momento sí influyeron para que pudiera funcionar correctamente. Ok, y. Alguno de los recursos que tenía disponible influyeron en la creación de empresas. Es decir, de pronto tenías alguna maquinaria o el factor económico solamente.

00:04:10

*Olga Colmenares:* Anteriormente esa empresa estaba constituida con otro nombre, pero esa empresa la estaba dirigiendo mi papá, que como le digo, es capital familiar también. Entonces el no la administraba ninguno de los hijos y la tenía muy mal. Mejor dicho, un revoltijo. Por ejemplo la Seguridad Social. Él estaba súper atrasado, por eso tocó crear otra nueva compañía que ya estaba como tal la maquinaria, todo.

00:04:35

*Luis Badillo Rojas:* Creo que si lo que hicieron fue más legalizarla, ya pasaron de la informalidad a la formalidad, por así decirlo.

00:04:41

*Olga Colmenares:* Exactamente.

00:04:43

*Luis Badillo Rojas:* Consideras que la tecnología o las herramientas digitales influyeron en algo en ese tema de la Constitución.

00:04:50

*Olga Colmenares:* O de la forma? Yo todo lo hice en línea. Toda la creación de la empresa me tocó en línea desde la Cámara de Comercio, el registro en el RUT, todo lo del banco, todo me tocó

en línea porque estábamos en Pandemia y era imposible ir a la DIAN porque estaba cerrada. Era imposible ir a la Cámara de Comercio porque estaba cerradas. Pero entonces hizo la Cámara de Comercio, abrió la plataforma o ya la tenía como abierta y pues lo que hizo fue leer y leer e ir llenando papeles digitalmente y llamando y así el decreto fue en líneas.

00:05:22

*Luis Badillo Rojas:* Perfecto. Algo adicional quiero darnos a conocer con respecto al emprendimiento en épocas de crisis. O sea. Posibles factores o algo que nos quieras comentar de eso.

00:05:32

*Olga Colmenares:* Pero lo que pasa es que al crecer, pues hay un detalle con el gobierno que por ejemplo para los subsidios que va para los empleados eh, pues tenían que tener antigüedad la empresa, o sea no vieron como que la creación de las empresas nuevas que pasaron a ser legales en ese entonces no las ayudaron económicamente, digamos con el despido de empleados que era algo porque por ejemplo para el subsidio de empleados solicitaban que la empresa estuviera mínimo dos años de empresas.

00:05:58

*Luis Badillo Rojas:* Es que en tu caso, digamos que no alcanzaste a aplicar a los subsidios de aquella manera.

00:06:03

*Olga Colmenares:* Sí, exactamente. Yo no puedo acceder a subsidios y en ese entonces que las empresas de empresas ilegales empezaron a ser legales precisamente por el hecho de pandemia, debieron haber ayudado porque están pasando la legalidad.

00:06:16

*Luis Badillo Rojas:* Aunque claro, es totalmente entendible. Vale, pasamos a un tema cuatro que

es posibles factores. Estos factores se identificaron desde la parte de la academia para ver si coinciden con la realidad. Consideras que el factor económico influye en que hayas creado la empresa?

00:06:34

*Olga Colmenares:* Si claro.

00:06:35

*Luis Badillo Rojas:* Económico.

00:06:38

*Olga Colmenares:* Si para crear la empresa igual se necesita plata.

00:06:42

*Luis Badillo Rojas:* Okay. Consideras que el factor político influyó en la creación de la empresa?

00:06:49

*Olga Colmenares:* Si te refieres a factor político, o sea, como las leyes del gobierno que sea, que yo no sé, a mí me parece bien.

00:06:55

*Luis Badillo Rojas:* Creo que en tu caso digamos que aplicaría por lo que me dices de que sin esas políticas pues sencillamente no pudieras operar. Digamos que aprovechaste, como quien dice, que permitían trabajarlas siempre y cuando subieran. Digamos como quien dice, esa constitución legal. Y de ahí fue donde te agarras.

00:07:18

*Olga Colmenares:* Exactamente, exactamente.

00:07:20

*Luis Badillo Rojas:* Consideras que el factor social influye en que te hayas creado la empresa?

00:07:25

*Olga Colmenares:* Sí, claro, la seguridad de los empleados, porque ya hay. O sea, era como. Y era pandemia. Todo el mundo tenía miedo, todo mundo tenía terror e los empleados, pues tocaba que se salieran de la casa y fueran a trabajar. Y por ese miedo de llegar enfermos que gracias a Dios a ninguno nos dio igual. Yo trabajaba a puertas cerradas para evitar que la gente entrara. O sea, seguía trabajando, pero. Pero no permitía la entrada de la gente, la seguridad ante todo de los empleados. Pero entonces se tomó más socialmente por las familias de ellos. Se preocupaban como un pánico, una gripa y es mejor dicho, no toca hacer el examen de cobro precisamente por ese miedo que había, porque es que, como digo, no nos damos solamente 15 días encerrados en los 15 días vamos a ponernos a trabajar, vamos a producir porque nos están solicitando. Desde entonces la venta de gallinas se disparó porque no habían alimentos, entonces todo el mundo agarraba alimento y la gallina se disparó y yo tenía que hacer costales para transportar esas gallinas a toda Colombia.

00:08:27

*Luis Badillo Rojas:* OK, perfecto. Consideras que el factor tecnológico influyó en la creación de la empresa entorno desde un punto de vista de la Constitución como tal, sino de la creación de la empresa?

00:08:41

*Olga Colmenares:* Pues si, como ahora todo era lineal, todo los pagos, los soportes, la las llamadas de los clientes era todo en línea. Pero como les digo, yo trabajé a puerta cerrada y todo lo recibía telefónicamente o por correos.

00:08:54

*Luis Badillo Rojas:* O sea, tu empresa sí pudo de una u otra forma adaptarse a todo el tema tecnológico, bien sea lo que tu dices, pagos en línea, PC, WhatsApp.

00:09:03

*Olga Colmenares:* Etcétera Claro, yo creé el QR.

00:09:07

*Luis Badillo Rojas:* Sí. Perfecto. Tema cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad? Consideras que la empresa hubiera sido creada aún si no hubiera existido lo de la pandemia? O si la hubieras constituido, la hubieras formalizado?

00:09:24

*Olga Colmenares:* Sí, claro. Ya, ya se venía hablando desde hace rato. Precisamente por la seguridad de los empleados, porque es lo que menos inseguridad.

00:09:32

*Luis Badillo Rojas:* Sí. Vale, perfecto. Consideras que un factor para emprender el negocio fue de pronto la falta de opciones laborales o de pronto la necesidad de algún ingreso adicional? Desde un punto de vista económico.

00:09:46

*Olga Colmenares:* No, desde el punto económico, la verdad. Yo estaba recibiendo a mi cuenta personal. Estaba recibiendo más de lo que tenía permitido para no declarar la renta, ya que se me había pasado el límite. Me tocaba constituirme sí o sí.

00:10:02

*Luis Badillo Rojas:* No, lo que vale es que aunque yo creo que ya me lo había respondido, pero me tocó por protocolo realizarlo. Tenías identificada la oportunidad del negocio antes de la pandemia?

00:10:15

*Olga Colmenares:* Sí.

00:10:18

*Luis Badillo Rojas:* Vale ya. Tema seis Desde un punto de vista de motivación, la creación de la empresa tuvo algún tipo de influencia familiar?

00:10:27

*Olga Colmenares:* Si toda la vida se ha trabajado con madera en la familia.

00:10:34

*Luis Badillo Rojas:* Ok. Y otra pregunta que creo que me las he respondido previamente, que por qué montaron en el 2020 y no antes y no después? Imagino que fue por lo de la pandemia, por un tema de seguridad, cierto? Vale, tema siete recursos, que es de hecho el último tema y contabas con los recursos económicos y financieros para poder montar la empresa en su totalidad.

00:11:04

*Olga Colmenares:* Sí.

00:11:06

*Luis Badillo Rojas:* Ok. Disponía de recursos de infraestructura antes del montaje de la empresa? Tenias implementada algún tipo de herramienta tecnológica en la empresa?

00:11:20

*Olga Colmenares:* Sí.

00:11:21

*Luis Badillo Rojas:* Sí. Vale, sí. Es que de hecho me adelantaste y me fuiste respondiendo varias de las preguntas, Olga. Si te das cuenta en la entrevista en si es corta. Digamos que nuestro fin o subjetivo es poder con base a experiencias reales. Acaba de Santander. Bueno, antes de poder identificar cuáles fueron esos motivos por los cuales la gente emprendió en ese momento de crisis en 2020 en especial. Entonces, para que también sepas, estas grabaciones o estas entrevistas se van a proceder a transcribir. Transcribir es pasar el audio a texto para poderlos analizar y luego poder

sacar resultados. Las primeras personas que van a obtener resultados son los mismos participantes. Se les va a dar entonces un estudio de decir bueno, mire, vean. Se concluyó que emprendieron en el 2020 en su mayoría por esto, esto, esto y esto. Sí, para que ustedes tengan de primera mano como tales los resultados. Vale Olga, de antemano muchas gracias por por participar y por darnos este espacio. En una entrevista nos dice tengas alguna duda, pregunta, inquietud.

00:12:28

*Olga Colmenares:* No. Muy bien, gracias.

00:12:30

*Luis Badillo Rojas:* Vale, muchas gracias. Recuerda que aquí en la UIS y en la Escuela de Estudios Industriales siempre tienes abiertas las puertas para lo que necesites. Vale?

00:12:40

*Olga Colmenares:* Gracias.

00:12:41

*Luis Badillo Rojas:* Tranquila. Bueno Olga, que tenga buen día, no te quito más tiempo. Y muchas gracias nuevamente por la entrevista. Bueno. Que tenga buen día.

**Entrevista 4 - Rol: Emprendedor - Codificación: E4**

00:00:04

*Luis Badillo:* Buenas tardes Jaime, me presento. Mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona que está actualmente dirigiendo el proceso de las entrevistas de la presente investigación de emprendimiento en época de crisis. Se van a abordar siete temas. Cada tema tiene alrededor de unas dos o tres preguntas y. Empezamos con el tema uno que es conociendo al emprendedor. Jaime. Primera pregunta Qué formación académica tienes?

00:00:33

*Jaime Sierra:* Bachiller, um... cinco semestres en la universidad, pero no las terminé. Soy bachiller.

00:00:45

*Luis Badillo:* Listo. Experiencia laboral tenías antes de emprender en ese negocio?

00:00:52

*Jaime Sierra:* Nada. Cero.

00:00:54

*Luis Badillo:* Cero?Que habías emprendido antes?

00:00:58

*Jaime Sierra:* Sí, claro. Sí. Con cositas. Perfumería, juguetería. En aquella época, hace mucho tiempo, montamos un negocio de juguetería en Bogotá. Los diciembre en temporadas. Y nos íbamos todos los diciembre para allá y manteníamos así y ya.

00:01:19

*Luis Badillo:* Si tenías experiencia, pero orientado en otras actividades.

00:01:23

*Jaime Sierra:* Sí, claro.

00:01:25

*Luis Badillo:* Ok. Tema dos Ya has conociendo la empresa como tal? A qué se dedica la empresa?

00:01:31

*Jaime Sierra:* Nosotros brindamos servicios de de venta, telefonía, accesorios y parte del servicio técnico, dándole un plus diferente a lo normal convencional de los otros negocios que más amplía el negocio, mejor servicio. Las instalaciones son mejores como tal. Dandole, mejor. Una mejor crea credibilidad al cliente a la hora de llegar a comprar, de vivir esas experiencias chévere en el negocio.

00:02:06

*Luis Badillo:* Ok. Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:02:10

*Jaime Sierra:* Si. Estoy acá, incluso.

00:02:13

*Luis Badillo:* Ok. Tienes empleados?

00:02:17

*Jaime Sierra:* Una chica me colabora a veces.

00:02:23

*Luis Badillo:* Antes de realizar el montaje de la empresa. Realizas algún tipo de estudio? O sea, me refiero a algún estudio de mercado técnico, administrativo, legal, económico del montaje de la empresa.

00:02:37

*Jaime Sierra:* Estudió como tal. Pues empezó como una pandemia. Es casi una historia. Bueno, un amigo. Bueno, resumirla. Yo empecé a vender. Virtualmente. A mí me iba muy bien. Vendía audífonos y me iba muy bien desde la casa. Todo el mundo queriendo comprar. Y eso era brutalísimo. Eran 50 mensajes. Empecé a comprar forros. Empecé a comprar vidrios. Necesito un favor. Necesito tal cosa. Y así sucesivamente. Es decir, al ver que eran buenas las ganancias, que

esto generaba una utilidad. Pues yo digo esto bueno, si me va muy bien ahora, imagínese cómo serán en un negocio. Siempre quise como tener lo mío independiente. Una lucha. Pues veo que un negocio más que un trabajo. Lo que yo puedo generar acá en un día libres 300, lo que muchas personas casi se ganan quincenalmente o semanalmente.

00:03:45

*Luis Badillo:* Ok, entonces digamos que estudio como tal, no? Pero sí más por la experiencia que tenías ya en ese mismo negocio.

00:03:52

*Jaime Sierra:* Sí, como tal no empecé. Empecé así a vender, a vender, a vender. Y no pues, más que toma enfoque en que traer algo que no fuera tan común, que no se viera tanto a eso fue como más lo que me apunté decir bueno, siempre se consigue eso acá en Bucaramanga, pues porque no atraer. Con esos protectores para el pulsar por whats y mantener. Por qué no a traer estos forros de escarchas que se revienta? Porque yo los traigo que no se revienten, que eso era un problema. Más que todo me direcciono o hice ese estudio de que podía traer algo como diferente, algo chévere, algo llamativo a la que impactar a la gente. Eso es lo que hice.

00:04:40

*Luis Badillo:* Okey, Jaime. La fuente de financiamiento de la empresa. Fue de capital propio o alguna entidad bancaria?

00:04:50

*Jaime Sierra:* Por propio, propio y bancaria.

00:04:55

*Luis Badillo:* Yo también. Fue por medio de un préstamo.

00:04:57

*Jaime Sierra:* Sí, claro. yo, o sea yo. Bueno, a eso sabes que empecé con 5 millones. A mí me prestaron 5 millones, después otros cinco. Ir metiendo poquito a poquito y recogiendo, así.

00:05:14

*Luis Badillo:* Ok, pasemos al tema tres que es emprendimiento en crisis. Jaime, cuáles consideras tú que son los factores que influyeron en la toma de la decisión de crear empresa en el 2020?

00:05:29

*Jaime Sierra:* Pues a raíz de que yo no tenía empleo, no tenía nada, me tocaba moverme, me tocaba ganar. Me toca. Sí, las redes sociales están ahí listas. Empecé con unos audífonos súper chéveres de motivos de Pikachu, de Spiderman, de todo eso. Hello Kitty. Y eso fue algo muy genial, porque en esa época pues están saliendo apenas los de manos libres, los bluetooth y con eso forros, eso fue la sensación, eso fue increíble, increíble. A raíz de eso, pues yo dije no, pues empezamos a vender, a movernos algo de la casa, así despachara a domicilios cuando eso. Y eso fue como yo ya venía antes, como con la idea de montar algo así, un negocio de telefonía, accesorios. Entonces me dije pues empecemos por algo sencillo vender unos audífonos. De eso empecé a comprar forros. De las ganancias. Cuando empecé a comprar que 20, 30 forros, que 40. Sí, empecé como a vidrio cerámico y entonces la gente decía y no tiene punto fijo. Bueno, cuando a veces no tiene a donde puedo ir a mirarlos. Entonces me tocaba en la casa, me tocaba en la casa, me tocaba esto desde ahí a arriba de que la gente ponía. Y yo un día puse en entrevista y en la página que si le gustaría que Mundo Digital tuviera un punto físico y la gente votó que sí. La gente votó que sí, que claro, que. Entonces a raíz de eso fue que como que empezamos a. A otro empujón y montar el negocio. También.

00:07:18

*Luis Badillo:* Consideras que el Gobierno influyó en la creación de la empresa, en la decisión de crear la empresa?

00:07:25

*Jaime Sierra:* No, Aunque a veces la gente le echa mucha culpa al gobierno y he tenido muchos casos de personas emprendedoras hoy en día grandes empresarios. Que todos hacen en querer. La mentalidad. Así es que hay mucha gente que se pone a pero es que no tengo nada. Pues como pa eso están los bancos, si le hacen el favor le van a cobrar un poco más, pero eso va en como si quiera capitalizarse, sí quiere superarse porque hay mucha gente que dice ay pero es que no tengo, es que no se que, pues si buscar la solución pero no, y no le echas la culpa al gobierno porque el gobierno roba más allá de su cuenta, pero usted no puede depender del gobierno que si me da o no me da. El gobierno es parte. Yo soy aparte. Yo sí. Yo no puedo. Ya, ya. O sea, uno no puede decir ay, no, es que el gobierno no me dio a mí para eso, pues no me dara para todo, pero yo no me puedo quedar en eso. Entonces sí, claro. Uno A mí lo que me dieron motivación fue de ganas de emprender, de tener lo mío. Yo incluso esa será una de las peleas. La universidad es que para uno ser trabajador de otro uno. Matar. Darle el tiempo a otra persona, a otra empresa que sigue a ayudarle a otra persona y no porque no para uno. A veces se mata uno 20 años para otra persona, porque no me voy a matar yo. Diez años de mi vida para mi negocio, que sé que son duras, pero son para mí, que si yo direcciono bien. Yo sé que en diez años, a los 37 años, yo ya puedo estar mejor dicho, con dos negocios de negocios andando solo. Y ahí es donde uno dice el dinero ya trabajas para uno, como dicen los grandes empresarios que trabajan, que sí, y ya ustedes han constituido y saben que el negocio les da mucho más que si hubiera, trabajando normal en una empresa.

00:09:24

*Luis Badillo:* Jaime. Consideras que los recursos que tenías disponibles influyeron en la creación de la empresa? De pronto la infraestructura o ya tenías inventarios? Hasta el económico.

00:09:38

*Jaime Sierra:* O sea. Es que todo fue ese proyecto. Yo ya lo tenía antes. Bueno, mentiras. Iba Pandemia. Cuando cayó la pandemia yo ya había viajado a Cúcuta, o sea, yo ya venía con la mentalidad de poner algo así. De poner algo así. Tenía unos ahorritos. Te presté plata, Presente identidad. Y como le digo, empecé. Pero eso fue después. Lo de con lo de los audífonos, como le digo, empecé, pero ya después fue lo de la vida crediticia. Todo esto para poder empezar a montar el negocio. Pero como le digo, todo es ganas de buscar. Venga ayuda, colaboreme en. Tal cosa. Si uno vaya a un banco y véngase, mi vida es mía crediticia, a tal cosa tengo eso, porque yo tengo también buena vida crediticia. Y es que acá el problema en Colombia es que acá a los pelados y esto es un buen ejemplo para uno de que uno ya tiene un hijo. A la gente no la enseñan a los niños a que temprano empiecen a como a mover las cuentas bancarias, a cuando tengan ya 18 años, ya tengan una vida crediticia muy buena y ya usted y ya usted, ya usted dice bueno, ya tengo 18 años y medio, platica, ya me pueden prestar algo para empezar a montar algo? Sí, porque eso es mucho error de aca como de los no sé, como la mentalidad de nuestros padres que uno no dice no venga hijo, le va a dar una para que el se empieza a mover, tenga o no, hasta que no tenga 18, no empiece a trabajar para que hoy porque ya va a trabajar ahí, si va a sacar la la la tarjeta, la la cuenta de ahorros ya 25 años ya para qué? Ya perdió cinco o seis años. Entonces ese es un problema acá. Y es que acá hay una forma para, no sé, para mí que. Lo que tiene es que el trabajo que no se quede, que el ay pobrecito, es otra cosa que trabajar ya, porque el miedo de emprender, el miedo no sé qué. Pero saber que si usted emprende la vida le va mejor que usted trabajando en una empresa lo tengo en un caso diez, 11 años. El señor Pitt fue al servicio técnico de una empresa de máquinas

de impresoras. Hoy en día dijo hace rato, dijo hace 20 años dijo me cansé de trabajar para otro, monte mi negocio y hoy en día, que tiene 2 a 2, construye. Tiene su empresa. Si hubiera quedado así, créanme que ahí sería un asalariado más. Tan a veces la gente, el miedo. No se. Es como muy mental. Acá en Colombia no sé el que da y que no, que tal cosa es mejor, el trabajito, la quincena. Eso es verdad.

00:12:48

*Luis Badillo:* Otra pregunta consideras que la tecnología y las herramientas digitales influyeron en que crearas la empresa?

00:12:55

*Jaime Sierra:* Claro, en las redes sociales.

00:13:04

*Luis Badillo:* Algo más que nos quieras dar a conocer con respecto a emprendimiento en momentos de crisis?

00:13:15

*Jaime Sierra:* Es como...

00:13:20

*Luis Badillo:* No, tranquilo.

00:13:21

*Jaime Sierra:* Um... como un ejemplo o algo así.

00:13:25

*Luis Badillo:* No, no, si de pronto tú consideras que haga falta algo más que nos quieras comentar con respecto al porque emprendiste justamente en ese año, que se considera un año de crisis.

00:13:36

*Jaime Sierra:* Es que como le digo, ya no estaba, como ya uno venía. Con ese proyecto. Y ya sabes

a que algo se le mete en la cabeza. Sea como sea, eso tiene que pasar y hay que seguir adelante. Sí. O sea, yo no estuve ahí. No, porque ya llegó. Sí, obvio. Se frenó un poquito porque yo incluso ya cuando estaba. Como sea, avancé para empezar a montar el negocio. Y yo dije No busco como sea, como para eso ya cuando cayó la pandemia, porque yo llegué, yo llegué de Cúcuta y como a los 20 días, 15 días llegó la pandemia. Entonces esto. Yo ilusionado también, un localsito. Si, total, cosa de la pandemia. Yo igual no me voy, que no me voy a cruzar de brazos. Se puedan pensar al menos comprar unos audífonos y eso fue lo que empecé a importar. Es que todo es como en la mentalidad, porque es que si usted quiere ser una persona más del montón, ahí si usted dice no, yo quiero importante, o sea, tener esa visión empresarial de si, de moverse en el mercado, en el comercio, pues por eso le digo que los límites lo pone, yo considero que lo pone cada uno de cada, cada persona. Si usted se detiene, las personas se detienen, ah no, que toda hora no tiene tiempo. Pues no va a poder, pero si usted dice Juepucha, oiga que chévere yo traer así sea poquito, pero dije traje, moví mercancía, moví economía, moví la plata, moví y si. Entonces. A eso es lo que me refiero. Como la gente que hay que se echa la pena. No pude. Eso está mal. Eso no es de la noche a la mañana. Yo acá me he pegado porrazos. Juepucha, día de días sin vender, pero yo sé que el éxito. Como le digo, si uno se mata diez años para una empresa que no es de uno y se mata, por qué no me voy a matar yo para lo mio? O sea, no voy a meterle la ficha de lo mío, que hay duros, pero toca uno exigirse a uno. si?, pero uno moverse.

00:15:56

*Luis Badillo:* Bueno, Jaime, con quien hubo tema cuatro posibles factores. Estos son los factores que se encontraron o se identificaron desde la parte científica o académica, si consideras que el factor económico influyó en que crearan la empresa.

00:16:12

*Jaime Sierra:* Esa pregunta ya me la hizo. Esto...

00:16:19

*Luis Badillo:* Son recursos que si. Considerarías que sí? Mejor dicho, el hecho de que tú tengas. Un recurso económico, Ayudó a que tomara la decisión de crear la empresa? Mejor dicho.

00:16:34

*Jaime Sierra:* Pues tenía un colchón. O sea. Como le digo. Y aparte de eso. Pues tenía los ahorros y tenía. Tenía y tenían lo de los préstamos. Pues con eso inicié.

00:16:49

*Luis Badillo:* Sí. Vale. Y continúo. Tema cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad? Consideras que...

00:16:59

*Jaime Sierra:* Por necesidad.

00:17:01

*Luis Badillo:* Si es que en el mundo del emprendimiento desde la academia se brindan, son ocho. Hay dos tipos de emprendimiento. Una persona emprende por necesidad o por oportunidad. Si ya es, es como... Por diferentes autores que hay. Y la primera pregunta está orientada. Consideras que hubieras creado la empresa aún así no hubiera existido lo de la crisis por el Covid?

00:17:26

*Jaime Sierra:* Sí, claro. Total

00:17:30

*Luis Badillo:* Okey...

00:17:31

*Jaime Sierra:* O sea, yo la tenía clara. Yo ya dije. Yo no! Llegue covid o no llegué covid. O sea, sí, yo ya lo tenía como mentalizado.

00:17:43

*Luis Badillo:* Okay. Um. Consideras que influyó para crear la empresa la falta de opciones laborales o la necesidad de un ingreso económico adicional?

00:17:55

*Jaime Sierra:* Ingreso adicional y falta de acción. Pues sí, porque como le digo yo, tenía yo de pelao el querido, lo mío, o sea, si yo me levanto es por por lo mío, si yo me sacrifico es para mí para después poder generar mucho más empleo. Poder... sí generar empleo y tener tener lo mío. Es decir, tengo mis dos negocios, tengo gente trabajando, tengo trabajo en eso. Y vivir bien.

00:18:31

*Luis Badillo:* Vale. Esto es lo que llamé. Le respondiste, pero por protocolo tengo que preguntar. Y es... Tenías identificada la oportunidad del negocio antes de la pandemia? Es decir. Ya habías pensado en crearla?

00:18:46

*Jaime Sierra:* Sí, señor. Sí, eso es. Ya se la dije.

00:18:49

*Luis Badillo:* Sí. Tema seis Motivación. Presentaste algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:19:02

*Jaime Sierra:* Si tuve en cuenta la familia.

00:19:05

*Luis Badillo:* Sí, sí. Tu familia pronto te influyó en que dijeran Jaime, tienes que crear empresa. Crea o fue algo más propio tuyo?

00:19:15

*Jaime Sierra:* Más mía, porque es que mi familia por parte de mamá son de eso, de ser empleados,

o sea, yo por eso le digo, en mi caso yo no, yo tengo mi sueldito, yo tengo mi quincena y yo prefiero eso, lo seguro y no lo y no a experimentar. Yo era. Yo soy como entre más me dicen no, yo lo hago. Yo quiero, yo lo quiero, yo quiero algo bonito, yo quiero. O sea, la mentalidad. Por eso digo que la mentalidad es el límite de cada quien. Yo quería algo grande, hacía algo bonito, algo estético, algo chévere, algo llamativo, que digamos que genial. Y acá entra el cliente y dice no, yo compro, es por el negocio, si es genial o me da miedo preguntar que pienso que es muy caro. Me han dicho. Yo no quiero dar algo bonito, pero a buen precio. Entonces yo digo que que lo mismo ,mis metas en mi mente, en lo que uno quiere en la vida. Pues yo dije no, yo quiero un buen negocio, yo quiero proyectarme a eso que la tecnología nuestro, la comunicación de cada uno de nosotros y entonces a eso también me direcciono, por eso también me motiva más y bueno, más que yo. Yo sé que un celular nunca se va a acabar mañana, si saca un celular dejan de funcionar. Se queda todo el mundo incomunicado. Vemos por allá los años 60. Entonces eso no va a pasar, entonces van evolucionando mucho más.

00:20:55

*Luis Badillo:* Vale, Jaime. Y qué motivó a que lo la montaras en el 2020 y no antes o no después?

00:21:05

*Jaime Sierra:* Pero. A. Qué pena.

00:21:13

*Luis Badillo:* si, claro

00:21:14

*Jaime Sierra:* Para, para, para. Dame un segundo. Sí?

00:21:19

*Jaime Sierra:* Del medio de la músicos, de los artistas. Yo conozco un amigo muy influyente que eso es lo bueno también. Rodéate de personas quien te pueda ayudar. Si yo me he reunido, me

reúno con marihuaneros. Pues sí. Yo, Incluso en el ejército. Yo estoy en el ejército gracias a Dios. Pero eso va en cada quien como en sus valores y principios que lo... Pero yo digo. Yo sé que eso es malo. Yo digo No, yo qué voy a hacer allá más? O sea, en ese sentido de tener. Yo gracias a Dios siempre he tenido buenas amistades, directores de radio, sí, buenas amistades, gracias a Dios, gente influyente. Entonces yo conozco un muchacho, por eso yo digo que viva Cúcuta, conozco un muchacho. Él me dice Oiga Andrés, yo tengo negocios, me va muy bien, invierta mi franquicia. Y yo bueno, y cómo es eso? Entonces me dice Ven, voy, voy a Cúcuta a mirar el local que están terminando de montar. Es Un muchacho me compró, me invirtió 30 millones en mi negocio. Yo le surto todo. Venga, lo conozca, venga y mire como es. Y yo llegué. Yo fui a Cúcuta antes de Pandemia y yo por ahí antes del 2019. Yo ya venía, oiga, chévere el Jorge y el Jorge bien, es un negocio que a bajo costo compra las cosas y las vende uno bien, es algo bueno. Entonces el mes flaco vea y yo, yo fui como una, como una esponja, yo llegué allá y eso es como si me hubieran puesto como un cassette. Miraba todo, miraba el que traía, que está esto, esto que Jorge, esto que es cualquier cosa mínima, esto que esto o sea fue como si le hubieran mandado a hacer una yo hubiera sido yo un policía infiltrado y le hubiera mejor dicho allá mira, esto es así, esto es, así es. Escoja yo cogen con información coja en mi mente si el como habla eso, eso. Todo. A raíz de eso yo dije bueno, mi hermana me dijo oiga Andrés, yo llegue motivado, bueno, como sea, yo un montón. Yo compro la franquicia de...si? Nada me preocupaba porque él me ponía la mercancía. El importa un pelado 27 años, la misma edad mía. Empezó con un local chiquito. Hoy en día dicen le dije a mi mamá No tengo nada que hacer, doña María, porque Jorge mira todo mi negocios andan, andan sin que yo esté. O sea, imagine a los 27 años. Si todos pensaran así en Colombia no habría más de una ya quejándose ni en marchas. Allá anda la piedra al caballo Simón Bolívar. Entonces esto creando una tiene tres empresas de todo esto. El chino relajado importa, pues

relajado no, pero a una edad de estos dos apartamentos, un carro, plastica en el bolsillo. Chévere entonces. Entonces a raíz de eso. Bueno, y entonces me dicen Oiga, y por qué usted no emprende mejor solos sus actividades? Usted no tiene que deberle nada a nadie. Sí?

00:24:54

*Jaime Sierra:* Todo eso. Entonces yo dije Pues sí. Y después, bueno, para resumir la cuenta, después de entrar a comprar, cayó la pandemia. Empecé a comprarlos los audífonos que le coment, a raíz de eso. Bueno, ya, empecemos. Ahora empecemos por unos audífonos. No sé cómo me voy a vender. Vendía 500 diarios. Imágenese. Y eso fue como mínimo mi motivación. Y oiga, que el chévere no es envidia sino como cosa de admirar, ósea como que oigan que bueno, lo felicito, enséñenme como que incluso a veces le compro a Jorge. Jorge mándeme mercancía. El no es envidioso. Él vino, él estuvo en la inauguración de aquel negocio. Oiga baby, lo felicito marica, qué local me ganó al mío! Tal cosa está chévere. Quién le hizo esto? Que tal cosa, tan chéveres, tan chévere es muy moderno. O sea, arman súper bien cualquier cosa que yo necesito. Jorge también él está ahí. O sea, también es personas que lo rodean con quien esté uno, con quien. La mentalidad. Si usted está con personas negativas de que no, no de tal cosa, es clave que esa energía la transmite a uno. Pero si ustedes son personas, por ejemplo con el papel técnico que le digo que hace diez, 20 años no era nadie, incluso tengo clientes acá que me llegan contando historias. Oiga hermano, yo yo jamás pensé comprar un celular de 5 millones cuando hace dos años, tres años, 5 millones, mi meta era comprarme un carro sprint Chevrolet. Imagínese y montaron su su su emprendimiento. La mujer también le decía No, ya hice eso, me da pena eso, me da miedo emprender. Yo irme a los que tienen fábrica en el norte, o sea, Chevre, y me contaba eso que yo me contó, eso me dijo mi esposa con el miedo que hay que que el sueldito, que lo vamos a perder, que eso, eso empezando, es difícil, lo máximo. Cuando esa le decía mi amor, decía el Señor a la mujer que hiciera ese sprint. Es pa lo único que me alcanza más, como tenemos la motito, la

vendemos y nos compramos una sprint y hoy en día comprarme una con trece cromats. De 4.000.800.

00:27:33

*Jaime Sierra:* Entonces, todo esta en la mentalidad, lo que uno quiere. Si usted quiere ser empleado, puede ser empleado y muera en 20 años. Si usted quiere emprender, tenerlo de uno, ganarse la vida que en un día fue ganarse 200 mil, 300mil . Lo que se gana por allá en una semana, 15 días dependiendo. Y hablando de lo básico.

00:27:56

*Jaime Sierra:* Entonces igualmente eso, cumplir horario todos eso. Si usted se quiere dar una buena vida pues...

00:28:03

*Luis Badillo:* Empresa

00:28:06

*Jaime Sierra:* Sí, yo digo eso también. Y a mi si me dicen qué tal le fue? Es duro. Pero, hermano, sé que en dos o tres años yo ya. Entonces ya puedo estarme comprando a un apartamentico o algo. Porque acá uno. Dice bueno o malo y yo me compro un celular, uno por allá hay personas que me han dicho le toca duro. Ni uno ahí. Pero es que muchas personas en mi casa, por ejemplo allá, mi mamá la única estudiada y gracias a Dios, si bien usted sabe. Su buen sueldito toda la cosa. Pero hay muchas tías que uno dice, murieron ahí, que hicieron? Pero esta gente y el que emprende o el que se retira es hijo de puta. Tres años. No, ya me compré esto. Me compré una parcela, me compré... bacano. No, es que tiene un negocio. Y cuántos empleos? tanto... Genial. O sea que si le está dando por acá la iba a buscar pa pa su, pa su. Para esto. Para lo que estamos haciendo. Hay un. Un meme? Bueno, un meme. No, una es una frase, pero no la voy a encontrar por el tiempo que dice que a veces la personas si la ponen a elegir entre trabajo y empleo, que trabajo o negocio

prefieren que? un trabajito! Arriba trabajito, cuanto? 40 mil al dia. Usted con 40 mil que hace? Por ejemplo. Hablemos así. 60 mil. Y eso que sé? Mientras que si usted dice negocio. Oiga, hoy me hice 200 diarios. 300? Claro que tocado duro, pero sé que si yo hago 300 por por 26. Días. Son 7.000.800. Imagínense. Sí, claro, claro. Pero eso, eso, eso. Yo, yo, yo. Ah, me gusta mucho esas conferencias de empresarios que dicen la gente que dice trabajo, negocio. Yo. Yo trabajo cuántos? Yo quiero tres. Pero saben que mejor dicho, los explotan con todos los problemas. Así. Trabajo con la contabilidad. Yo le pago también a China. Yo, una china administradora de empresas. Allá Honda. La tienen allá como una esclava. Y yo le dije Oiga, Paola, usted. Usted es que no invirtió 40 en su carrera y ganando un mínimo. que es eso? Usted no le apena? No, pero es que también van y ahí vuelve uno. Es como en lo que quería.

00:31:18

*Luis Badillo:* Vale hoy el tema siete recursos. De hecho es el último tema en Disponías de recursos a nivel de infraestructura antes de montar la empresa.

00:31:29

*Jaime Sierra:* Que si ya tenía algo o algo así?

00:31:31

*Luis Badillo:* Sí o sí. Por eso el tema de los inventarios cuando te montas ya, cuando montas el local tenías antes algo o que toda la montaste de cero? Fue ese día que creaste la empresa

00:31:47

*Jaime Sierra:* cero. Yo no tenía nada. Yo buscaba todo. Todo en la vida tiene un riesgo. Así usted hacía el que vaya a trabajar tiene su riesgo. Puede que en un mes lo eche. Tiene su riesgo. Todo en esta vida tiene su riesgo. Esto es un riesgo. Usted salió a la calle. Tiene el riesgo. Usted tiene su riesgo. Va un viaje. Tiene sus riesgos. Esto es un riesgo. Un trabajo es un riesgo que puede ser duro. Claro que hay tal cosa. Pero cuando usted hace un negocio. Mejor dicho, dice calla más de

una boca. Es que yo conozco mucha gente que ya al comienzo. Ellos cansados de trabajarle al otro que ellos tal cosa. Pipe La peluquería, no sé si la haya escuchado. Pipe Sarmiento. Al trabajar con el primo con. Hoy en día una de las 50 peluquerías mejores de Colombia. Y cómo empezó? Ocho años trabajando con el tío de Rodrigo. Pero no fue fácil. Hoy el muchacho se independizó y hoy en día. Tiene que. Y hoy en día, acreditado el negocio de que se acredite el negocio y sepa usted trabajar. Si usted se mata de un día para otro allá metido en una empresa, hay que estar aguantando presiones, porque yo no va a aguantar presiones del mismo negocio.

00:33:29

*Luis Badillo:* Sí. De acuerdo

00:33:32

*Jaime Sierra:* Los días críticos, para el trabajador, el día crítico, el jefe llegó aburrido y me mandó, y es que al día crítico para uno, es que juepucha se puso pesado. Esperemos.... La vaca gorda? Sí. Juepucha! De dónde viene el desquite? Pero ahí es donde uy! que chebre gane más. Y además empieza a ver la diferencia.

00:33:54

*Luis Badillo:* Jaime. Implementarse algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa. Algún sistema de información? Algún software? Alguna campaña publicitaria, en redes. Algún tipo?

00:34:08

*Jaime Sierra:* Sí, claro. Si como no, toca a uno meterle la publicidad a todo, a redes. A inversión, incluso. Incluso yo ahorita estoy pautando 300 semanales. 200 para vender. Ahorita está suave, porque si yo no pauto, no vendo. Hasta que uno no coja la acreditación. Pero yo no le digo mentiras. Han sido duro, ahorita esta durito porque nos partio la Semana Santa. La gente, todo el mundo era, que el viaje. Así que si como ahorita, ahorita viene nuestro desquite que es el día de la madre, traes

un arma los combitos, todo es estrategia, es armar el combito que pulsa por apple watch, que los audífonos, que el forrito. Tanto. El combo con el celular. Entonces es eso en temporada, esto. Yo aspiro que a diciembre yo ya me olvide. Si el tema consiste en haber dicho oiga, espere un momento, por favor, que salga la gente.

00:35:25

*Luis Badillo:* Para diciembre, ya noviembre y diciembre.

00:35:28

*Jaime Sierra:* Si yo aquí a fin de año, noviembre, diciembre, octubre. Ya empezamos a juepucha que entre meses que diga juepucha, vendí tanto y tanto. Que diga uno eso es lo más bueno. Para nosotros es lo mejor. Y mitad, aunque mitad también es duro, porque febrero yo pensé que iba a ser duro y bueno porque pensé que iba a ser de colegio, de todo eso que venían de vacaciones en enero. Nos fue bien. Sí. Y ya sabes, la acreditación. No, yo he tenido clientes de uno desde que empecé. Trabajo en la casa. Oiga, el salto grande que dio en felicitaciones y obviamente en ayudar a dar gracias a mi mamá, también a mí me ayudó. También apoyó su hijo.

00:36:24

*Luis Badillo:* Mi hijo?

00:36:26

*Jaime Sierra:* Sí.

00:36:29

*Luis Badillo:* Bueno, Jaime. Esas eran todas las preguntas de la entrevista y de antemano nuevamente agradecerte por la participación en este estudio. Como te comentaba, el procedimiento a seguir es que se van a hacer transcripciones de la entrevista, luego se va a hacer su posterior análisis, resultados y las primeras personas que se les va a compartir, pues los resultados son a los

participantes. Listo? para que sepas eso por ese lado. No sé si tengas alguna duda, pregunta, inquietud que haga falta por resolver.

00:37:02

*Jaime Sierra:* Todo en orden, todo en orden Luis

### **Entrevista 5 - Rol: Emprendedor - Codificación: E5**

00:00:04

*Luis Badillo:* Bueno. Buenos días, Jessica. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de establecer el proceso y aplicar el proceso de las entrevistas en la investigación. La entrevista va a estar orientada a siete temas, cada uno de los temas con un enfoque totalmente diferente y cada uno tiene alrededor de unas dos o tres preguntas. Son preguntas abiertas. Entonces me las puedes responder puntualmente o si de pronto te quieres extender algo, es totalmente libre. El primer tema es conociendo al emprendedor. La primera pregunta es Qué formación académica tienes?

00:00:37

*Jessica Perez:* Soy ingeniera industrial con una especialización en hseq.

00:00:46

*Luis Badillo:* Hseq. Ok, perfecto. Y tenías experiencia laboral en el área de la empresa, antes de montarla?

00:00:57

*Jessica Perez:* Hum. Algo empírico. Fue algo familiar. Trabajaba en esto antes de involucrarme en sus negocios y después puede ser el mismo y tener algo de conocimiento.

00:01:09

*Luis Badillo:* Ok, entonces , si tenías experiencia de pronto podríamos decirlo de forma de manera informal. Podríamos decir.

00:01:16

*Jessica Perez:* Sí. No me he involucrado mucho en los negocios hasta que ella me dijo.

00:01:22

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Has emprendido antes?

00:01:25

*Jessica Perez:* si, claro. Todas las clases de emprendimientos.

00:01:33

*Luis Badillo:* Que ha sacado diferentes clases de emprendimiento antes de estas no es la primera. La primera empresa que creas.

00:01:39

*Jessica Perez:* Pues de manera informal. Antes. Vendía huevos al por mayor, cosas así. Pero nunca establecí como tal una empresa, sino que fueron nomás inicios de emprendimiento.

00:01:53

*Luis Badillo:* Ok, es así. Si habías emprendido de manera informal, perfecto. Tema dos Conociendo la empresa, nos puedes hablar un poco de a qué se dedica la empresa?

00:02:04

*Jessica Perez:* Novedosas distribuciones en una empresa. Que, pena, es que llego alguien ahí. Distribuciones es una empresa que se dedica a la distribución de medicamentos, un TAT. Básicamente manejamos productos de aseo, medicamentos, productos del hogar y pues estamos incursionando en una nueva línea que sería el enlatados.

00:02:40

*Luis Badillo:* Ok. Le vendes a empresas también? Me imagino. Cierto.

00:02:45

*Jessica Perez:* Autoservicio, droguerías, tiendas.

00:02:48

*Luis Badillo:* Ok, entonces de una empresa a otra empresa. Ya no tienes clientes particulares, por así decirlo.

00:02:53

*Jessica Perez:* No, no, no tengo acceso directo al público. No tenemos.

00:02:58

*Luis Badillo:* No? Ok, perfecto. Actualmente la empresa se encuentra en funcionamiento.

00:03:03

*Jessica Perez:* Claro.

00:03:04

*Luis Badillo:* Sí. Ok. Cuántos empleados tiene la empresa?

00:03:08

*Jessica Perez:* Ocho.

00:03:09

*Luis Badillo:* Ocho. Realizas algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico, financiero, etcétera, antes de crear la empresa.

00:03:20

*Jessica Perez:* Aunque de manera económica, yo diría más bien analizando como los factores, los beneficios, entre otros. No fui la primera empleada, pues la primera vendedora, la primera entregadora. Después de ahí ya comenzamos a crecer.

00:03:38

*Luis Badillo:* Ok, pero entonces sí tenía ya un estudio previo.

00:03:41

*Jessica Perez:* Sí, claro.

00:03:42

*Luis Badillo:* al menos en lo económico.

00:03:44

*Jessica Perez:* Sí, y pues de los sectores no, también en sector social, porque usted sabe que la incursión de medicamentos pues es un poco dura. Entonces sí se hizo un estudio previo para poder ingresar.

00:03:58

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Eh, Jessica, se puede conocer de dónde proviene la fuente de financiamiento de la empresa, bien sea si es particular o a través de algún tipo de crédito bancario.

00:04:13

*Jessica Perez:* Ha habido de las dos. Pues inicialmente fue un préstamo que me hizo mi esposo, pero nunca se lo devolví. Por cierto.

00:04:22

*Luis Badillo:* Tienes. Tienes tarea ya?

00:04:24

*Jessica Perez:* No, mentiras. El decidió poner ese capital y ponerlo a funcionar. Y luego si comenzamos a ver que comenzamos a crecer y eso y nos quedamos cortos de capital. Y después de eso, no, ahorita con la mercancía tan costosa nos volvió a tocar ingresar capital por medio de bancos.

00:04:46

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Pero inicialmente fue más como con créditos o de capital económico propio.

00:04:51

*Jessica Perez:* Capital económico propio, si, señor.

00:04:54

*Luis Badillo:* Perfecto. Pasamos al tema tres Emprendimiento en crisis. Jessica, cuáles considerarías tú que fueron los factores que hicieron que tomarás la decisión de crear la empresa en el 2020?

00:05:11

*Jessica Perez:* Bueno. La empresa en sí comenzó en el 2019. Y lo que le digo primero, yo antes de crearla tomé la decisión de iniciarlas y luego legalizarla como tal. Los factores que yo creo que la falta de empleo o el difícil acceso para mí el factor motivante fue fue mi familia a emprender, fue por mi familia, porque pues en esa clase de trabajo que yo tengo puedo estar en mi casa porque incluso la la tienen. La distribuidora tiene local propio, donde estamos ahorita es donde funciona y yo vivo en el segundo piso. Tengo niños pequeños. Entonces yo creo que el mayor factor de la crisis de la de emprender en tiempo de crisis fue mi familia y tiempo con mi familia. Entre otros.

00:06:13

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Consideras que el gobierno influyó en la creación de la empresa?

00:06:21

*Jessica Perez:* No, fue más una decisión personal.

00:06:28

*Luis Badillo:* Ok. Um. Tenías los recursos que tenías de pronto en ese momento influyeron en que tomara la decisión de la creación de la empresa. De pronto. Si tenías inventarios o personal económico. o no, netamente familia.

00:06:50

*Jessica Perez:* SI. Ah, o sea que me vuelve a preguntar.

00:06:56

*Luis Badillo:* Ok. Considerarías que los recursos que tenían disponibles influyeron en la creación de la empresa?

00:07:05

*Jessica Perez:* Yo creo que sí. Pues también. No puedo decirle que netamente fue mi familia. Le dije que fue el mayor motivante, pero en sí fue una fuente económica. No, impuso la búsqueda de un mejor futuro. Incluso la empresa toma vuelo en tiempo de pandemia. Ahí es donde comenzamos a crecer y crecimos de una manera exorbitante que ya, ya no da basto. Me tocó contratar empleados y hacer el equipo de trabajo que somos ahora, no? Entonces yo creo que sí fue el factor como económico, no?

00:07:48

*Luis Badillo:* Ok. consideras que la tecnología y las herramientas digitales influyeron en la decisión de la creación de la empresa?

00:08:03

*Jessica Perez:* Um, no. O sea...

00:08:05

*Luis Badillo:* De pronto que tu digas uso de redes sociales, algún sistema de información o simplemente de pronto no, en tu caso no aplica ese tema.

00:08:14

*Jessica Perez:* Pues yo creo que no, porque pues si tenemos un software, pero ya se dio. Con el tiempo, Pero...

00:08:22

*Jessica Perez:* En el momento que lo implementaron.

00:08:24

*Jessica Perez:* Uno se tiene que vender por las redes sociales.

00:08:28

*Luis Badillo:* Ok, si es porque de acuerdo a tu tipo de negocio no lo necesitas.

00:08:32

*Jessica Perez:* Si, En mi producto. No, no se, tienes que promocionar por esa manera.

00:08:36

*Luis Badillo:* Ok, Tema cuatro Posibles factores esos factores que se identificaron desde la parte academica, por así decirlo. Hum. Consideras que el factor económico influyó en que creara la empresa? Ya me hablaste un poco de eso, pero pues para fortalecerlo.

00:08:53

*Jessica Perez:* Claro. Sí.

00:08:56

*Luis Badillo:* Ok.

00:08:56

*Jessica Perez:* Considerarías.

00:08:59

*Luis Badillo:* Considerarías que el factor político influyó en la creación de la empresa?

00:09:04

*Jessica Perez:* No

00:09:06

*Luis Badillo:* Ok. Considerarías que el factor social influyó en que crearas la empresa?

00:09:11

*Jessica Perez:* Claro. El factor social si, el factor social porque el tiempo de crisis lo amerito. No? están buscando una distribuidora de medicamentos cerca.

00:09:26

*Luis Badillo:* Bueno, continuamos con el tema cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad? Primera pregunta Consideras que hubieras creado la empresa y aún así no hubiera existido el momento de crisis por pandemia?

00:09:42

*Jessica Perez:* Sí, claro.

00:09:44

*Luis Badillo:* Si la hubieras creado. Ok. Um.. Consideras que un posible factor para crear la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:09:57

*Jessica Perez:* No, no, no! Porque incluso porque yo tenía una oferta laboral y fue más motivante la decisión de mi esposo que me dijo vea, yo tengo esta plata, comience a trabajar de esta manera entonces, pero yo no quiero que se vaya ocho horas, incluso él estaba a punto de firmar un contrato laboral en ese tiempo. No puedo decir que no.

00:10:23

*Luis Badillo:* Ok. Esta pregunta ya me la respondiste, pero pues por protocolo tendría que hacerla. Tenías identificada la oportunidad de la idea de negocio antes de la pandemia?

00:10:35

*Jessica Perez:* Sí.

00:10:36

*Luis Badillo:* Cierto. Ok. Um, tema seis Con respecto a la motivación. Presentaste algún tipo de influencia familiar o social para crear la empresa?

00:10:49

*Jessica Perez:* Sí, totalmente.

00:10:53

*Luis Badillo:* Ok. Pregunta. Por qué, la, por qué la montaste en el 2020 y no 2019 o no 2021? Porque en ese año.

00:11:07

*Jessica Perez:* Por temas de pandemia, porque es lo que le decía yo ya venía funcionando. Pero. Pero la parte legal fue la que nos motivó, porque sin documentos no podíamos salir, no pudieron comprar, no pudieron. Entonces en sí se estableció en el 2020, cuando comenzó la pandemia. A raíz de ella misma fue la legalización.

00:11:35

*Luis Badillo:* Ok Jessica, como para entenderte un poco, digamos que ustedes ya funcionaban antes, o sea, nacieron por así decirlo en el 2019 de manera informal. En el 2020 se constituyeron ya legalmente, pero también como para el tema, por ejemplo, de permiso, de poder salir. Por los mismos cierres de la pandemia?

00:11:55

*Jessica Perez:* Sí, señor, por la misma crisis. Entonces se hizo la legalización.

00:11:59

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Si es que ya me ha pasado con otros, temas siete. Es el último recursos. Eh. contabas con los recursos económicos y/o financieros para el montaje de la empresa?

00:12:14

*Jessica Perez:* No totalmente, pero sí, sí el inicio.

00:12:18

*Luis Badillo:* Listo. Disponían de algún tipo de recurso de infraestructura en el montaje de la empresa?

00:12:24

*Jessica Perez:* Ninguno. Mi oficina o mi lugar de estudio fue el inicio. Después la sala fue la bodega.

00:12:35

*Luis Badillo:* Si por ahí pasan todos creen eso es muy normal, eh? Pregunta, eh. implementaste algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa, algún sistema de información, alguna publicidad en redes o alguna campaña? Algo de tecnología en el montaje?

00:12:58

*Jessica Perez:* Y de pronto pues igual el inicio. Y como la, La clasificación de datos. Y comenzamos a crear los listados de los clientes y eso. Pero el tecnológico puede ser Excel. No comenzamos con el Excel, pero así básicamente que hayamos hecho publicidad de la empresa y eso no, no lo el tipo de negocios es más común y yendo casa por casa o tienda por tienda o droguería por droguería.

00:13:31

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Bueno, Jessica, estos son los siete tópicos que teníamos establecidos para la entrevista. No sé si quieras aportarnos con algo más con respecto al emprendimiento en crisis. Algo más que quieras comentarnos?

00:13:45

*Jessica Perez:* No, no espero verles colaborado. De antemano, muchas gracias por tenerlos en cuenta.

00:13:53

*Luis Badillo:* Sí, no, no antes. Gracias a ustedes. Sé que es tiempo de ustedes de trabajo. Lo que te decía el procedimiento indica que después de esto se van a proceder a hacer unas transcripciones, que es que todo el audio, por así decirlo, de la entrevista, pasa a texto para luego poder hacer unos

análisis cualitativos. Se hacen unos análisis y de los resultados, pues cuando ya se tengan, yo espero que por ahí por mucho en un mes y los comparto con los participantes de primera mano. Pues como para que tengan conocimiento de esto, vale?

00:14:24

*Jessica Perez:* Listo. Sí, señor.

### **Entrevista 6 - Rol: Emprendedor - Codificación: E6**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenas tardes Edith. Mi nombre es Luis Badillo Rojas y soy actualmente la persona encargada de aplicar el proceso de entrevista en la investigación de emprendimiento en época de crisis. La entrevista está orientada en siete temas y cada uno desde un punto de vista diferente, y cada tema tiene alrededor de unas dos o tres preguntas por indagar. La entrevista está diseñada para que tenga una duración de alrededor de 15 minutos, sin embargo, esta puede que sea más corta dependiendo de la extensión, pues de las respuestas que tú nos quieras comentar. Son preguntas abiertas. Entonces, de una u otra forma, si tú quieres defenderte, siéntete en total libertad de hacerlo. Vale?

00:00:43

*Edid Hernandez:* Vale.

00:00:44

*Luis Badillo:* Bueno, bueno. El tema uno conociendo al emprendedor. Primera pregunta qué formación académica tienes?

00:00:53

*Edid Hernandez:* Técnica.

00:00:54

*Luis Badillo:* Técnica? Okay. Presentabas experiencia laboral en el área de la empresa en la que emprendiste.

00:01:04

*Edid Hernandez:* No, señor.

00:01:05

*Luis Badillo:* No, no tenías experiencia laboral porque habías emprendido antes?

00:01:11

*Edid Hernandez:* Sí había tenía un emprendimiento en el sector calzado, de hecho, pues laboraba en el sector calzado, pero eso fue años atrás. Este emprendimiento es totalmente nuevo. No, no teníamos, pues no tenía la experiencia en el campo en el que estoy.

00:01:29

*Luis Badillo:* Okay, perfecto. Quemados. Conociendo la empresa y Edith. Nos puedes comentar a qué se dedica la empresa?

00:01:38

*Edid Hernandez:* Claro que sí. La empresa es productora y comercializadora de tapete automotriz. Tapete publicitario. Nosotros utilizamos el material PVC, que es un material 100% reciclable. De hecho, pues estamos enfocados en recuperar los desechos de PVC para transformarlos en nuestros tapetes automotriz. Y eso, pues es básicamente la actividad a la que se dedica la empresa.

00:02:08

*Luis Badillo:* Perfecto. Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:02:12

*Edid Hernandez:* Claro que sí, señor.

00:02:14

*Luis Badillo:* Cuántos empleados tienes?

00:02:16

*Edid Hernandez:* Seis empleados.

00:02:18

*Luis Badillo:* Seis empleados? Realizaste algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico, financiero. Antes de crear la empresa?

00:02:30

*Edid Hernandez:* Sí. Hicimos un un estudio de mercadeo a nivel nacional, diseñando pues el programa basados en la necesidad del cliente con este producto, no había pues un mercado PVC, los tapetes automotriz venían importados en caucho o en alfombras. Ese tema, pues del PVC recuperado es totalmente nuevo en el mercado y en base a eso hicimos un estudio, por eso pues lanzamos la empresa.

00:03:03

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. La fuente de financiamiento de la empresa provino de capital propio o de pronto algún tipo de préstamo?

00:03:13

*Edid Hernandez:* No fue el capital propio el propio?

00:03:17

*Luis Badillo:* Ok. Um, como para aclarar un poco. Digamos que ustedes lo que están haciendo es el reciclaje de PVC. 100%. La materia prima es reciclada o de pronto la van mezclando con algún tipo de. De materia, digamos, más virgen, por así decirlo.

00:03:35

*Edid Hernandez:* Exacto. Sí, sí, claro. Pues el PVC en su composición es rígido, sí. Entonces, para darle flexibilidad a lo que nosotros hacemos como producto terminado, debemos adicionar unas

resinas. Eso equivale en que el 80% de PVC rígido es reciclado y 20% son resinas que se le adicionan al producto.

00:04:01

*Luis Badillo:* Ok. Aún así, tienen un margen bastante amplio con respecto a la materia prima reciclada, no?

00:04:06

*Edid Hernandez:* Sí, claro que sí.

00:04:08

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Tema tres Emprendimiento en crisis. Edith. Nos podrías indicar cuáles son los factores que, según tú consideras que influyeron en la toma de la decisión de crear la empresa en el 2020?

00:04:26

*Edid Hernandez:* Claro que sí. Pues la empresa como tal nació 15 días antes de que se colocara el aislamiento. Estábamos en. En hasta ahora, en legalización y papeleos cuando se dio lo de la pandemia. Aun así, nosotros en ese punto habíamos importado un contenedor del PVC que hicimos, pues en ese momento le dimos un vuelco a la necesidad que se presentó, puesto que lo que se iba a realizar en tapete automotriz lo transformamos en tapete de desinfección. Debido a eso, pues aprovechamos como fue la oportunidad que se dio en ese momento y generamos empleo. Lo que nos hizo crecer rápido fue pues aprovechar la oportunidad de la necesidad en ese punto.

00:05:18

*Luis Badillo:* Okey. Entonces el tema de la adaptación en ustedes fue bastante significativa, porque iban orientadas a un mercado y terminaron en otro por las mismas condiciones de la pandemia, cierto?

00:05:29

*Edid Hernandez:* Sí señor.

00:05:31

*Luis Badillo:* Ok. Considerarías que el gobierno influyó en que tomara la decisión de crear la empresa?

00:05:39

*Edid Hernandez:* Mmmmmmm. Un porcentaje mínimo, porque en el momento en que el gobierno da este tema de aislamiento es algo global. También nos coloca las ideas, no? Entonces había pues la necesidad de todo, que tenía que ser desinfectante. En ese punto, pues colocaron una serie de parámetros que cada establecimiento que tenía permiso de trabajar debía tener una serie de de normatividades. Y nosotros pues aprovechamos esas normatividades para implementar nuestro producto. Entonces si el gobierno toma un porcentaje, pues para nuestra decisión.

00:06:21

*Luis Badillo:* Okey, perfecto. Consideras que tu perfil como tal influyó en la creación de la empresa? Mmmmm. Tu formación, tu vocación.

00:06:36

*Edid Hernandez:* Sí, sí, claro, claro. Porque pues tal vez en ese momento estábamos enfocados a fabricar sólo tapete automotriz y pues no sé, teníamos que buscar la manera de salir adelante con una empresa hasta ahora en papel y ya tenía compromiso de empleados, teníamos cerca de cuatro empleados fijos, tenía que buscar. Pues sí, pues mi perfil siempre fue ser emprendedora, sí.

00:07:11

*Luis Badillo:* Que digamos que todavía no logro conectar un poco el tema. Creaste la empresa, pero me decías que no tenías experiencia en el área. Sí, en el negocio. Por qué entonces decidir? Por qué en este tipo de materiales? Porque en este producto no tanto el tema, por ejemplo de la de

los tapetes de desinfección, sino el otro tema de automotriz. Por por qué nació ahí esa idea? Sí, digamos que pues no logro conectar todavía porque. Porque se supone que no tenías experiencia en eso, porque en eso?

00:07:47

*Edid Hernandez:* Esa nació pues en un entorno social más que todo fue mi círculo social, yo elaboraba tema de calzado y tenía un par de amigos que ellos tienen tapicerías, entonces nos fuimos conectando. Creo que ellos querían compartir conmigo un par de ideas y estaban en la idea de cambiar su tapicería por una empresa de calzado. Entonces pues yo desde mi experiencia del calzado les dije no, no, no, no se salgan de lo que tienen ahí, porque tal vez en ese momento es más viable tener todo el tema automotriz y no el del calzado. De ahí nació la idea de colocar la empresa de de. Pues de hacer poco a poco una transformación de ideas las que yo traía en lo que es ahorita. Eso fue como un empalme y digamos que un cambio radical. Sí, el tema fue de la experiencia en en manejar personal, en tener de pronto el equilibrio en costos en todo el sistema financiero. Eso pues sí, ya lo traía del calzado de manejo, muy parecido, pero el vuelco total fue el producto. Entonces dije no, pues tengo que tomar el salto y arriesgarme en pro de la buena economía y pues quería cambiar totalmente.

00:09:14

*Luis Badillo:* Ok, perfectamente, pero entonces digamos que sí, un posible factor que influyó en ti fue el tema del social. O sea, digamos que tu círculo de amistades, conexiones, ayudaron, digamos, a que identificarás que ese era un negocio viable para ti, por así decirlo. Para ti. Cierto?

00:09:35

*Edid Hernandez:* Claro.

00:09:36

*Luis Badillo:* Ok. Pregunta. Consideras que la tecnología y las herramientas digitales ayudaron a que tomarás la decisión de crear la empresa?

00:09:49

*Edid Hernandez:* Sí, muchísimo. 2020 fue un año desde que comenzó que todo se perfilaba virtual, todo se perfilaba digital. Estaban empezando el boom de las redes sociales. El marketing se acrecentó más con la pandemia, pero ya venía, ya venía dándose muchísimo en el mercadeo digital de ese punto. Pues nosotros, dentro de la decisión que tomamos acá interna en la empresa, nos acogimos a eso, a que debíamos hacer ventas por internet, era lo más, lo más sano en ese momento, lo más conveniente, lo que nos iba a dar un reconocimiento más rápido. Y claro que sí, la tecnología fue una ayuda importantísima.

00:10:39

*Luis Badillo:* Ok. Pasamos a otro tema emprendimiento por necesidad o por oportunidad? Consideras que hubieras creado la empresa? Aún así no hubiéramos llegado a momentos de pandemia?

00:10:52

*Edid Hernandez:* Sí señor.

00:10:54

*Luis Badillo:* Si la hubieras creado aún. si consideras que pudiste haber creado la empresa por falta de opciones laborales.

00:11:04

*Edid Hernandez:* No, no, no tenía. No tenía las falta de opcion laboral. Yo estaba laborando como dije anteriormente, en Calzado. Fue querer un cambio. Fue pues, más que todo, hacer el emprendimiento por, por generar otras oportunidades.

00:11:24

*Luis Badillo:* Ok. La pregunta que te voy a hacer creo que ya me la respondiste, pero por protocolo tengo que realizarla. Vale? Tenías identificada la oportunidad de negocio antes de presentarse la pandemia?

00:11:38

*Edid Hernandez:* Claro que sí.

00:11:39

*Luis Badillo:* Sí, es cierto. Ok, pasemos a otro tema, que es el tema de motivación, que creo que también. Digamos que ya me respondiste un poco de ella. Presentas algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de la creación de la empresa?

00:11:56

*Edid Hernandez:* Claro que sí. El entorno social fue determinante en eso.

00:12:02

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Qué? Qué hizo que la crearas en el 2020 y no antes o no después?

00:12:15

*Edid Hernandez:* No antes porque estamos diseñando el plan de negocio. Si, primero pues el estudio de mercados. Realmente eso me tomó casi un año estar empapándome del tema. En dónde es fuerte ese mercado automotriz? La viabilidad, las utilidades posibles. Me llevó casi un año hacer todo el estudio. No, después pues no, no hubiese. Si todo fue incierto hasta el momento de la crisis, todo incierto hasta el punto que ya hicimos aislamiento y nos no sé qué ese pasado. Pues si no hubiera habido pandemia, el después, tomamos la decisión antes, se creó la empresa antes y simplemente tomamos oportunidad en ese momento. Transformamos pues lo que se vio como crisis, como como la necesidad de de salir adelante, porque llevábamos 15 días de creados cuando ya llegó la pandemia, el aislamiento, teníamos materia prima y eso generaba que el dinero se

quedara estancado. Tenemos que revisar la oportunidad que nos se nos dio, la buscamos, pues ahí estuvo.

00:13:37

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Pasamos al último tema que es el recursos, aunque me has adelantado un poco, pero contabas con los recursos económicos y o financieros para montar la empresa en su totalidad.

00:13:52

*Edid Hernandez:* Sí, señor.

00:13:53

*Luis Badillo:* Ok. Disponías de algún tipo de recursos a nivel de infraestructura para montar la empresa?

00:14:02

*Edid Hernandez:* Tenía. Digamos que había, pues el punto en alquiler. Y sabíamos que podíamos contar con eso. Porque planta propia. No, no tenemos. Sí.

00:14:15

*Luis Badillo:* Ok.

00:14:16

*Edid Hernandez:* Y las cosas, Pues toda la infraestructura que se tiene. Sí, en ese momento ya la hemos organizado.

00:14:23

*Luis Badillo:* Que implementas algún tipo de herramienta tecnológica en la empresa, en el montaje? Me sistema de información? Alguna campaña publicitaria en redes?

00:14:39

*Edid Hernandez:* Desde el comienzo implantamos el sistema legal de facturación y las redes.

Desde el comienzo, las redes sociales. Creamos empresa y a él mismo creamos página web y redes sociales. Y empezaron a funcionar desde cero.

00:14:56

*Luis Badillo:* Ok. Bueno, estas fueron las preguntas. Algo que nos quieras adicionar? Digamos, con respecto al emprendimiento en época de crisis?

00:15:07

*Edid Hernandez:* Pues digamos que la crisis nos afectó a todos. Todos nos vemos afectados. Pero realmente siempre hubo una solución para, para esto. Creo que nosotros pues en este momento tiene seis empleados, pero en momento de crisis necesitó de 30 personas que tuvieron que laborar y se dio una solución por seis meses a ellos que no estaban en receso, totalmente laboral. Buscamos esa oportunidad y transformamos la idea. Creo que puedes salir adelante en el momento de crisis, fue ganas la verdad y ganas de de no estancarnos y no quedarnos cruzados de brazos. También pues yo tengo el apoyo de el asesoramiento de una señora que ya es de grupo emprender el Sena y en ese momento pues ella también me dijo no, revisemos y toda la asesoría que necesites, ahí estamos para que no vayamos a decaer en este momento de crisis, sino al contrario, evolucionemos y aprovechemos la oportunidad que hay desde el Sena. Sí, tuvo bastante que ver en el crecimiento de ese punto.

00:16:27

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Bueno, ahí voy a proceder. Digamos como al finalizar la entrevista, recuerda que digamos que posterior a eso se va a hacer un proceso de transcripción para poder pasar a texto. Toda la entrevista se analiza y los resultados cuando ya los tengan, que decimos más o menos por ahí en un mes, los primeros que lo van a conocer pues son los participantes. Vale.

00:16:50

*Edid Hernandez:* Vale.

**Entrevista 7 - Rol: Emprendedor - Codificación: E7**

00:00:03

*Luis Badillo:* Okey. Buenos días, Felipe. Mi nombre es....

00:00:06

*Felipe Sanchez:* Hola, Luis, que tal?

00:00:06

*Luis Badillo:* ...Bien, gracias. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de aplicar y también estoy dirigiendo el proyecto de emprendimiento en momentos de crisis. La entrevista está orientada a siete temas. Para que sepas, cada tema tiene alrededor de dos o tres preguntas, las cuales te voy a ir consultando a medida que vaya pasando de un tema al otro. También te lo voy a ir notificando. El tema uno es conociendo al emprendedor. La primera pregunta es qué formación académica tienes?

00:00:36

*Felipe Sanchez:* Listo. Bueno, pues yo estudié gastronomía. Yo soy profesional gastronómico del Instituto Argentino de Gastronomía en Buenos Aires. Además de eso, yo también soy administrador de empresas de la modalidad dual de la Universidad Autónoma de Bucaramanga de la UNAB.

00:00:51

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Tiene o tuviste experiencia en el área o en el sector económico en el cual montaste la empresa?

00:01:00

*Felipe Sanchez:* Sí, sí, antes de trabajar en. Pero antes de tener mi negocio. Yo trabajé bastante en el sector hotelero y de restaurantes.

00:01:10

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Habías emprendido antes?

00:01:15

*Felipe Sanchez:* Si había emprendido antes, pero no había emprendido nada como un negocio, como tal, como un local con una inversión tan grande o con una logística diferente. Yo había tenido pues negocios que hacían venta de cosas a domicilio por medio de redes sociales o por WhatsApp o por Facebook, pero nada. Así como este negocio que ya tenía un local que tenía un punto físico y que tenía una infraestructura

00:01:41

*Felipe Sanchez:* Perfecto. Okey. Tema dos Conociendo la empresa Felipe, a qué se dedica la empresa?

00:01:48

*Felipe Sanchez:* Bueno, mi empresa es un restaurante bar. Se llama Tabaco-Restaurante.

00:01:53

*Luis Badillo:* Ok. Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:01:57

*Felipe Sanchez:* Si. Actualmente se encuentra abierta.

00:01:59

*Luis Badillo:* Ok. Cuántos empleados tienes.

00:02:02

*Felipe Sanchez:* En este momento? Tres. Y yo. O sea, cuatro conmigo.

00:02:07

*Luis Badillo:* Ok. Realizaste algún tipo de estudio, bien sea de mercadeo, técnico, administrativo, económico, antes de crear la empresa?

00:02:17

*Felipe Sanchez:* No, la verdad. Antes de crear la empresa. No, no realicé ningún tipo de estudio.

00:02:23

*Luis Badillo:* Si se puede saber de dónde proviene la fuente de financiamiento, si bien sea personal o a través de un crédito bancario?

00:02:31

*Felipe Sanchez:* No, la fuente de financiamiento es personal. Yo tenía unos ahorros que invertí y mi señor padre me me prestó otra plata para poder invertir y montar el negocio.

00:02:42

*Luis Badillo:* 100% de capital propio, enotnces?

00:02:44

*Felipe Sanchez:* 100% capital propio, 100%.

00:02:47

*Luis Badillo:* Tema tres Emprendimiento en crisis. Felipe, Cuáles son los factores que consideras que influyeron en que tomara la decisión de crear la empresa? En momentos de crisis.

00:03:01

*Felipe Sanchez:* Bueno, pues la empresa la verdad nació en enero de ese año, creo que fue a 2019. Si no estoy mal en enero 2019 fue cuando yo ya prácticamente abrí el restaurante a finales de a finales de mes más o menos por el 25 de enero. Y pues en esos días yo todavía no había creado la Cámara de Comercio de la empresa porque había tenido muchas otras cosas que hacer. Entonces comenzando, estaba organizando todo el tema de negocios, estaba organizando toda la logística de lo que tenía que hacer, de cómo iba a funcionar y ya cuando tuve la oportunidad no tuve el tiempo de hacerlo. Fui y creé la Cámara de Comercio, pues ahí fue cuando realmente formalizar el negocio. También lo hice pensando en que se venía la pandemia, que no sabíamos que iba a pasar

o que iba a suceder. Al ya tener una empresa constituida es mucho mejor para poder de tal manera. No sé de qué otra manera uno podía acceder a créditos o a beneficios que iban a ir por todo lo que pasaba con el tema de la pandemia y pues lo necesitaba tener constituido legalmente. Por cualquier cosa que fuera pasar en ese periodo.

00:04:14

*Luis Badillo:* Ok, entonces el año fue el 2020. Entonces creaste la empresa en el 2020, en enero, como para contextualizar un poco la creación en enero. Pero tomaste la decisión de ya constituirla o de legalizarla, por así decirlo.

00:04:28

*Felipe Sanchez:* De legalizarla.

00:04:29

*Luis Badillo:* Y legalizarla y más como para poder digamos que tener acceso a ciertos lo que dices, subsidios...

00:04:36

*Luis Badillo:* beneficios

00:04:37

*Luis Badillo:* ...de operar o posibles convenios con proveedores ya tener esa legalización pues también facilita como tal. Ok, pero entonces la decisión de la creación entonces en esa empresa ya fue antes de la pandemia o ya la tenías creada?

00:04:54

*Felipe Sanchez:* Si, claro. O sea, la empresa ya había, había, pues se había creado en en enero. Pues cuando eso no, no se había escuchado nada de la pandemia como tal. No, no se había, pues no se había intensificado en Colombia, porque en Colombia se empezó a intensificar. Fue en marzo cuando empezó a llegar a llegar la enfermedad.

00:05:14

*Luis Badillo:* Okey. Pregunta, Consideras que el Gobierno influyó en la decisión de la creación de la empresa?

00:05:23

*Felipe Sanchez:* Sí, un poco. Yo creo que sí. Yo creo que considero que sí influyó, porque, pues, como te venía diciendo, la primera de las principales ideas mías de constituir la legalmente era si algún momento pasaba algo, porque había mucho temor de que una empresa muy nueva, que apenas llevaba dos meses trabajando y tenía una inversión de capital alta, que yo tenía miedo de perder totalmente porque ahí estaban mis ahorros, parte del dinero que mi papá me había prestado y que obviamente cuando nosotros, cuando todo el mundo emprende y todo el mundo pone un negocio, no tiene pensado que se va a quebrar en dos meses, o que algo como esto, que es un negocio que apenas está empezando, que ni siquiera ha despegado, que ni siquiera ha llegado a su punto de equilibrio. En dos meses va a tener que cerrar sus puertas totalmente. Entonces eso me generó bastante miedo y bastante pánico en saber que pronto me iba a afectar totalmente llegar a perder el negocio. Entonces yo dije Bueno, vamos a constituirlo legalmente de tal manera ya la empresa va a estar. Con toda su documentación en regla. Y si en algún momento la Alcaldía, el Gobierno nacional, la gobernación o lo que sea, van a sacar subsidios o algún tipo de ayuda para para el sector gastronómico poder acceder a ellos. Porque si la empresa no existe y no está constituida legalmente, no hay forma de acceder a ningún tipo de beneficio, de ayuda, de subsidio.

00:06:49

*Luis Badillo:* Okey, Felipe, y lograste conseguir el acceso a los subsidios?

00:06:57

*Felipe Sanchez:* No, la verdad no, no, no pude conseguir ninguno. Apliqué a uno que era con la Gobernación de Santander para hacer los papeles, para hacer la documentación. Llamé. No hubo

respuesta de nada. También con la alcaldía. Mire, mi negocio está ubicado en Piedecuesta. También con la alcaldía de Piedecuesta. Pregunté. Averigüé si había algo, algún tipo de ayuda, algún tipo de alivio o algún tipo de beneficio. No me dieron respuesta. Entonces, con la gobernación sí sé que había un subsidio que era para sacar créditos. Con mi primer año, creo. El primer año creo que no se pagaba nada de interés y a partir del segundo año se empezaba a pagar. A partir del segundo año el crédito se empezaba a pagar el capital y un porcentaje mínimo de interés. El interés era muy bajo. Pero las líneas de crédito no sé cuántas eran o tenían un monto, pero la verdad nunca me dieron respuesta, entonces nunca pude acceder a ningún beneficio.

00:07:58

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Consideras que tu perfil como emprendedor influyó en la decisión de la creación de la empresa?

00:08:06

*Felipe Sanchez:* Si yo considero que esto influyó bastante, pues yo soy una persona que como te había comentado, ya había hecho negocios anteriormente, pero nunca habían sido negocios formales. Yo desde mi casa o con un amigo con el que siempre he trabajado en estas cosas hacíamos. Tuvimos primero un negocio que hacíamos carnes ahumadas que enviamos a domicilio. Después tuvimos uno que hacíamos pasta y también era solamente a domicilio. Entonces ya como que con esa experiencia que había tenido antes y de las cosas que había pasado, dijeron bueno, ya está vez, vamos a hacer las cosas de una manera diferente, vamos a organizarla, vamos a constituir legalmente, vamos a darle una estructura mejor.

00:08:47

*Luis Badillo:* Okey, Consideras que los recursos que tenían disponibles en ese momento, bien sea económicos, infraestructura y demás, influyeron en que crearan la empresa?

00:08:57

*Felipe Sanchez:* Sí, sí, claro. En ese momento pues yo ya tenía como yo ya lo tenía pensado hacer más de un año abrir ese negocio. Duré como un año trabajando en la idea, trabajando en cómo quería que fuera, trabajando en cómo iba a desarrollarlo, trabajando en la imagen. O sea, duré como todo un año desarrollando, desarrollando la idea de negocio. Y pues eso fue lo que me llevó como a poder abrirlo en ese momento, cuando todas las cosas fluyeron, cuando ya tenía todo el dinero, cuando ya pude reunir todas las cosas, cuando ya pude comprar todos los equipos que necesitaba. Entonces todo el proceso que me llevó para poder abrirlo.

00:09:37

*Luis Badillo:* Ok. Consideras que la tecnología y las herramientas digitales influyeron en que creara la empresa?

00:09:45

*Felipe Sanchez:* Si en este momento la tecnología y las herramientas digitales es lo que uno también tiene en cuenta y piensa cuándo abrir un negocio? Todo el tema del manejo de redes sociales, del manejo de la publicidad, ya hoy en día, pues la publicidad no se hace de la manera tradicional, sino todo se hace de manera virtual y digital. Entonces, a la hora de crear el negocio y de cómo crearlo, también tenía que pensar en ese tipo de cosas, de cómo iba a desarrollar el marketing y la publicidad. Y cómo poder hacerlo para que pudiera tener un buen impacto. Podría tener un buen alcance con los clientes potenciales.

00:10:23

*Luis Badillo:* Tema cuatro posibles factores Estos son factores que se identificaron desde la Academia. Consideras que el factor económico influyó en la creación de tu empresa?

00:10:34

*Felipe Sanchez:* Aló?

00:10:35

*Luis Badillo:* Si me escuchas.

00:10:37

*Felipe Sanchez:* Aló? Aló?

00:10:40

*Luis Badillo:* Felipe. Me escuchas?

00:10:53

*Luis Badillo:* Listo, Felipe. Entonces la pregunta era. Consideras que el factor económico influyó en la creación de tu empresa?

00:11:03

*Felipe Sanchez:* Sí, sí influyó, como tenía diciendo en ese momento. Pues como que todas las cosas confluyeron, sobre todo el factor económico, que es una de las cosas que más le preocupan a uno al momento de un negocio que es tener el capital para poderlo hacer. Y pues gracias a Dios y a todas las cosas que se dieron en ese momento y en ese año, pude contar con todo el capital propio, que era lo que yo más, más quería y lo que más me preocupaba. Porque pues el tema de sacar un crédito, los intereses son muy altos y también asumir una responsabilidad económica con un banco o con una entidad financiera al momento de crear un negocio. Pues la incertidumbre de saber qué va a pasar si el negocio va a dar sus frutos y no va a dar sus frutos. Y voy a poder pagar si voy a poder cumplir con mis obligaciones financieras, pues a mí ese tema me. Bueno, me preocupa un poco. Entonces si quería poder hacerlo con solo capital propio y no tener que solicitar préstamos o créditos con entidades financieras.

00:12:03

*Luis Badillo:* Si consideras que el factor social influyó en que tomaran la decisión de la creación de la empresa.

00:12:11

*Felipe Sanchez:* No la de. Se creería que el factor social no no influyó, no influyo mucho o casi nada.

00:12:18

*Luis Badillo:* Ok. Tema cinco Emprendimiento por necesidad o por oportunidad. Felipe, crees que hubieras creado una empresa, Aún así no hubiera pasado todo ese tema de la pandemia?

00:12:30

*Felipe Sanchez:* Sí, claro. Ahora, si no hubiera pasado todo lo de la pandemia y todo lo que pasó, igual hubiera creado la empresa.

00:12:36

*Luis Badillo:* Okey... consideras que puede ser un factor el hecho de que hayas creado la empresa por la falta de opciones laborales?

00:12:48

*Felipe Sanchez:* Pues. Si y no. O sea. La creación de la empresa se da porque es un tema que. Que es algo que a mi me gusta. No tanto por el tema de falta de opciones laborales, sino por el mal pago en las opciones laborales disponibles.

00:13:02

*Luis Badillo:* Okay.

00:13:03

*Felipe Sanchez:* O sea, eso es una cosa que es diferente porque posiblemente opciones laborales sí hay. Y de pronto, con el perfil que yo tenía que yo podría trabajar como, como chef asistente de cocina o como cocinero, o trabajar en una oficina como auxiliar de cualquier cosa en la parte administrativa. Yo creo que para mí conseguir un trabajo no era algo tan complicado, porque siempre hay ofertas en este campo, tanto en el campo gastronómico como en el campo

administrativo. Pero eran muy mal pagas, o sea, todo lo que se conseguía o todo lo que que uno podía encontrar en ese momento era muy mal pago, o sea, asistente de cocina o cocineros que les pagaban el mínimo y 1 millón de pesos, o 1.200.000 \$, o lo mismo un trabajo de oficina en la parte administrativa que el sueldo no llegaba a ser un millón quinientos. Pues la verdad no, no vale la pena. Y no, no se justifica el trabajo y el esfuerzo que hacer y el tiempo que hay que dedicar para el dinero que uno va a recibir. Entonces no tanto la falta de oportunidades laborales, sino el la falta de buenos salarios.

00:14:12

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Esta pregunta ya me lo habían respondido, pero por protocolo tengo que realizarla y es tenía que identificar la oportunidad de negocio antes de llegar a lo de la pandemia?

00:14:25

*Felipe Sanchez:* Bueno, pues en este momento ya es diferente la oportunidad de negocio. Pues ahí la pregunta es como que la voy a enfocar de otra manera. Donde yo abrí el negocio, donde yo abrí el restaurante es en Piedecuesta y es en una zona que es bastante comercial y hay muchos restaurantes, pero todos los restaurantes que habían eran. Como restaurantes muy sencillos de. De comida rápida pero saber, o sea, desde mi punto de vista, yo no quiero un restaurante o no voy a montar un negocio donde la gente vaya a comer por comer, sino donde la gente vaya a tener una experiencia, que la gente vaya y se siente en un sitio que es bonito, que está bien decorado, que tiene unas mesas y unas sillas chéveres, que usted se sienta agrado de sentarse a comer allá. Entonces es como yo lo digo, la gente iba allá tener una experiencia y de paso se sentaba a comer. A mi parecer, pues mi negocio es muy muy bonito, toda la decoración que tiene, todo el esfuerzo que tiene la pintura, me parece que es un lugar que la gente puede ir, sentarse, pasar un buen rato, tomarse fotos y que es un lugar como para celebrar alguna fecha especial. Y en esa zona en donde

yo puse el restaurante no había nada parecido, no había nada como eso. Todo lo que había era o hamburguesas callejeras o pizza callejera y cosas muy sencillas. Entonces mi restaurante es que está enfocado como una experiencia, un poco de un nivel un poco más alto, con comida similar, pero de un poco de un nivel más alto, como de un estilo un poco más gourmet. Y la idea mía era esa entonces, apuntarle a esa clientela como que ya está cansada de lo mismo y que ya está aburrida de los mismos sitios que tienen, que es un sitio donde pues usted va a comer por comer porque tiene hambre, pero no es un sitio en el que usted diría oiga, yo quiero ir allá a celebrar mi cumpleaños o yo quiero ir allá a invitar a mi esposa a una cena especial. Claro, mi restaurante lo enfoqué con ese sentido y con ese, con ese punto y con esa propuesta de que la gente fuera allá a celebrar momentos especiales. Y al principio de la pandemia, antes de que empezara la pandemia, digamos el mes de marzo y las últimas semanas de febrero, yo ya estaba teniendo en promedio dos o tres reservaciones de cumpleaños por semana. Entonces yo les... yo le decoraba a la gente, le brindaba toda la experiencia y le regala un postre y la gente iba y se tomaba fotos porque el lugar quedo bonito! Y la gente nos decía que les gustaba mucho la comida y que aparte les gustaba la comida. Les parecía que el sitio era muy bonito y la gente, mucha gente coincidía en que un sitio como este no lo veía en Piedecuesta, un sitio así de esta forma no, no había Piedecuesta, entonces a mí eso me gustaba porque el foco que yo quería darle al negocio pudiera brindar una experiencia diferente, pues se estaba logrando.

00:17:20

*Luis Badillo:* Ok, eso sí, más por oportunidad, más que por necesidad, en este caso,

00:17:25

*Luis Badillo:* Sí. Si

00:17:27

*Luis Badillo:* sí? Ok. Tema seis Motivación. Presentaste algún tipo de influencia familiar o social para crear la empresa?

00:17:37

*Felipe Sanchez:* Sí, claro, la verdad en este tema pues toda mi familia, empezando por mi papá, mi mamá, mis tíos, todos siempre me motivaban como abrir mi negocio, abrir mi restaurante, oiga usted. Todos me decían que usted cocina muy rico, cocina muy bien. Usted estudió administración de empresas. Usted tiene la formación académica para para hacerlo. Por qué no lo hace? Monto su restaurante. Monto su restaurante. Entonces sí tenía bastante influencia tanto de familiar como mis amigos. Mucha gente me decía ahorita va a montar el restaurante y en ese momento por fin se pudo.

00:18:10

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Y qué te motivó a montarlo en el 2020 y no antes o no después?

00:18:18

*Felipe Sanchez:* No? Pues la verdad no fue tanto la motivación, porque la motivación siempre estuvo, sino que en ese año, como te venía diciendo, se dieron las condiciones económicas. El tema siempre fue económico, siempre. Siempre fue económico. Entonces en ese año y en ese momento fue que todas las cosas confluyeron económicamente y se pudo llevar a término el restaurante.

00:18:41

*Luis Badillo:* Tema siete y último tema. Recursos esta ya Me lo argumentarse pero tengo por protocolo que realizarla es: contabas con los recursos económicos y financieros suficientes para montar en la empresa?

00:18:54

*Felipe Sanchez:* Sí, sí, sí, sí. 100% recursos propios.

00:18:58

*Luis Badillo:* Disponían de recursos de infraestructura antes del montaje de la empresa?

00:19:03

*Felipe Sanchez:* Si, disponía recursos de infraestructura, la casa donde está el restaurante es una casa que es de mi papá. Entonces. Por eso. Por eso. Por eso fue el punto. Por eso fue el lugar. Por eso fue ahí. Entonces ella disponía con la infraestructura. La casa es de mi papá y él pues me cobra un arriendo muy barato, la verdad, por un arriendo muy barato. Y él siempre me apoyó mucho. Entonces la casa era de él y él me dijo bueno, listo, porque en esa casa ya había, ya habían habido restaurantes antes. Antes de que yo tomara la casa, había habido un asadero de pollos. Entonces cuando ya la casa la entregaron y la casa duró casi un año desocupada, entonces ahí fue cuando mi papá me dijo, oiga, por que no monto el negocio allá. Y él me dijo bueno, yo le colaboro con una plata prestándose, la colaboro con cobrándole arriendo este precio por un año. Entonces yo le dije bueno, listo, hagámosle. Entonces ahí yo tenía unos ahorros, yo tenía un carro, vendí el carro con lo que tenía de ahorros y el carro y lo que pagué el resto se lo invertí todo el negocio.

00:20:06

*Luis Badillo:* Pronto implementas algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa.

00:20:13

*Felipe Sanchez:* No, la verdad...

00:20:14

*Luis Badillo:* Información?

00:20:15

*Felipe Sanchez:* Tenía. Tenía un sistema post, era lo único que tenía.

00:20:18

*Luis Badillo:* Un sistema post

00:20:20

*Felipe Sanchez:* Básico. Era la única herramienta tecnológica que tenía, pues, para trabajar.

00:20:26

*Luis Badillo:* Okay. Perfecto. Bueno, Felipe, ahí terminamos nosotros con las preguntas que necesitábamos en la entrevista. Hay algo que nos quieras comentar o aportar de pronto? Por qué considerarías tú que las personas emprenden en momentos de crisis?

00:20:43

*Felipe Sanchez:* Pues yo pienso que básicamente las personas emprenden en momentos de crisis por el por el miedo económico que puede generar. Por ejemplo, durante la pandemia yo vi. Vi muchos negocios nacer, sobre todo en la parte gastronómica. Entonces, como en la pandemia, mucha gente se quedó sin trabajo y mucha gente que trabajaba en la informalidad perdió sus ingresos. Entonces la gente en el emprendimiento, ya sea vender cosas, hacer manualidades, pero más que todo yo lo veía en el tema gastronómico y en el sector gastronómico. Yo veía que la gente emprendía y emprendía y emprendía. Y durante la pandemia vi muchísimo, muchísima gente, emprender negocios gastronómicos de manera informal, sobre todo por el tema del miedo de que no iban a tener un ingreso, de que lo necesitaban básicamente para pagar sus gastos, para subsistir, etcétera, etcétera, etc Muchos de esos negocios, cuando se acabó la pandemia, cuando terminaron los seis o siete primeros meses de encierro, se acabaron. Pero también conozco muchos negocios. Por ejemplo, tengo una amiga que ella también con su familia y sus primos comenzaron una venta de comidas rápidas desde su casa en Bucaramanga y después de que de que terminó la pandemia,

o sea les fue muy bien, después de que terminó la pandemia, entonces ellos dijeron Oigan, esto nos fue bien, vamos a trabajar y sacaron un préstamo y montaron un negocio, montaron un local que básicamente es como en tiempo de crisis, la gente emprende por necesidad. Es lo que yo pienso.

00:22:13

*Luis Badillo:* Okey. Listo, Felipe. Muchas gracias por haber participado en la entrevista y en el estudio. Recuerda que el procedimiento a seguir es que luego se va a hacer una transcripción de la entrevista. Estos datos son confidenciales, es decir, en ningún momento se va a publicar esa información ni de tu nombre. Así en redes o en páginas públicas. Y luego de la transmisión se hace un análisis, se sacan resultados y los participantes van a ser las primeras personas que van a tener acceso a los resultados, por si de pronto hay algo que toque ajustar de última instancia. Vale.

### **Entrevista 8 - Rol: Emprendedor - Codificación: E8**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenos días Pilar, mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de aplicar el proceso de entrevista en el estudio de emprendimiento en momentos de crisis que realiza la Universidad Industrial de Santander. Esta entrevista está dividida por siete temas. Cada uno de estos temas tiene alrededor de unas dos o tres preguntas. Son preguntas abiertas y digamos que las puedes responder acorde a lo que consideras. El tema uno tenemos Conociendo al emprendedor, me podrías informar qué formación académica tienes? Tienes el micrófono apagado, si no me equivoco.

00:00:47

*Pilar Gomez:* Sí. Que pena esto. Yo soy abogada.

00:00:52

*Luis Badillo:* Es abogada. Y tenías experiencia laboral en el área de la empresa en la que creaste?

00:01:02

*Pilar Gomez:* Sí.

00:01:03

*Luis Badillo:* Sí. Tenías experiencia. Habías emprendido antes?

00:01:08

*Pilar Gomez:* Sí, claro. Si es que la Fundación nace ya es como una nuevos retos que tiene una empresa privada con la que soy la representante legal. Y entonces es cuando viene el tema de que ya era la hora de dar el paso de crear una fundación.

00:01:24

*Luis Badillo:* Ok, vale, paso al tema que es conociendo la empresa y nos puedes informar a qué se dedica la empresa. En este caso la Fundación.

00:01:36

*Pilar Gomez:* Si la Fundación se dedica a todo el proceso de fortalecimiento, a los productores de cacao que se encuentran en zonas de conflicto y lo que hacemos es capacitarlos sensorialmente y desde el punto de vista técnico, y una vez logramos enfocar sensorialmente estas materias primas con muy buenos perfiles, pues entramos a comercializarlos para llevarlos a un proceso de transformación y convertirlos en un chocolate de un sabor y aroma.

00:02:04

*Luis Badillo:* Okey. Perfecto. Actualmente se encuentra en funcionamiento la empresa.

00:02:10

*Pilar Gomez:* La Fundación. Sí.

00:02:11

*Luis Badillo:* Sí. Ok. Cuántos empleados tiene?

00:02:16

*Pilar Gomez:* En este momento estamos empleados, digamos, de planta de la Fundación. Somos

seis personas y en los territorios donde estamos trabajando los las subvenciones con la cooperación, en esos tenemos alrededor de 15 personas.

00:02:33

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Pilar realizas algún tipo de estudio, bien sea mercado técnico, administrativo, legal, económico, etcétera, antes de crear la empresa?

00:02:45

*Pilar Gomez:* Si, como te digo inicialmente, lo que pasa es que empezó primero fue la empresa privada y ella empezó a hacer acuerdos con la cooperación internacional, pero como empresa privada podemos llegar hasta un límite. Entonces, para nosotros poder ampliar ese proceso de fortalecimiento y poder llegar a otros territorios es cuando se vio la necesidad de quienes debían hacer la fundación. La Fundación nace solo que ella, nosotros la creamos y a los 20 días entramos en cuarentena. No sabíamos que íbamos a estar en cuarentena y. Y no pensamos que se fuera a alargar. Entonces en realidad fue un reto porque ella nació y a los 20 días ya estábamos en Pandemia.

00:03:22

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Entonces digamos que sí se creó antes del encierro de la pandemia. Por así decirlo.

00:03:31

*Pilar Gomez:* Se creó el 3 de marzo y nosotros empezamos el encierro el 15 de no, el 16 empezamos el encierro.

00:03:39

*Luis Badillo:* Ok, pasamos al tema tres que es emprendimiento en crisis. Si, em. Cuáles considerarías que fueron los factores que influyeron en la toma de la decisión de crear la empresa?

00:03:54

*Pilar Gomez:* Mira. En realidad nosotros lo que queríamos era teníamos que seguir fortaleciendo a los productores. Y cuando entramos en crisis porque se creó, entramos en crisis en todo lo que hicimos. Fue como reestructurar el modelo que veníamos haciendo y prácticamente nace desde cero toda su, digamos, su proyección y su modelo logístico para adaptarlo a trabajar los procesos inicialmente en línea con los productores y ver la forma de cómo podíamos llegar a estos territorios así fuera, en línea, a pesar de las dificultades de señal que iban a tener ellos, porque donde están ubicados. Que son zonas rurales.

00:04:31

*Luis Badillo:* Okey, pero en gran parte también fue por. Por la misma empresa. La primera, digamos, es una cooperativa. Tú me dices.

00:04:38

*Pilar Gomez:* No es una empresa privada, es una SAS.

00:04:40

*Luis Badillo:* Es una empresa privada. Ok, digamos que entonces es como una empresa que nace de la necesidad de la empresa privada.

00:04:49

*Pilar Gomez:* De la empresa privada.

00:04:53

*Luis Badillo:* Consideras que el gobierno influyó en la creación de la empresa?

00:04:58

*Pilar Gomez:* No.

00:04:59

*Luis Badillo:* No.

00:05:00

*Pilar Gomez:* Ni hemos recibido apoyo.

00:05:03

*Luis Badillo:* Ok. Ni durante la pandemia ni nada. Cierto? ningún tipo de subsidio? No consideras que tu perfil como emprendedora influyó en la creación de la empresa?

00:05:14

*Pilar Gomez:* Eh? Sí. Sí, la verdad sí, porque pues fue un, digamos, una idea que se presentó en el momento que estábamos trabajando con la cooperación. Y pues sí, digamos que la lideré para que ya era hora de de crearla. Pues prácticamente si

00:05:32

*Luis Badillo:* Consideras que los recursos disponibles que tenías en ese momento influyeron en la creación de la empresa?

00:05:39

*Pilar Gomez:* No, porque en realidad la fundación nació con un escritorio y un computador. No tenía nada. Ella sí empezó de cero. Todo lo que ella ha manejado ha sido a través de los convenios que ella ha realizado directamente. O sea, ya no se le inyectó capital.

00:05:53

*Luis Badillo:* No se le inyectó capital.

00:05:55

*Pilar Gomez:* Lo que hicimos fue presentarle a la Fundación los clientes que teníamos para la cooperación y sobre eso ella empezó a trabajar, pero no se le inyectó capital.

00:06:06

*Luis Badillo:* Si consideras que la tecnología y herramientas digitales influyeron en la creación de la empresa?

00:06:12

*Pilar Gomez:* Sí, claro. Sí, porque había una. Había unas partes que la nos faltaba con la Cámara de Comercio, terminar de legalizar y todo eso lo trabajamos en línea. Digamos que parte del proceso de construcción de la fundación es el trabajo en línea. Todo.

00:06:27

*Luis Badillo:* Hay algo que nos quieras adicionar con respecto a posibles factores de emprendimiento en momentos de crisis?

00:06:35

*Pilar Gomez:* Pues mira, en realidad nosotros lo que podemos ver que sí nos sirvió fue que el nos sacó un poco del modelo, porque nosotros normalmente viajábamos a los territorios y hacíamos todo el proceso de las actividades con la empresa privada y la fundación. Cuando nace pues nos toca empezar como ah no, a reinventarnos, porque nosotros no reinventamos un proceso, el proceso ya existe, lo que hicimos fue tomar ese proceso, adaptarlo a lo que fueron las necesidades del territorio y ver cómo logísticamente debíamos llegar. Lo que hicimos fue un ajuste logístico más. No nos reinventamos, ya no creamos algo nuevo, no salimos con una idea nueva. No, sí, no, no soy, no soy muy digamos, considero que la palabra reinventar para mí no, nada se ha reinventado, no estamos creando cosas nuevas. Lo que hicimos fue ajustarnos a los procesos que se venían realizando y salimos un poco del área de confort en la que estábamos y eso nos permitió cómo empezar a mirar logísticamente cómo podemos llegar. Para mi la pandemia es más, fue como un ajuste a la logística, a los procesos que realizamos, porque el resto todo sigue siendo igual, los productos siguen siendo los mismos, los procesos siguen siendo los mismos, solo fue la forma como debíamos llegarles y la pandemia sí nos mostró eso. Entonces para nosotros como fundación, qué hicimos? Empezamos a crear unos kits porque no era solamente dar una charla, algo que vimos en la pandemia es que eran muchas charlas en línea, en línea y eso cansaba, pero la gente al final

solamente se paraba un computador a mirar y ya o hablar, pero no había como algo, un insumo, una herramienta que tú pudieras recibir. Entonces es cuando con la Fundación empezamos a crear los kits de calidad y hacíamos los insumos, los mandábamos al territorio, se podían demorar hasta 20 días y un mes en llegar y buscábamos la forma de que el productor o bajara al municipio o cómo podía tener señal donde se encontraba y que él pudiera hacer su formación. Pero él tenía una herramienta, él tenía una comunicación o cuando no tenía comunicación era a través de un video donde iba al paso a paso y después cuando el productor bajara al municipio, hacíamos una llamada para complementar. Entonces eso fue lo que hicimos, fue como eso. Yo creo que la pandemia sí nos permitió, fue ver la forma, ver otras formas de cómo llegar a estos territorios sin dejar solo al productor en los procesos de información. Y así nosotros podíamos seguir siendo esos clientes para ellos y ellos nos podían proveer la materia prima. Sí, eso fue más que todo como el tema, y para nosotros sí fue un reto el tema de la pandemia, porque veníamos de que bajábamos al territorio y los visitábamos a todos. Era muy chévere, pero eso sí nos permitió ajustar que digan que económicamente es más barato. No, no es más barato porque sigues utilizando el mismo capital humano, tienes que hacer un insumo. Lo único que te puedes ahorrar por ahí fue es el tiquete aéreo, yo creo, nada más, pero el resto todo sigue funcionando igual. Entonces es eso. Es como ese ajuste que se podía trabajar en, en, en cómo podemos llegarle al productor. Entonces ahorita lo que hacemos es un mix, ahorita que ya podemos hacer actividades presenciales, pero también decidimos que no podemos hacerlo presencial, entonces hay unas actividades presenciales y otras que estamos haciendo en línea, entonces eso nos permitió que nuestro portafolio le de varias opciones a, digamos al productor. Eso fue como uno de los beneficios que digamos que a pesar de todas las tragedias que nos trajo la pandemia, pues eso fue uno de los beneficios que nos permitió

abrir un poco más la mente de cómo debemos llegar y salir de la zona de confort en la que estábamos.

00:10:03

*Luis Badillo:* Perfecto. Ya pasamos al tema. Cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad? Consideras que hubieras creado la empresa aún si no hubiera existido la crisis por la pandemia?

00:10:19

*Pilar Gomez:* Sí.

00:10:21

*Luis Badillo:* Si la hubieras creado

00:10:21

*Pilar Gomez:* Si porque ya venía en mente la Fundación.

00:10:25

*Luis Badillo:* Consideras que un posible factor para poder crear esta empresa fueron la falta de opciones laborales?

00:10:36

*Pilar Gomez:* No

00:10:38

*Luis Badillo:* No en tu caso.

00:10:39

*Pilar Gomez:* No para nosotros. No!

00:10:41

*Luis Badillo:* Ok. He. Y aunque me haya respondiese, pero por protocolo tengo que hacerla. Tenías identificada la oportunidad de la empresa o la idea de negocio antes de presentarse la pandemia?

00:10:55

*Pilar Gomez:* Sí.

00:10:57

*Luis Badillo:* Sí. Tema seis motivación. Presentarse algún tipo de influencia familiar o social para crear la empresa?

00:11:09

*Pilar Gomez:* Ah, sí? Sí, porque fui yo la que propuso la. La idea de crear la fundación y la empresa privada es una empresa familiar. Somos cuatro hermanos.

00:11:18

*Luis Badillo:* Okey, en tu caso. Si tuviste una influencia familiar por. Tuviste una influencia familiar para poder que te motivó a crearla. Que motivó a que la montaras en el 2020 y no antes o no después?

00:11:41

*Pilar Gomez:* Eh? No? Pues en realidad fue por lo que veníamos trabajando nosotros antes no pensábamos en fundaciones, somos muy del enfoque de la empresa privada, pero cuando empezamos a trabajar con la cooperación en todos estos proyectos, empezamos a mirar cómo funcionaba el modelo y cómo podíamos llegar a estos territorios. Fue cuando se vio como la, la necesidad de que había que crearla. No podíamos estar solamente como empresa privada.

00:12:10

*Luis Badillo:* Temas siete recursos. Contabas con los recursos económicos propios y o financieros suficientes para el montaje de la empresa?

00:12:20

*Pilar Gomez:* Pues sí, hay los recursos, pero no lo invertimos. Queremos que la Fundación Ella. Ese es el reto. No? Que ella pueda sostener.

00:12:31

*Luis Badillo:* Okey. Disponía de recursos a nivel de infraestructura antes del montaje de la empresa?

00:12:38

*Pilar Gomez:* No

00:12:39

*Luis Badillo:* No? Bueno. Implementaste algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa?

00:12:47

*Pilar Gomez:* Cómo así?

00:12:48

*Luis Badillo:* De pronto algún tipo de campaña publicitaria, sistema de información e incluso, por ejemplo, las charlas que decías que empezaron a quitarlas de forma virtual. De pronto utilizaste alguna plataforma tecnológica, zoom, por ejemplo este.

00:13:04

*Pilar Gomez:* Ah, sí, claro. Sí, sí. Trabajamos, sí.

00:13:10

*Luis Badillo:* Cuál utilizaron?

00:13:12

*Pilar Gomez:* Mira, utilizamos. Bueno, utilizamos todo el tema con Google de todo lo que fue el tema de las plantillas, indrive y utilizamos lo que fue zoom. Estamos con zoom más que todo. Y utilizamos Tin y ya.

00:13:29

*Luis Badillo:* Okey, perfecto. Listo Pilar. Estos son los siete temas de la entrevista. No se si quieras

adicionar algo mas con respecto a posibles factores del emprendimiento en épocas de crisis. Algo que nos quieras adicionar?

00:13:42

*Pilar Gomez:* Que los invitamos, te invito para que vengas a esta, estas en donde? en Bucaramanga?

00:13:48

*Luis Badillo:* Si, donde están ubicados ustedes?

00:13:50

*Pilar Gomez:* Bueno cuando puedas. Mira, estamos en la parte antigua de Girón, en la parte colonial de Girón, donde está la alcaldía, ahí a una cuadra del puente San Benito, ahí en la esquina al Puente San Benito, ahí estamos nosotros. Se llama Centro de Experiencias, Cacao, Chocolate, Carlota, Chocolate y ahí dice Fundación Carlota, esa es nuestra sede para que puedas me puedes venir, ahí Hacemos todo el proceso, estamos explicando todo el tema del cacao de origen, les hacemos una cata o maridaje dependiendo de lo que la persona guste y conocen todo el proceso del virtual, montamos la maquinaria, el modelo vitrina. Entonces la persona puede ver cómo se hace el proceso de chocolate, ahí lo puede observar y esta todo el modelo del visual del cacao. Entonces cuando quieras y puedas pásate por acá. Nosotros estamos los sábados, estamos hasta más o menos dos, tres de la tarde, porque en realidad Girón después de las tres de la tarde no, no, digamos que la gente que va es para el parque y ahí es donde se vuelven las ponencias. Por eso trabajamos hasta las dos de la tarde. Los domingos si no estamos solamente de lunes a sábados. Los domingos, Si no, ya nos cansamos de abrir un domingo y que la gente no pase. Entonces esto de bienvenido cuando puedas si

00:15:03

**Entrevista 9 - Rol: Emprendedor - Codificación: E9**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenos días. El día de hoy. Listo.

00:00:06

*Edwin Zambrano:* Buenos días.

00:00:08

*Luis Badillo:* Buenos días. Primero que todo, darte las gracias por el interés en la participación en el estudio del emprendimiento en momentos de crisis que está realizando la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales de la Universidad Industrial de Santander. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona que está dirigiendo como tal esta investigación y aplicando las entrevistas. Las entrevistas tienen una serie de preguntas. Son siete tópicos. Cada tópico tiene alrededor de dos o tres preguntas y cada tema digamos que orienta un enfoque algo diferente. Entonces empezamos con el tema uno que es conociendo el emprendedor. Entonces, Edwin, qué formación académica tienes?

00:00:51

*Edwin Zambrano:* Bien, Luis, muchas gracias por la invitación. Yo soy diseñador gráfico de profesión. Ese es mi pregrado como tal.

00:00:58

*Luis Badillo:* Ok, tu formación es diseñador gráfico. Tenías experiencia en la actividad de la empresa antes de montar la empresa?

00:01:10

*Edwin Zambrano:* Sí, de hecho, de perdón. Planteaba la pregunta porque me confundió un poco.

00:01:16

*Luis Badillo:* Digamos que montaste una empresa en el 2020. Sí, y la empresa se dedica a cierta actividad económica. Tenías experiencia en esa actividad económica?

00:01:27

*Edwin Zambrano:* Sí, sí, sí. Claramente. Sí. Lo que pasa es que esa. Esa. Esa crisis pandémica. Le llamo yo. Generó otro. Otro entorno, otro ecosistema que hizo que hubo como una ruptura allí. Digamos que quien hace publicidad en pandemia? Nadie. Sí. O todos. Todo el mundo. Entonces estaban como esas dos variables. O nadie lo hacía o todo el mundo lo hacía. Pero si había una experiencia de años atrás.

00:01:57

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Habías emprendido antes?

00:02:00

*Edwin Zambrano:* Siempre. Yo estoy desde el 2001 en Cámara de Comercio.

00:02:05

*Luis Badillo:* Okey. perfecto. Tema dos conociendo la empresa, Edwin nos puede decir a qué se dedica la empresa?

00:02:15

*Edwin Zambrano:* Esta es una empresa enfocada a generar soluciones publicitarias para emprendedores, específicamente en este rubro en donde nacieron todo el mundo, con ese encierro necesitaban generar una economía o una microeconomía. Entonces de alguna manera la empresa que teníamos antes o que seguimos teniendo era para gran escala. Por lo tanto, se creó una empresa mucho más pequeña en soluciones. Entonces tú tenías un presupuesto más pequeño, tenías un capital de iniciación o sin ningún capital y lo que dábamos era la experiencia más uno soportes y llevártelo a un modelo de emprendimiento. Temas de diseño y publicidad específicamente. Y eso

es lo que lo que hacíamos solucionar. Se llama la despensa. La despensa gráfica. Lo que hacía era solucionar a esos emprendedores que no se montaron un tema hamburguesas, un tema de desayunos, para, para, para cumpleaños o inclusive cosas como chocolates y cosas así. Hubo tanto emprendimiento en esta pandemia que que se necesitaba una empresa que generara desde la experiencia todo ese apoyo.

00:03:28

*Luis Badillo:* Que ustedes apoyaban en todo el tema publicitario, campañas de marketing, asesoramiento en todo ese tema visual, cierto.

00:03:36

*Edwin Zambrano:* Claro y e impresión, inclusive porque teníamos la maquinaria con la, tenemos la maquinaria con la otra empresa. Entonces que pasa? Los grandes volúmenes que se manejan en la otra compañía no se iban a manejar en este en este periodo, entonces una empresa no iba a imprimir 2000 o 5000 bolsas para un domicilio porque esta enviando pequeñas cantidades. Entonces lo que hicimos fue generar unos paquetes en donde te entregábamos el diseño de la imagen corporativa. Dicho de otra manera, el logo. eh... Alguna publicación para Instagram o para redes sociales, una impresión de una bolsa y unos imanes para que la gente pudiera pedir domicilios. Esto fue como la solución que encontramos en ese momento.

00:04:24

*Luis Badillo:* Ok, entonces la empresa actualmente se encuentra funcionando?

00:04:29

*Edwin Zambrano:* Si la despensa gráfica sigue funcionando hoy en día, lo están manejando inclusive unos jóvenes universitarios, porque creemos que el lenguaje, el lenguaje que estábamos manejando nosotros éramos muy empresariales y pues ellos tienen su propio discurso y se entienden la manera en la que van a comercializar. Entonces hacemos ya otra vía, pues

afortunadamente la pandemia ya estamos saliendo de este periodo, pero no queríamos dejar de lado eso. Esa labor obviamente comercial, publicitaria, pero también de alguna manera de apoyo. Entonces decidimos que lo hicieran jóvenes emprendedores y ellos arrancan con ese proceso, con una despensa, son autosuficientes y es una una empresa que también está produciendo. Entonces es muy chévere por las dos vías.

00:05:19

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Cuántos empleados tienen?

00:05:24

*Edwin Zambrano:* Bien, lo que hacemos es generarlo desde la otra empresa. Entonces más o menos somos 14 empleados. De. Y la despensa gráfica hace parte de ese gran músculo que se denomina más sprint, que es la compañía que genera todo. Lo que realiza. Es algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico. Antes de crear la empresa.

00:05:49

*Edwin Zambrano:* No, lo que hicimos fue hablar con el contador. Si uno es microempresario, o sea, necesitamos una reacción. Realmente fuimos muy reactivos entonces no, no, no estábamos planeando ni un modelo de negocio ni nada. O sea, lo que necesitábamos era salir adelante porque no había de otra. Entonces no había tiempo para generar estudios de mercado. Ni ni. Nichos, ni micro nichos, ni nada, simplemente salgan porque hay que vender.

00:06:17

*Luis Badillo:* O adaptarse.

00:06:18

*Edwin Zambrano:* Exactamente

00:06:19

*Luis Badillo:* Listo. Les tocó adaptarse. Ok, perfecto. Y la fuente de financiación vino de capital propio. De pronto algún tipo de crédito con entidad financiera?

00:06:29

*Edwin Zambrano:* Capital propio que obviamente iba disminuyendo cada vez más con esta pandemia. Sí, entonces. Pero fue capital propio. Era la construcción del emprendimiento de siempre, de la compañía madre o la matriz.

00:06:43

*Luis Badillo:* Que esa empresa digamos. A lo que te voy entendiendo al momento. Digamos que tienen otra empresa que digamos que es la que ya ha estado desde antes...

00:06:53

*Edwin Zambrano:* Correcto.

00:06:53

*Luis Badillo:* ...Y por temas de la pandemia, por temas de acción, pues nació esta otra empresa como para brindarle la solución rápida a la necesidad de ese momento.

00:07:04

*Edwin Zambrano:* Exacto. Sí, es un brazo realmente de la compañía madre que se denomina mastprint. Es mastprint era volúmenes altos. Sí? Entonces, digamos, no sé. Manejamos droguería alemana que imprime imanes. Para. Para. Para toda Colombia. Entonces producimos 2 millones de imanes. ehh... Imanes de los de las neveras. Imanes publicitarios. Pues, claramente no necesitaban en ese momento. Entonces había que hacer cosas más pequeñas, pero a nivel de facturación. Si tú le vas a facturar con IVA a un emprendedor, sí, pues la cosa ya cambia. Y a nivel de volumen también. Entonces qué hicimos? Generamos con una de las socias, una empresa de régimen simplificado. Realmente fue lo que hicimos, que se denominaba la despensa gráfica y esta

no, no, no aplicaba ni IVA ni nada. Y era pues un rubro directo solamente. Ni siquiera retención, porque las cuantías eran menores.

00:08:00

*Luis Badillo:* Okey, entonces...

00:08:02

*Edwin Zambrano:* Sí, eso nos permitió pues baldearnos durante la pandemia y además apoyar.

00:08:07

*Luis Badillo:* Ahí me estoy adelantando un poco a la próxima pregunta, pero casi que ustedes empezaron como identificar que como para disminuir el tema de la carga de los impuestos que se le van a cobrar de pronto a la empresa o al emprendedor que es su futuro cliente, como para generarle un valor un poco más atractivo. Prefirieron crear una empresa de otro tipo que tuvieran menos carga de impuestos para ofrecer un mejor?

00:08:32

*Edwin Zambrano:* Probablemente. Sí, probablemente. Ahora. Qué pasa? Es un emprendedor que también está aventurando, Luis. O sea, es un emprendedor que está lanzando un proyecto que no sabe si va a funcionar con un. Con un presupuesto muy limitado. Entonces no es una empresa constituida. Es decir, si tú le dices a una, a una empresa naciente con dos jóvenes que tienen entre 20 y 25 años máximo, en que no están produciendo económicamente nada porque eran universitarios, simplemente y quieren generar una microeconomía o un ingreso realmente en su casa. Lo que hacen es hacer hamburguesas y venderlas. De acuerdo? Entonces, si tú le dices mira, lo que pasa es que vamos a generar todo el tema de la identidad corporativa. Vas a generar por lo menos. Mil. Mil volantes, un contrato a un año, pues un emprendedor de esto no va a generar todo ese proceso. Entonces, al ser régimen simplificado, tú le dices mira, esto es lo que te vamos a entregar, esto es lo que vas a ejecutar, tu, tu, tu inversión máxima va a ser 500.000 \$. Y el

emprendedor dice Ok, yo voy a hacer el sacrificio, lo hago porque voy a obtener todo un andamiaje, una empresa formal que es mastprint, pero que nos está ayudando de alguna manera con un régimen simplificado. Esto nos pasa algo similar, por ejemplo, como los mastprint producimos para Crem helado, que es una gran compañía, pero Crem Helado, tiene unos clientes, unos clientes muy específicos que son las Heladerías de barrio. Entonces una heladería de barrio no necesita el IVA, pero sí necesita todo el tema de publicidad. Entonces, ¿qué hacemos? a través de la dispensa Régimen simplificado. Le vendemos a ellos. Sigue siendo legal porque no hay nada ilegal sino lo... y lo hacemos es una declaración a través de esa persona natural. Entonces digamos que jugamos de alguna manera con lo que necesitamos. Obviamente, cuando una gran contribuyente o una empresa que necesita el IVA, por supuesto, el 90% lo hacemos masiva o con IVA, pero ahí ese 10% que no, lo que no. Lo. Para ellos va a ser una carga porque no lo podemos cruzar, no lo podemos deducir y todas esas cosas que tú entiendes mucho mejor que nosotros. Entonces eso fue lo que decidimos hacer.

00:10:47

*Luis Badillo:* Sí, sí, sí, te entendí. Listo, pasamos al tema tres, que es emprendimiento en crisis. Edwin, ¿cuáles serían los factores que consideras que fueron los que influyeron en que tomaran la decisión de crear la empresa?

00:11:05

*Edwin Zambrano:* Es que no estábamos produciendo. O sea. No, no, no había nada que hacer. No digamos una empresa con unos equipos, un talento humano, primero, un talento humano en stand by. Así que, que era lo más doloroso. Entonces tú tener a toda una cantidad de familias ahí quietas. ¿Cierto? Y todos mirando a ver qué hacíamos y de qué vivíamos durante ese encierro. Pues había que hacer una solución. Ya ni siquiera era una opción. Había que solucionarlo porque no había opción a despidos. Tú como cómo le dices a un colaborador, a una persona que realmente te

ha apoyado en todo el proceso? Que no tenga para su mercado o que no, o que no le vas a dar para para que su hijo coma, o que no le vas a dar para que pague el arriendo o la luz. O sea, es absurdo. Y obviamente la escala de uno. Entonces había que generar esa microeconomía. Por supuesto, ya nadie tenía salarios, ya nadie tenía sueldos porque no lo podíamos hacer. Pero si teníamos con lo que íbamos produciendo, íbamos repartiendo entre los que estábamos. Entonces fue una solución viable y además estábamos trabajando en los permisos que nos daban, que eran unos horarios específicos, con unos protocolos impresionantemente estrictos que a veces hasta nos asustaba ir a la fábrica a producir porque era increíble. Entonces eran unos turnos estrictos, eran unos permisos que nos daba la alcaldía. Pero pues eso fue. O sea, fue que no había otra opción. O sea, teníamos que producir uno.

00:12:45

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Consideras que el gobierno influyó en la creación de esa empresa?

00:12:51

*Edwin Zambrano:* Pues fíjate que ahí nosotros sentimos mucho dolor. Ósea realmente alrededor del gobierno, porque al ser tú emprendedor o microempresario tienes créditos en los bancos para la la otra empresa que te digo que es mastprint y nos acordamos tanto cuando el gobierno decía mira, vamos a ver unos alivios para el tema de los, de los de los microempresarios, de los empresarios. Y nosotros fuimos al banco a preguntar y el banco nos dieron una respuesta que nosotros nos fuimos de para atrás y el banco nos dijo una cosa, lo que dice la Presidencia de la República y otra cosa es lo que nosotros tenemos que hacer. Somos totalmente autónomos y hay que pagar la deuda. Eso no es problema de nosotros. Entonces nosotros nos quedamos fríos, o sea, por un tema de realidad y no fue solamente a nosotros. Hablamos con otros empresarios, nos decían exactamente lo mismo. Entonces teníamos dos componentes graves uno sobrevivir y dos pagar las deudas que teníamos, que no había ningún alivio económico para los emprendedores. Nos tocó

seguir pagando. Es más, el tema del arriendo en la fábrica. Fuimos a la inmobiliaria y dijimos mira hombre, no estamos produciendo. Darnos alguna espera por favor o danos algún alivio para poder pagarte aunque sea el 30%. Y cuando arrancamos, miramos. Y la inmobiliaria dijo No es mi problema. Ustedes deben pagar el arriendo igual, porque nosotros no tenemos nada que ver. Entonces fíjate que todo era un cúmulo de cosas que al final nosotros decíamos Caramba, pero está la cosa difícil, estamos encerrados, estamos todos. Y una cosa es lo que nos decía la pauta publicitaria en televisión. Y otra Cosa era la economía que vivíamos internamente, que creo que ya todo el mundo te lo ha dicho en las Entrevistas

00:14:39

*Luis Badillo:* sí que no... vale, Consideras que el perfil tuyo como emprendedor influyó en la creación de la empresa?

00:14:48

*Edwin Zambrano:* Absolutamente, absolutamente. Es que uno emprendedor, uno vive, vive como el camaleón, Luis, adaptándose a todo lo que le toque. Entonces, hoy sí, hoy vendemos publicidad, pero si mañana vamos a vender maquinaria, pues ya vamos a vender. O sea, al final el emprendedor es una persona que se vive adaptando a estas tormentas financieras y a esta tormenta comercial y de marketing que existe. Esa es la ventaja del emprendedor. Y sí, el perfil de diseñador también, digamos, del de de todos los fracasos y los aciertos de tantos años, hace que uno no se, no se ponga a llorar, sino que simplemente actúe bajo. Bajo este parámetro nuevo, esta nueva realidad que nos tocó vivir.

00:15:36

*Luis Badillo:* Okey, perfecto. Consideras que los recursos que tenían disponibles influyeron en la creación de la empresa? Recursos. En el caso tuyo, pues me imagino, no tenía los equipos que tenía...

00:15:49

*Edwin Zambrano:* Sí, claro.

00:15:50

*Luis Badillo:* ...por impresoras.

00:15:51

*Edwin Zambrano:* Claro, claro. Eso influye mucho, porque es que tú no estás partiendo de una base cero, estás partiendo con algo ya. Y. Y tienes dos ahí, dos elementos, uno, necesitas ponerlo a producir. O sea, están quietos. Y. Una maquinaria que no se, no se, no se, no está actualmente trabajando, pues se va a deteriorar más rápido o se va a deteriorar de otra manera que si la pones a producir, porque para eso fueron creadas. Pero el tener los recursos hace también es un dolor porque tú tienes también una carga atrás, entonces dices. Si no los tuviera fuera hasta más sencillo, porque tú empiezas produciendo todo a, no en rojo. De acuerdo, aquí tú estás en rojo. Entonces yo digo que un emprendedor es más fácil arrancar sin nada. Porque todo es para ganar. Es cuando uno tiene ya algo. Tienes mucho que perder. Entonces yo. Yo le digo a los emprendedores arranquen con toda. O sea. El caso más claro es un influencer hoy con un celular. Arranca con un celular de Gama cero. Y lo ves en tres años o cuatro años con un activo increíble. Por qué? Porque las ganas le dio para todo y no había nada que perder. Y cuando uno emprende de esa manera, pues todo es ganancia, máxime del aprendizaje.

00:17:15

*Luis Badillo:* Ok. Consideras que la tecnología y o herramientas digitales influyeron en que crearas la empresa?

00:17:21

*Edwin Zambrano:* Absolutamente. Es que no había otra opción de vender. Sí? O sea, en mi caso la opción uno y la dos y la tres era marketing digital. O sea, a través de las redes sociales. No había,

y sobre todo que era una hiperconectividad. Entonces pasamos de un no sé, a una conectividad del del 35% en Colombia, a pasar a un 68% de la gente conectada a casi un 82%. Si mal no recuerdo las estadísticas de de todo el mundo en internet, el que no tenía ya lo tenía. O sea, era una cosa loca. Sí? Y gente que nunca había comprado por internet ya estaba comprando cualquier cantidad de cosas desde, no sé, desde unas arepas hasta lo que fuera. Entonces generó un hábito de compra increíble. Y el marketing digital a nosotros nos cambió completamente el panorama porque éramos una empresa tradicional realmente.

00:18:21

*Luis Badillo:* Perfecto. Algo más que nos quieras mencionar con respecto a posibles factores del emprendimiento en crisis?

00:18:28

*Edwin Zambrano:* Sí. Yo siento que si uno podría Luis, sentirse en crisis todo el tiempo, generaría más. Porque ese status quo, esa zona de confort que le da a uno de emprendedor cuando ya genera unas ventas, hace que uno no siga creciendo tan aceleradamente como lo lo permitió la pandemia. O quebrarse tan aceleradamente. Entonces si uno todo el tiempo vive con ese, con esa ansiedad de, de, de necesito crear, crecer, crecer, crecer. Necesito que le cambie, que le mejore la vida al equipo humano, al talento humano que es realmente lo más importante de una compañía. Al resto de cosas no importa. Pues crecería mucho más rápido. Y lo otro es que uno lo hace sin importarle lo que llegue a suceder. O sea, cuando uno ya tiene algunas entradas, cuando uno tiene un arranque. Uno se preocupa mucho por lo que pueda pasar. Entonces eso hace que se detengan los procesos. Y la recomendación aquí es lanzarse a emprender. Sin importar qué, pero siempre ayudando al que pueda, que es el principio básico.

00:19:41

*Luis Badillo:* Vale, perfecto. Tema cuatro Posibles factores. Esos son unos factores. Digamos que

se identificaron de la academia adicionales para saber si de pronto también influyen. En tu caso, consideras que el factor económico en tu caso influyó en la creación de la empresa?

00:20:02

*Edwin Zambrano:* Absolutamente sí. Estamos hablando de unas ventas promedio Luis, de 70, 80 millones mensuales en la empresa, a pasar a unas ventas de 3 millones de pesos. Bueno, si esa era la quiebra inminente, si no hacíamos algo.

00:20:25

*Luis Badillo:* Ok. Considerarías que el factor social influyó en que crearas la empresa?

00:20:35

*Edwin Zambrano:* Umhh... Yo diría que no, o sea, diría que el factor social. No, realmente no, no fue el factor uno de los factores.

00:20:42

*Luis Badillo:* Vale, tema cinco y no te preocupes que es normal, digamos que es que hay empresas en las que sí y otras en las que no se me ha pasado, por ejemplo, con empresas del sector. El factor tecnológico es un poco nulo y en tu caso es casi.

00:20:55

*Edwin Zambrano:* Todo lo opuesto. Sí, exactamente.

00:20:58

*Luis Badillo:* Así que no te preocupes, que ya tengo una respuesta especial. No, no hay ningún inconveniente. Justamente eso es para identificar cuáles y cuáles. Tema cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad.

00:21:08

*Edwin Zambrano:* necesidad y necesidad.

00:21:11

*Luis Badillo:* Ese es el nombre del tema. Si ya considerarías que hubieras creado la empresa, aún no existiera la crisis por la pandemia?

00:21:21

*Luis Badillo:* No, no, no. Y ahí viene un poco anclado a lo que te decía anteriormente veníamos con un crecimiento, veníamos mal que bien vendiendo y la empresa se movía con los clientes de una manera tradicional, entonces seguíamos creciendo, ya llevábamos ahí el proceso. Entonces esto no, Si no hubiese sucedido esto, la despensa no hubiese existido. Claramente no!

00:21:49

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Considerarías que un factor pudo haber sido la falta de opciones laborales?

00:21:59

*Edwin Zambrano:* Para el ser emprendedor? haber creado?

00:22:01

*Luis Badillo:* De pronto que tu hubieran dicho no encuentro trabajo, no encuentro que hacer, entonces me toca emprender.

00:22:10

*Edwin Zambrano:* Bueno, lo que pasa es que yo siempre he emprendido. Entonces digamos que en que no aplica mi mentalidad, porque el trabajo siempre lo he creado, siempre he creado las oportunidades. Entonces, aunque he sido empleado muchas veces realmente siendo empleado también era emprendedor, entonces yo digo que no, no las, las faltas, las, digamos, la necesidad de oportunidades es más un tema mental que uno no las cree. Esa es mi posición. Yo siento que uno puede crear cualquier, cualquier tipo de cosa o cualquier tipo de proyecto y le funciona para generar dinero cualquiera. O sea, estoy hablando de pararte en una esquina a vender pan hasta

producir queso, un tema de lácteos, porque tu abuela te dijo y te explicó como se hacía. O sea, el tema no es falta oportunidad. Yo pienso que es más falta de visión que oportunidad.

00:23:07

*Luis Badillo:* Y aquí una pregunta es que probablemente ya la has respondió, pero por protocolo tendría que hacerla. Entonces tenías identificada la oportunidad o la idea del negocio antes de la pandemia?

00:23:20

*Luis Badillo:* No, no, no, no, no, no, de hecho ese. O sea, sonó muy altruista cuando yo te comentaba el tema de la despensa y que los estudiantes y que tal, no sé qué, pero eso de altruismo no tiene nada. Eso era un tema comercial, era un tema de vender, era un tema sanguinario, ir a la selva y comer y sí, producir. O sea, necesitamos salir de la cueva y matar al león. Eso es lo que yo decía realmente, perdón, al león o matar al algún animal que nos diera comida. Pero León era difícil.

00:23:53

*Luis Badillo:* Tema seis Motivación. Presentas algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:24:02

*Edwin Zambrano:* Eh? Bueno. Influencia familiar. Sí, yo siento que eso siempre ha estado. El ADN de los negocios siempre ha estado en la familia. Entonces se vio reflejado en todos los momentos. Sí? Porque no, no, no por montar el negocio, no por montar la empresa. Ya nos iba a ir bien. Y entonces uno tiene que estar dispuesto a que va a fracasar. Esa es la es. Es la primera realidad, estar dispuesto a fracasar. Y lo entendimos. Y sí, la familia influye claramente en la creación de todo el proceso.

00:24:37

*Luis Badillo:* Qué te motivó a montarla en el 2021, antes y no después?

00:24:42

*Edwin Zambrano:* Ahí está lo que te. Lo que hablabas de la introducción. La necesidad. Sí, obviamente. También el hecho de hacer algo, porque esa hoy estaba pensando en la palabra taxidermia o paquidermo y ya no recuerdo bien de que se queda uno quieto ahí, inmóvil. Entonces eso genera más desespero y ver que no hay ventas y ver que es la que, que. Que tu equipo de trabajo está padeciendo lo mismo que tú. Sí, entonces probablemente ahí habían unas cosas y unos, unos, unos ingresos, pero no es suficiente. Entonces es eso, necesidad.

00:25:20

*Luis Badillo:* Sí. Tema siete y último recursos. Aunque ya me respondiste todos, pero vuelve y juega por protocolo tengo que hacerlas. Contabas con los recursos económicos propios. Completos. Suficientes para montar la empresa.

00:25:34

*Edwin Zambrano:* Sí, sí, sí, sí, sí. Eso sí, estaba.

00:25:37

*Luis Badillo:* Disponías de infraestructura antes del montaje de la empresa también?

00:25:41

*Edwin Zambrano:* Eso ya también la teníamos.

00:25:42

*Luis Badillo:* Implementaste algún tipo de herramienta tecnológica cuando montase la empresa, algún sistema informático, campaña publicitaria?

00:25:51

*Edwin Zambrano:* Sí, fueron campañas publicitarias, publicitarias digitales, de hecho, aprender a

hacerlas, porque no había opción de contratar a una persona para que lo hiciera. Y siempre habíamos pensado que teníamos que contratar a una agencia que hiciera eso y bla bla bla bla, bla, bla. Pero en esta ocasión teníamos que hacerlo nosotros. Entonces entender que era una fe, un Facebook Ads, un Google Ads, un Instagram no sé en todo su entorno y hacer campañas para poder vender y promocionar y entender que no solamente en Bucaramanga nos iban a comprar, sino en Barranquilla, en Cartagena, en Medellín. Entonces fue, fue. Eso fue un tema de estrategias publicitarias desde principio de cero, arrancar a aprender hasta hasta vender.

00:26:39

*Luis Badillo:* Perfecto. bueno, Edwin, esas fueron las preguntas. Y como bien te comentaba, el procedimiento indica ahora digamos que se va a hacer la grabación ya eso es algo interno. Luego se procede a la transcripción, que es convertir el audio de la entrevista a texto para luego hacer su análisis y generar unos resultados. Los resultados que se generen van a ser, digamos que enviados a los participantes de primera mano, por si de pronto consideran que haga falta u omitir o adicionar algo antes de cualquier tipo de publicación, por así decirlo.

00:27:12

*Edwin Zambrano:* Perfecto, perfecto.

00:27:14

*Luis Badillo:* Muchas gracias Edwin por la participación y el espacio que nos brindaste. La idea aquí, digamos, es justamente esa. Explicamos que darle herramientas, bien sea al gobierno y a la Academia, de poder identificar por qué la gente emprende en momentos de crisis, para qué? Para que posteriormente se haga una preparación más fuerte para futuras crisis y que de hecho, cada rato estamos nosotros de crisis. En crisis de crisis. Sí, sí, toca prepararnos desde ya para eso, pues espacios como este nos permiten hacer análisis para estudiar e identificar factores para prepararnos para ello.

00:27:51

*Edwin Zambrano:* No! Que chévere, espero que te haya servido de algo, ahí la las respuestas y con mucho mucho gusto.

00:27:59

*Luis Badillo:* Entonces te voy dejando, no te quito más tiempo nuevamente muchas gracias y quedamos pendiente de la escuela y de la UIS para cualquier cosa que necesite.

00:28:06

*Edwin Zambrano:* Vale, Muchas gracias, un fuerte abrazo.

00:28:08

*Luis Badillo:* Y que tengas buen día. Hasta luego.

### **Entrevista 10 - Rol: Emprendedor - Codificación: E10**

00:00:03

*Luis Badillo:* Bueno. Buenas tardes. Me presento. Mi nombre es mi padrino Rojo. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas para la investigación de entendimiento en momentos de crisis. Buenas tardes. Buenas tardes, Raúl. En estos momentos voy a empezar con siete temas. Cada uno de sus temas tiene alrededor de dos o tres preguntas. TEMA uno es conociendo el emprendedor. Raúl, nos puedes indicar qué formación académica tienes?

00:00:28

*Raul Corredor:* Perfecto. Yo soy profesional en ingeniería. En Ingeniería Civil soy ingeniero civil.

00:00:34

*Luis Badillo:* Tienes experiencia laboral en la empresa que montaste?

00:00:38

*Raul Corredor:* Sí, la verdad sí. Tengo amplia experiencia, pues he trabajado en otro tipo de constructoras.

00:00:44

*Luis Badillo:* Okay. De casualidad habías emprendido antes? Raúl?

00:00:49

*Raul Corredor:* Sí. Sí, claro. He tenido otros emprendimientos y pues me gusta el tema de de hacer empresas.

00:00:56

*Luis Badillo:* Ok, pasamos al tema dos que es conociendo la empresa. Nos puedes indicar a qué se dedica la empresa?

00:01:02

*Raul Corredor:* Sí, mi empresa se llama Ingeniería Max SAS. En realidad es una constructora de proyectos residenciales. La tengo aquí en la ciudad de Bucaramanga.

00:01:13

*Luis Badillo:* Y actualmente se encuentra en funcionamiento.

00:01:15

*Raul Corredor:* Sí, sí. Se encuentra funcionando normalmente después de la pandemia.

00:01:20

*Luis Badillo:* Okey. Cuántos empleados tiene la empresa?

00:01:22

*Raul Corredor:* Eh, tengo cuatro. Cuatro empleados.

00:01:26

*Luis Badillo:* Raúl Realizar algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico, financiero, etcétera, antes de crear la empresa.

00:01:35

*Raul Corredor:* Eh, sí, eh. Mire mucho lo que fue un estudio previo a nivel de costos, de cuánto me iba a costar pues la creación de o formalización de la empresa como tal. De a lo que me dedico.

00:01:49

*Luis Badillo:* Okay, perfecto. Coméntenos también la fuente de financiamiento de la empresa fue propia o fue por medio de alguna entidad bancaria?

00:02:00

*Raul Corredor:* No, la verdad. Todo el financiamiento de la organización que tengo en ese momento fueron recursos propios de mis ahorros.

00:02:08

*Luis Badillo:* Ok. Raúl, la empresa de casualidad funcionaba antes de la constitución legal en el 2020. Funcionaba de casualidad?

00:02:19

*Raul Corredor:* Bueno, si funcionaba, funcionaba previamente. Lo que pasa es que no estaba legalmente constituida. Eso era lo único que le faltaba. Pero funcionamiento sí. Sí, estaba funcionando normal. Lo único fue que faltaba la legalización, por decirlo así.

00:02:34

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Tema tres Emprendimiento en crisis y. Raúl, nos podrías indicar cuáles serían los factores que consideras que influyeron en que tomaran la decisión de crear la empresa en este año?

00:02:50

*Raul Corredor:* Perfecto. Sí. Em bueno, principalmente porque el tema de la construcción no tenía tantas restricciones en la pandemia. Sí. Entonces se podía trabajar. Pero lo que sí se debía hacer era que la compañía estuviera legalmente constituida. Entonces eso fue el paso que hice para poder,

como ya funcionaba desde antes y no tenía otras restricciones, así como otros gremios empresariales, empresariales que se vieron muy afectados. En este caso lo único que hice fue como legalizar la empresa y seguir adelante. Por otro lado, claramente tenía que ver esto otro tipo de gastos, otros tipo como créditos bancarios, sin compromisos que tenía que que suplir entonces, pues por eso fue una de mis principales. Son factores relevantes a la hora de la creación de la empresa. Necesitaba capital, dinero para poder pagar. También me di cuenta que vender apartamentos por medio de redes sociales es una garantía, pues las redes sociales siempre llegan a todos, todas las personas, a todos los segmentos y prácticamente sin ningún costo. Sí, pero entonces no necesitaba de mucha publicidad, de otro, de otro tipo, sino por medio de redes sociales y más que en épocas de pandemia caída en el confinamiento, pues todo el mundo estuvo en su casa prácticamente que utilizando las redes sociales al 100%. Entonces para mí fue un factor clave a la hora de promocionar mi empresa. Y bueno, a pesar de que todo estaba en contra de pues por el tema de la pandemia se necesitaba seguir trabajando de alguna manera. Sí. Entonces, siempre y cuando uno quiera y tenga la disposición, entonces pues uno lo va a poder lograr allá la crisis que haya. Sí. Adicional a eso yo siempre quise tener mi propia empresa, siempre estaba enfocado. Como te dije anteriormente, he tenido otros emprendimientos de otro tipo porque siempre me ha gustado crear empresas. Sí, y un factor relevante que yo veo que es, o sea que es el más importante de todos, es que por lo menos en épocas de crisis, tener un un dominio propio o un una casa propia, un apartamento, algo es importante para reducir costos menos los arriendos. Todo ese tipo de cosas, o sea, le mitiga a la persona un poco la la, la problemática o la crisis que se viva porque ya no va a tener que pagar arriendo sí o sí. Está pagando algo? Pues que sea algo que se vaya, le vaya a quedar a la persona en el futuro. Entonces a raíz de eso las personas pues se dieron cuenta de eso y empezaron a comprar finca raíz. Empezaron así por medio de programas de interés social donde

accedían a subsidios todo ese tipo de cosas. Entonces la gente como que se se empapó un poco del asunto y empezó a adquirir esto de viviendas propias más que arrendamientos, eh? Sí.

00:05:48

*Luis Badillo:* Vale. Paso un tema cinco que es emprendimiento por necesidad, por oportunidad. Consideras que has creado la empresa? Aún así no existiera lo de la pandemia?

00:05:58

*Raul Corredor:* Por supuesto que sí, porque como ya había mencionado antes, lo último, lo único que faltaba era legalizarla. Si, entonces mi empresa estaba ya funcionando correctamente y lo único que el paso a seguir era legalizarla. Pues claro que sí. Si la hubiera formado así, no hubiera existido la crisis de la pandemia.

00:06:13

*Luis Badillo:* Ok, de casualidad, un factor que hizo que todo legalizara la empresa fue la falta de opciones laborales. De casualidad?

00:06:21

*Raul Corredor:* No, la verdad. Yo. Yo ya tenía trabajo. Sí, en el tema de la construcción siempre hay cosas por hacer, siempre hay trabajo. Entonces no, no fue como tal, por falta de de empleo o por otra oportunidad. Simplemente, como te dije, me gusta tener mi propia empresa y pues.

00:06:37

*Luis Badillo:* Ok, pasa un tema seis. Que es la motivación? Considerarías que presentaste algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:06:47

*Raul Corredor:* La verdad sí. Mi esposa fue un apoyo inminente en eso porque ella fue la que me impulsó a que ya debía legalizarla y que debía fundamentarla completamente. Y eso pues fue mi

motivación principal como para legalizarla y constituir la normalmente como deben estar todas las compañías hoy en día.

00:07:05

*Luis Badillo:* Esto que si es un tema de recursos. Raúl Tenías algún tipo de recursos a nivel de infraestructura antes de montar la empresa?

00:07:14

*Raul Corredor:* Sí, la verdad. Como ya, ya la empresa estaba funcionando antes de la pandemia, pues ya tenía como algunos recursos, algunas cosas bien montadas para que la misma funcionara. Sí, tenía un espacio donde yo podría manejar mi oficina y todo eso. Entonces sí, la verdad sí. Ya tenía algunos recursos, tanto en infraestructura como en otras, otro tipo de recursos que me apoyaron para crear la compañía o mantenerla.

00:07:41

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Bueno, Raúl está fuera del repertorio de las preguntas que tenía que hacer durante la entrevista. Te agradezco de antemano la participación que has tenido en el estudio. Muchas gracias y no te quito más tiempo. Que tengas una excelente tarde.

00:07:57

*Raul Corredor:* Vale, perfecto. Muchas gracias. Hasta luego.

**Entrevista 11 - Rol: Emprendedor - Codificación: E11**

00:00:02

*Luis Badillo:* No? Buenas tardes, mi nombre es Luis Vadillo Rojas. Soy el encargado de realizar la aplicación de las entrevistas del estudio que se está realizando en la Universidad Industrial de Santander para identificar los factores de emprendimiento en épocas de crisis. La entrevista va a girar en torno a siete temas. Cada uno de los temas tiene alrededor de dos o tres preguntas. Les diré comentando a medida que vayamos pasando el tema, como para que ustedes sepan el tema, uno es conociendo al emprendedor, qué formación académica tiene?

00:00:35

*Esposo (Diana):* Bueno, yo tengo formación académica, postgrado, soy arquitecto y tengo una especialización en Gerencia de Proyectos de Construcción de la UIS.

00:00:45

*Luis Badillo:* Ok, perfecto, Sergio.

00:00:47

*Esposo (Diana):* Y bueno, mi esposa. Ok, dígamela. Con la cual pues nosotros montamos la compañía. Ella también es arquitecta.

00:00:55

*Luis Badillo:* Ok. Tu esposa es Diana?

00:00:57

*Esposo (Diana):* Sí.

00:00:58

*Luis Badillo:* Ok. Perfecto. Um...Tenías experiencia laboral en el campo de la empresa que crearon antes de crear la empresa?

00:01:10

*Esposo (Diana):* Sí.

00:01:11

*Luis Badillo:* Si tenían, Okey. habían emprendido antes? alguna empresa?

00:01:17

*Esposo (Diana):* Pues la empresa como tal no, pero si hemos tenido como micro emprendimientos a comunidades de negocio que se materializaron, llegaron a un punto y decayeron.

00:01:26

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Tema 2 conociendo la empresa. A qué se dedica la empresa?

00:01:34

*Esposo (Diana):* Somos una empresa que ejecuta proyectos de construcción, si? construcción de obras civiles de todo tipo, desde residenciales hasta obras de infraestructura. Sí. Como particularmente tenemos un nicho de mercado que es la construcción de arquitectura funeraria, que es esa arquitectura, digamos, que suple las necesidades de los cementerios, de la construcción de bóvedas y empresarios, pues toda la infraestructura que demanda un cementerio, pues nosotros hemos venido trabajando, pues es darle un largo tiempo como con este mercado. Cuál ese nicho de mercado? Si? de grandes, de, antes de continuar lo contextualizo, la idea de la empresa nació a

partir de que mi papá, ya una empresa de 50 años, también de construcción, que era "Luis para constructor", pero funcionaba como empresa unipersonal. Sí, llegó la pandemia, pues teníamos la idea siempre de formalizarla, de constituir una SAS, pero pues siempre había quedado en idea como llegó la pandemia, dijo no tenemos nada que hacer, pues con su digamos, montemos la empresa, formalicemosla. Entonces aprovechamos toda la pandemia para recopilar toda la información para formalizarnos. Y pues ya en eso ya llevamos desde el 2020. Ya pues formalizamos una empresa que lleva 50 años como unipersonal y ya pasamos a SAS.

00:02:51

*Luis Badillo:* Ok, perfecto, ahí te me estás adelantando un poquito, pero bien. Vale, perfecto.

00:02:56

*Esposo (Diana):* Vale.

00:02:57

*Luis Badillo:* Actualmente la empresa se encuentra en funcionamiento?

00:02:59

*Esposo (Diana):* Sí.

00:03:01

*Luis Badillo:* Cuántos empleados tienen?

00:03:03

*Esposo (Diana):* en promedio? O sea, la base son diez.

00:03:07

*Luis Badillo:* Okey. Realizaron algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico, etcétera, antes de crear la empresa?

00:03:16

*Esposo (Diana):* No

00:03:17

*Luis Badillo:* No, Okey. eh... la fuente de financiamiento de la empresa fue de carácter privado o personal o créditos bancarios?

00:03:27

*Esposo (Diana):* No, personal.

00:03:28

*Luis Badillo:* Personal, Okey. Tema tres, Emprendimiento en crisis. Cuáles considerarían ustedes que fueron los factores que influyeron en crear la empresa en el 2020? Estábamos en plena pandemia.

00:03:47

*Esposo (Diana):* Yo creo que, a ver, fue digamos, como en el caso de nosotros, sí, como iniciativa propia, como bueno, aprovechemos que no estamos haciendo nada.

00:04:00

*Esposo (Diana):* Ya lo teníamos ahí pensado y dijemos aprovechemos este momento, que es el mejor. Pues para nosotros.

00:04:06

*Luis Badillo:* Diana. Puedes hablar un poquito más fuerte que no alcancé a escuchar? Por favor.

00:04:09

*Diana Oberto:* Qué pena que nosotros pensamos que realmente fue como una iniciativa propia. Dijimos Bueno, no, estamos encerrados todos. Aprovechemos este tiempo y materializamos esta idea.

00:04:21

*Luis Badillo:* Ok. Y digamos. Afectó el hecho de que el sector construcción era uno de los sectores en los cuales estaba todavía que tenía permisos para trabajar? Les afectó.

00:04:41

*Esposo (Diana):* La verdad no, la verdad no! Obviamente hubo, digamos, un impacto muy fuerte al inicio de la pandemia, porque no sabíamos que iba a suceder. Sí, o sea, fue como un fueron los primeros meses que todo el mundo confusión. Será que no sabe por cuánto tiempo vamos a trabajar? Obviamente, creo que no fue nueve meses que quedamos encerrados como cuatro meses. Tres meses que fueron los más duros. Sí, sí, como tres o cuatro meses. Pues obviamente nos tocó pagar. Pues hablar de los desempleados pues no completo, pero sí, obviamente no digamos como no los dejamos a un lado, sino que seguimos apoyando. Digamos que sí hubo una afectación económica, pero pues digamos que es lo asumimos con mucha responsabilidad y con mucho cariño, porque era como una forma de retribuir, pues todo el trabajo que nos han hecho sí. Entonces como. Que más da.

00:05:32

*Luis Badillo:* Ok Sergio, como para entender un poco. Entonces digamos que la empresa ya existía previamente a la pandemia de una forma unipersonal por así decirlo, me dices y ya fue la pandemia que ustedes tomaron la decisión ya de convertirla en una SAS? Ciertamente?

00:05:46

*Esposo (Diana):* Exactamente

00:05:48

*Luis Badillo:* por qué convertirla en una SAD si al igual estaba operando como un unipersonal?

00:05:53

*Esposo (Diana):* Porque. Digamos que. A ver. En la industria de la construcción. Las empresas unipersonales tienen muchas dificultades para operar. Una de las cuales, digamos así lo comenzamos a ver es que. A ver el tema final, el tema contable. Si os hablo de mi tema de la facturación electrónica, todos estos de estos temas y así mismo, por ejemplo, algo en particular

era, digamos, los contratos de obra. Nosotros tendríamos con una empresa unipersonal la Seguridad Social se debía pagar sobre el 40% del valor del contrato. Sí. Es decir, un contrato de 100 millones. Pues cuánto estamos pagando de Seguridad Social? Sí, así mismo. Pues en el argot popular y en el medio empresarial, pues como una empresa unipersonal como que no se considera muy sólida. Si en cambio una SAS tienen pues muchas cosas también buenas. Y digamos que eso fue lo que consideramos atractivo, así como constituirnos como parte de una marca. Y pues por todas las ventajas que eso conlleva.

00:06:57

*Diana Oberto:* No? Igualmente le damos como la visión de llevar la empresa un poco más allá y de dejar el legado de Luis Aurelio Vera, que llevaba la empresa por 50 años.

00:07:09

*Esposo (Diana):* Va a tener todo ese esfuerzo de 50 años, llevarlo a otro nivel, por así decirlo.

00:07:15

*Luis Badillo:* Ok. Sí, sí, sí. Ya estoy captando un poco más la idea. Considerarían que el gobierno influyó en algo en la creación de la empresa, en tomar la decisión de crear la empresa?

00:07:26

*Esposo (Diana):* No, la verdad no!

00:07:28

*Luis Badillo:* No considerarían que los recursos disponibles con los que ustedes tenían influyeron en la creación de la empresa?

00:07:36

*Esposo (Diana):* Si.

00:07:36

*Luis Badillo:* Okey... presentaban. Bueno, consideran que la tecnología y las herramientas digitales influyeron en la creación de la empresa?

00:07:49

*Esposo (Diana):* Sí.

00:07:49

*Diana Oberto:* Sí.

00:07:54

*Luis Badillo:* considerarías que el factor social influyó en la decisión de creación de la empresa?

00:08:02

*Esposo (Diana):* Sí, también es muy importante.

00:08:08

*Luis Badillo:* TEMA cinco. Emprendimiento por necesidad o por oportunidad considera que hubieran legalizado la empresa o hubieran creado la empresa. Aún así, no hubiera existido el marco de la pandemia?

00:08:24

*Esposo (Diana):* Sí, pero.

00:08:27

*Diana Oberto:* Bueno, es que de pronto la pandemia fue como un incentivo, como hay que hacerlo ya. No esperemos más tiempo, si no de pronto. Si se hubiese alargado un poco.

00:08:37

*Luis Badillo:* Ok. Y considerarían que un posible factor para haber creado la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:08:48

*Esposo (Diana):* Oh, no!

00:08:50

*Luis Badillo:* No...esta ya me la habian respondido, pero por protocolo tengo que realizarla. Tenían identificada la oportunidad de negocio antes de la pandemia.

00:09:01

*Esposo (Diana):* si.

00:09:05

*Luis Badillo:* Tema seis Motivación. Presentaron algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:09:13

*Esposo (Diana):* si, claro.

00:09:17

*Luis Badillo:* Sí. Perfecto. Qué los motivó a crearla en el 2020 y no antes o no después?

00:09:28

*Esposo (Diana):* El confinamiento. Yo creo. O sea, es que. O sea. Es algo que veníamos procrastinando por años. La verdad. O sea. Como que hoy si toca crearla. Pero nunca como que tuvimos. Mejor dicho el tema nunca fue, digamos, la excusa que uno siempre tiene. No, no, no tenemos tiempo ahí, no, es que no hay tiempo. Entonces, o sea, hay no, ya no hay excusas, era la mejor oportunidad.

00:09:51

*Diana Oberto:* De pronto también nosotros formalizamos nuestra relación y también como que digo no hay que avanzar con este tema y pues ambos somos arquitectos, tenemos que dedicarnos a nuestra profesión.

00:10:05

*Luis Badillo:* Okey... entonces también como que tener esa disponibilidad de tiempo como que les

ayudó a pensar un poco más estratégicamente y más a largo plazo. Que de pronto estar en el día a día, pues hubieran seguido trabajando. Normal. Cierto?

00:10:20

*Diana Oberto:* Sí, sí. Yo creo que ahí sería un poco de la mano el tema que se habló mucho en la pandemia de reinventarse.

00:10:33

*Luis Badillo:* Okey, temas siete. Recursos disponían de recursos a nivel de infraestructura antes de crear la empresa. Me escuchan?

00:10:52

*Esposo (Diana):* La respuesta es sí.

00:10:53

*Luis Badillo:* Si contaban con recursos. Ok, perfecto. Implementaron algún tipo de herramienta tecnológica al momento de crear la empresa? Algún software, sistema Información?

00:11:04

*Diana Oberto:* Pues si, sistemas contables.

00:11:07

*Esposo (Diana):* Si el sistema contable. Pues digamos como nosotros también manejamos toda la parte de. De algunas partes del diseño. Pues también nos basamos con un software de arquitectura e ingeniería con los cuales trabajamos.

00:11:23

*Luis Badillo:* Okay. Sí, ya más. Como por la actividad propia de la empresa se diseña un tema de sistemas de el trabajo de software propios de usted, cierto? Pues propio de ustedes, no? Sino que son propios del trabajo en el que se desempeña. Listo. Esas son las preguntas. No se si quieran de pronto adicionar algo. Recuerden que aquí la idea es como poder identificar la mayor cantidad de

datos posible con respecto a. Por qué se emprende en momentos de crisis? No sé. Si quieren abonar algo más.

00:11:57

*Esposo (Diana):* Bueno, yo creo que. La necesidad es como el factor más determinante. Sí, porque digamos que es un momento donde después el ser humano en las crisis es donde uno dice bueno, digamos, muchas de muchas personas perdieron su trabajo, muchas personas digamos, hacían algo y por cerrar pues el tema del confinamiento se vieron obligados a decir bueno, qué tengo que hacer? Yo creo que es una, es una la necesidad del ser humano de salir adelante, progresar, de subsistir. Es una motivación más grande que uno puede tener para salir adelante. Sí. Y ahí es donde viene esa frase de que en el momento más difícil, donde están las mayores oportunidades. Sí. Digamos que es muy, una. Muchas veces se dice, pero ciertamente es muy cierto. O sea. Yo creo que eso es como la la necesidad es la que lo motiva a uno siempre a seguir adelante.

00:12:48

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Sí. Bueno, Sergio y Diana de momento digamos que no les quito más tiempo. Les agradezco el espacio que han brindado para este estudio. Como les comento, el procedimiento a seguir es que pues se va a hacer la grabación o se termina la grabación, se hace transcripción, análisis y los resultados primero se van a ver a los participantes. Por cierto, desean agregar algún tipo de comentario o eximir algún tipo de comentario que hayan realizado? Tienen alguna duda o inquietud del tema?

00:13:16

*Esposo (Diana):* Luis Una pregunta, eso es de la Facultad de administración de la UIS o en qué está marcado?

00:13:25

*Luis Badillo:* Como tal en la UIS no hay una facultad de salud de administración, qué es lo que

pasa? Digamos que la Universidad Industrial de Santander se divide por facultades. Sí, hay una facultad que se llama físico mecánicas. Entonces nosotros estamos metidos dentro de la UIS, dentro de físico mecánicas, facultad físico mecánicas y dentro de la facultad de físico mecánicas. Existen escuelas, Sí, ahora estamos dentro de la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales. Sí, no es que no se llama Facultad Administración, pero casi que es lo mismo si es de Escuela de Estudios Industriales y Empresariales y ahora esa escuela tiene diferentes programas, es decir, programa de Ingeniería Industrial, Programa de Maestría en Gerencia de Negocios, Programa de Maestría en Proyectos. Y está puntualmente, digamos que es con la cual se está haciendo la investigación. Es Maestría en Ingeniería Industrial.

00:14:19

*Esposo (Diana):* Sí.

00:14:20

*Luis Badillo:* Pero casi que es la escuela que se encarga con respecto a la Administración. Sí.

00:14:25

*Esposo (Diana):* Ah, bueno, listo, perfecto. No, la verdad. Pues nosotros estaríamos interesados en participar en todas las digamos, de cualquier manera que nosotros podamos participar y vincularnos con la universidad, estaríamos muy interesados. Y digamos que yo creo que dado también de de la Facultad, ingeniería civil, pues cuando el programa es de Gerencia de Proyectos, de especialización y la verdad pues siento que fue una muy buena experiencia.

**Entrevista 12 - Rol: Emprendedor - Codificación: E12**

00:00:06

*Luis Badillo:* Buenas tardes Camilo, mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas en este estudio que se están realizando en la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales relacionado con el emprendimiento en momentos de crisis. Camilo, te voy a hacer una serie de preguntas. Cada pregunta está orientada a un tema. Son siete temas, cada tema tiene alrededor de unas dos o tres preguntas y cada tema la idea es como abarcar unas posiciones o unos enfoques diferentes de cada una de las temáticas. Vale, la primera está orientada con respecto al emprendedor. Me gustaría saber, Camilo, tú qué formación académica tienes?

00:00:54

*Camilo Higueta:* Yo soy de administrador de empresas. Tuve la posibilidad de estudiar en los cursos de emprendimiento e innovación en Brasil. Manejé programas de emprendimiento en la cámara como el Bucaramanga, emprendimiento de género, emprendimiento, impacto, emprendimiento tradicional, emprendimiento rural. Tuve la oportunidad de liderar la red de emprendimiento de Santander, en las cuales la también hace parte. También manejé la Dirección de Formación Empresarial de la Cámara, como que tiene que ver todo este tema empresarial. Actualmente estoy terminando una maestría en Los Andes. En Gerencia de Sostenibilidad es gerencia practica el desarrollo sostenible, pero básicamente es alta gerencia con enfoque sostenible. Y hago parte de este momento, bueno, no hasta este mes hago parte del del equipo académico de una materia posgrado aquí en Los Andes de emprendimiento socioambiental.

00:01:52

*Luis Badillo:* Se nota que tienen bastante experiencia en el tema.

00:01:55

*Camilo Higueta:* Y estoy con un tema también actualmente con el tema emprendimiento.

00:01:59

*Luis Badillo:* Perfecto has emprendido antes? Digamos que el estudio está orientado debido a que tuvistes un emprendimiento en el 2020. Sí que consideramos ese año como un periodo de crisis. Antes del 2020 habías emprendido.

00:02:16

*Camilo Higueta:* Pude tener acercamientos al emprendimiento, pero digamos que más como negocios, como generación de oportunidades, de negocios que uno participa, pero pero no puedes, como no decirlo, vamos a reinstalar la empresa y hacer nosotros este proyecto.

00:02:35

*Luis Badillo:* Ok, entonces digamos que sí tenías, pero de pronto, de manera un poco más informal, podríamos decir.

00:02:41

*Camilo Higueta:* Sí o en emprendimientos de otros que uno participa de otra manera.

00:02:44

*Luis Badillo:* Si ok, de antemano desconociendo la empresa nos podrias indicar a que se dedica la empresa?

00:02:52

*Camilo Higueta:* Bueno. No sé si recuerdas que yo te escribí.

00:02:56

*Luis Badillo:* Ok.

00:03:00

*Camilo Higueta:* Ahora listo. Bueno, no, mira, desde antes de pandemia yo tenía un proyecto y era asegurar como las condiciones de alimentos en las poblaciones vulnerables que no tenían, por así decirlo, los recursos. Entonces, en resumen, era como brindarles un mercado. Yo eliminaba todos

los intermediarios que pueden haber, como la cadena abastecimiento al yo eliminarlos generaba con un margen de beneficio mayor y con eso le generaba un crédito. Pero ellos no asumían ninguna cuota, interés ni nada, porque ya iba dentro de mi ganancia por eliminar los intermediarios. Sí.

00:03:39

*Luis Badillo:* Ok. Ok. Antes de montar la empresa también lo realizar algún tipo de estudio, bien sea mercado técnico, administrativo, legal, económico, financiero, etcétera. Bueno.

00:03:55

*Camilo Higuita:* Yo realmente conocí a una persona que tenía ese modelo de emprendimiento en otra ciudad. De hecho antes de pandemia y le iba Muy, muy bien.

00:04:04

*Camilo Higuita:* O sea, digamos que era exitoso. Sí, era muy bien. Era exitoso. Entonces parte de lo que yo hice fue como tomar ese modelo de negocio. Con esa persona y en la empresa que tenía era mucho más grande. Tenía mucho más tiempo. Entonces ir a identificar como es el modelo de negocios, cómo operar como trabajaba y cómo podría adaptarse a la ciudad. Lo que sucede inicialmente por el tema. Yo decido como no abrirlo automáticamente y esperar un poco más de tiempo.

00:04:35

*Luis Badillo:* Ok.

00:04:38

*Camilo Higuita:* Y bueno pues digamos que si había un estudio financiero, si había como esa o esa validación mínima del mercado.

00:04:45

*Luis Badillo:* La empresa entonces funcionaba antes, digamos. En marzo fue el mes en el que nos encerraron. La empresa ya funcionaba desde antes, por así decirlo.

00:04:57

*Camilo Higuita:* La mía no, lo que pasa es que yo, o sea yo, conocí a una persona que tenía ese modelo de negocio en otra ciudad que llevaba operando, yo no sé ya por los siete años y era un éxito. Entonces pues yo salgo, es Cámara de Comercio, yo tengo unos proyectos, entonces digo voy a arrancar con esto por pandemia, no recuerdo si yo alcanza, registrarlo durante un tiempo sin operar. Y después empecé a operar porque bueno, ya no puedo esperar mucho más, porque esto realmente es algo que no sabemos hasta cuando hacer el cohete, entonces sí o sí tenemos como que al inicio y nada. Y así fue.

00:05:35

*Luis Badillo:* Si la fuente de financiamiento fue propia o por medio de alguna entidad financiera propia propio, como para entender un poco el el negocio. La idea era como los de los colegios de esto tratabas con el gobierno, por así decirlo.

00:05:56

*Camilo Higuita:* La idea era la siguiente. Por ejemplo, yo tenía unos vendedores y tenía un punto de acopio, pero no era un punto comercial, sino un punto de despacho, así como una bodega, por así decirlo. Entonces había tenido la oportunidad de haber conocido a diferentes emprendedores en diferentes oportunidades por las actividades que yo desarrollaba. Entonces, por ejemplo, hablaba con una señora que era productora Yogur en Lebrija. Entonces le decía Mira, yo quiero apoyarte también para que tu negocio crezca tal cosa, voy a comercializarlo. Y una vez dame el precio al mayorista que tu. Que tu. O sea, el precio al por mayor. El mejor precio que me puedas dar. Reciba también a otra persona, por ejemplo, de otros productos. Tal cosa te el mejor precio que me puedas dar al mayorista Y usualmente esas marcas no reconocidas que necesitaban como esa visibilidad que necesitaban cubrimiento. Esto. Eso. Yo tenía mi punto de acopio. Y desde ahí yo iba, por ejemplo a aquella. La gente que yo tenía iba a sus barrios, entonces hablaba con una

señora y le decía Supongamos una casa equis. Mire, doña Juana, tengo estos productos, tal cosa. No, pues es que ahorita por allá tampoco tengo plata por ellos, porque X o por Z. Entonces no se preocupe, si quiere me lo paga por ahí en 15 días o en un mes.

00:07:24

*Luis Badillo:* ¿Sería como un paquete de refrigerios o refrigerios?.

00:07:28

*Camilo Higuita:* El apoyo era pollo, carnes frías y lácteos. Sí, sí.

00:07:36

*Luis Badillo:* No, no lo pensaba más. Como si fueran como los escolares.

00:07:40

*Camilo Higuita:* Como de los de educación.

00:07:45

*Luis Badillo:* Como unos kits más como de mercado. Un mercado? Un kit básico de mercado. Y se lo entregabas a crédito, por así decirlo, Sin intereses, porque lo que tú decías ya lo metías dentro de la ganancia.

00:08:00

*Camilo Higuita:* Si por ejemplo digamos esto, la señora lo yogures, la señora los yogures tenía una persona que le ayudaba en los yogures aquí, pero esa persona le cobraron una comisión. Por vender los yogures, cierto o más que le cobraba generaba un margen de comisión y después esa persona los vendía en las tiendas. Entonces también las tiendas, pues al final generar un beneficio y eso se traslada al consumidor final. Entonces está el intermediario, lo el de la tienda, mientras que como yo eliminaba esos dos ducados, como da un precio que me genera un beneficio que estaba como que era competitivo con los otros valores.

00:08:43

*Luis Badillo:* Sí, sí, te entendí la idea del negocio que paso, el tema tres, que es emprendimiento en crisis. Camilo, para ti cuáles fueron esos posibles factores que influyeron en crear la empresa? Por qué tomaste la decisión de crear la empresa en momentos de crisis?

00:09:04

*Camilo Higueta:* Pues pasaron muchas cosas. Pues. Por un lado. Esto. Los aprobaron, ya que ya prácticamente está casi que todo check para iniciar, pero cuando lo había detenido entonces como que tanto tiempo podría durar sin hacerla y sin saber qué iba a pasar. Sí, porque pronto si no supiera que había un punto final en x mes, pues una pronto hubiese tomado la decisión de esperar o no, pero finalmente era muy incierto. Qué pasaría si entonces pensara como también la necesidad de desarrollar una actividad económica de alineación a esa propuesta y hacerle.

00:09:49

*Luis Badillo:* En algún punto la universidad influyó algo o no?

00:09:53

*Camilo Higueta:* Cuál universidad?

00:09:54

*Luis Badillo:* Si de pronto alguna universidad que tú dijeras ah, bueno, no, no.

00:09:59

*Camilo Higueta:* Y no es que sabes. Sabes qué es lo que pasa? Bueno, hay diferentes tipos de emprendimiento. Para mí esto era un emprendimiento que generaba un beneficio interesante según lo que yo había conocido con la otra persona que desarrolla la crónica que tenía la empresa. Pero no era pronto un emprendimiento que yo considerara que era como algo así súper transformador, súper sí. Y lo otro, pues es también que con relación a las universidades, pues obviamente yo las quiero mucho, pero por la formación empresarial que yo tuve, pues prácticamente yo sé cuáles son

los alcances de las universidades y no me generan un valor realmente agregado como para el desarrollo de la actividad.

00:10:43

*Luis Badillo:* No, no, no, tranquilo, o sea, no te lo digo, si no yo te estoy. Es como votando posibles factores como para que tú me vayas diciendo si no, si no, si no, porque me pasa a veces con algunos emprendedores que pronto me dicen un factor, dos factores y empiezo yo de pronto a decirle otros y me dicen uy también si no sí, no? Entonces sí, como para poder digamos que hacer el mismo procedimiento contigo. Sí, um, el tema de de la tecnología de pronto influyó algo en tu caso que tú digas uy, potencial hice por redes sociales o por me facilitaron ciertos trámites en temas de constitución o la tecnología? En tu caso, de pronto influyó en algo.

00:11:24

*Camilo Higuita:* Pues para el tema de comercialización, o sea, realmente yo se usaba, era más como software contable y manejaba todo como los datos y toda esta información. Así que no sé, no era propiamente tampoco un CRM, pero sí tenía como una línea base, como todas las personas de todo esto y un seguimiento. Pero en tema de comercialización no, porque era un público que pronto no estaba tan arraigado como con un tipo de redes sociales, que era más como el día a día, que era más como cogerlo ahí en su momento y generar esa venta así y por el tipo de producto.

00:12:01

*Luis Badillo:* Entonces en tu caso fue como en parte también porque veías que ese mismo modelo de negocio estaba en otra parte funcionando. Tenía de pronto un capital financiero disponible. Y decidiste emprender con este negocio? Es a lo que voy como tomándole la idea, cierto?

00:12:16

*Camilo Higuita:* Sí. Yo tenía otros proyectos, pero. Pero consideraba que los otros se tenían que esperar un poco más. Y este sí. De pronto tenía la posibilidad de. De al inicio.

00:12:26

*Luis Badillo:* Ok por por las mismas restricciones que tenía el gobierno en ese momento. Tengo entendido de que el sector alimentos en toda la cadena de suministro les permitían trabajar mientras estábamos encerrados. Ustedes estaban operando?

00:12:43

*Camilo Higueta:* Sí, claro. Si a uno le daban. No recuerdo ahorita cómo, pero había como un certificado ahí, pues estaba más asociado también como a la actividad económica que ejerce la empresa. Entonces ahí tenían como los permisos, los. Las personas que operaban bajo esa empresa. Sí. Y como dato, el tema alimentos lo que es, es. No había ningún problema.

00:13:02

*Luis Badillo:* En algún momento tomaste la decisión de la empresa de crear la empresa porque decías si esta empresa puede funcionar u operar en esos momentos. Entonces una razón más para crearla.

00:13:15

*Camilo Higueta:* Ah no, pero pues claramente digamos que uno tiene, o sea, uno mira que puede operar, si no pues no, la no la desarrolla pese al saber que si se puede operar, pues si fue como un cheque para hacerlo, de lo contrario si no se hubiese desarrollado porque para qué.

00:13:29

*Luis Badillo:* Entonces si la tenías en cuenta? El tema de las restricciones, por así decirlo, claro.

00:13:34

*Camilo Higueta:* Que también las conocía.

00:13:37

*Luis Badillo:* El tema de los subsidios en tu caso influyó en algo como de voy a montar la empresa porque veo que hay subsidios. Entonces pues de pronto alguno que otro me puede servir, no? No

desde un punto de vista ya un poco más como personal tuyo, como emprendedor. De pronto el tema de la de la actitud, sí, digamos, no lo considerarías como un factor para emprendimientos? Digamos que. Crash es la empresa más como por tu perfil como emprendedor. No te entiendo.

00:14:15

*Camilo Higueta:* De momento te refieres con la actitud o con el perfil?

00:14:19

*Luis Badillo:* A ver, eh. De momento, el factor que identificado en tu caso ha sido como tal. Tenías un recurso disponible, tenías una idea de negocio testeada en otro municipio que hace en montarla acá y que coincidió con la variable de que era una de los sectores económicos en los cuales se podría desarrollar mientras estuvimos en encierro. Sí, pues quiero saber también si desde un punto de vista de tú como persona, de pronto, desde un punto de vista, desde la innovación, desde recursividad, de pronto desde la actitud, de pronto de eh, por miedo, de pronto por algún tipo de de quedarte sin trabajo o algo así, generó algún tipo de factor o dices no, simplemente fue por las otras condiciones para enfrentar.

00:15:05

*Camilo Higueta:* Pues en gran parte fue motivado, digamos, por la otra persona que tenía la empresa tener unos resultados muy interesantes. Es en cierta parte del recurso. Entonces fue como una actividad económica que se puede desarrollar, que puede generar un beneficio interesante. No es de pronto que me veas así como el man que vendía los productos, así como el como quieras. Pucha, es que esta es mi pasión 100% o por lo que yo he estudiado todo esto no? Pero considera como una buena oportunidad y que valía la pena generar esa inversión y trabajar en eso.

00:15:39

*Luis Badillo:* Sí.

00:15:40

*Camilo Higuita:* Pero realmente con toda la actitud de hacer de lo que uno hace, pues al final toda la energía es todo.

00:15:48

*Luis Badillo:* Pero entonces digamos que de una u otra forma también apoyó el tema de esa red empresarial, por así decirlo, que tenía otros emprendedores con ese negocio ya testeado.

00:16:00

*Camilo Higuita:* Una persona. Una empresa? No.

00:16:02

*Luis Badillo:* Una empresa. Sí, sí, vale. E paso al tema de emprendimiento. Por necesidad o por oportunidad? Um. Hubieras creado la empresa. Aún así no hubiera existido la pandemia.

00:16:21

*Camilo Higuita:* Si lo hubiera creado antes, yo creo que antes hubiera sido mucho mejor.

00:16:26

*Luis Badillo:* Ok. Consideras que un posible factor por el cual decidiste crear la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:16:37

*Camilo Higuita:* Pues en esos momentos me estaba buscando como oferta laboral. Por que. O sea. De hecho. Mira. Mira. Por ejemplo. A mí me llamaron de la que se llama de la UNAD.

00:16:54

*Luis Badillo:* Universidad Abierta y a distancia.

00:16:58

*Camilo Higuita:* Me llamaron de la UNAD en un momento para decirme que si quería manejar una facultad Y me llamo directamente. La conoce como la rectora principal. Y yo fui. Me reuní con ella y mira, la verdad es que hay unas. Hay unas cosas que quiero desarrollar, unos

emprendimientos ahí todavía, pues está el tema que a la gente le está dando gripa, pero no era como la pandemia, sí, o sea, fue como en marzo. Y yo pues tengo en mente unos proyectos, unos emprendimientos, unas cosas entre esas este porque era también otro. Y me da igual. Si quieres buscamos la manera para que puedas estar en los dos tal cosa, para que también puedas desarrollar eso. Como que habían ofrecido eso, pero aun así yo no abandonaba lo otro. Qué pasó? Igual cayó la pandemia. Yo no tenía la tarjeta profesional que me las amplió del otro lado. En todo ese tiempo yo fui a validar nuevamente el negocio en la otra ciudad y cuando volví pues digamos que pasaron muchas cosas en la UNAD, pues finalmente la persona que se lleva ya después de la pandemia le cancelaron otro contrato. Entonces el cáncer, o sea el ya hice, ya me voy, entonces la renuncia cae como una cadena, pero finalmente yo no estaba como buscando de hecho esa oferta laboral, yo no la busqué puntualmente. Entonces digamos que sí o sí. Yo tenía pensado desarrollar eso y de hecho la pandemia creo que fue antes como algo que luego lo retrasó. O sí?

00:18:33

*Luis Badillo:* Vale, Camilo paso a un tema de motivación. Consideraste que presentas algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa? Sí.

00:18:51

*Camilo Higuita:* Sí, por parte de un familiar. Fue la persona que me presentó él, el empresario que tenía otro negocio y que me dijo mire, tal como está esta oportunidad que le da súper bien. Ta tan.

00:19:03

*Luis Badillo:* Que porque la montaste en el 2020 y no antes o no después.

00:19:09

*Camilo Higuita:* Es que yo creo que el registro fue en el 2020, pero el inicio de operaciones fue yo no me acuerdo si fue en el 2021.

00:19:18

*Camilo Higuita:* Como en enero, febrero.

00:19:21

*Luis Badillo:* Okey. El registro fue en el 2020. Pero inició operaciones en el 2021.

00:19:26

*Camilo Higuita:* Sí, creo que fue así.

00:19:28

*Luis Badillo:* Vale. Mmmmmmmm.

00:19:31

*Camilo Higuita:* Osea como que la desato? Como que fecha sale registrado?

00:19:37

*Luis Badillo:* Mira, nosotros tomamos en cuenta empresas creadas en el 2020, exactamente entre marzo, abril y mayo. Si no he puesto la trazabilidad de tu empresa. Exactamente, pero está entre esos tres marzo, abril y mayo.

00:19:57

*Camilo Higuita:* Sí, sí, yo lo haré. Yo lo haré. Creo que seguramente la monté en esos momentos, pero la operación inició después porque estaba esperando a ver qué pasaba y todo eso.

00:20:05

*Luis Badillo:* Excepto en Tema siete con respecto a los recursos. Y contabas con algún tipo de recursos a nivel de infraestructura para poder montar el negocio.

00:20:16

*Camilo Higuita:* No, yo alquilé un local, o sea, no, yo contaba con los recursos económicos y alquilé e hice lo que tenía que hacer.

00:20:23

*Luis Badillo:* Para el bien económico. Simplemente hace algún tipo de herramienta tecnológica en

el montaje de la empresa? No sé, no? No, Camilo. Dame un momento. No sé por qué me cogiste con un poco de dos. Bueno camino, esa era la última pregunta. No se si quieres agregar algo con respecto a posibles factores de emprendimiento en momentos de crisis. Esto? No.

00:21:05

*Camilo Higuita:* No, yo creo que fue básicamente todo.

00:21:10

*Luis Badillo:* Vale lo que te decía ahorita la grabación se va a realizar posteriormente se va a hacer una transcripción que es convertir el audio a texto para luego hacer un análisis del mismo. Entonces yo el día de mañana mismo apenas realicé la transcripción, te envió la transcripción y te confirmo de que ya el video ha sido eliminado.

00:21:31

*Camilo Higuita:* Y eso es más como para un tema académico como para vos. Pero no se exponen, por ejemplo, los entrevistados de nada de eso.

00:21:40

*Luis Badillo:* Um, perdón. Caminos que justamente lo que te llaman codicia como un cortador. Mira, este es un proyecto de investigación que se está realizando. Las empresas son. Se manejan de forma anónima. Si la idea sí es realizar una una publicación, un artículo con respecto a unos estudios de casos, es decir, se va a decir se hicieron tantas entrevistas, pero nunca, en ningún momento se va a mencionar ni qué empresas fueron, ni qué personas entrevistaron, ni nada por el estilo. De hecho, ni siquiera la universidad va a tener acceso a eso. Solamente yo como profesor voy a tener acceso a, digamos, como a los datos de contacto y demás, y sería como la única persona. Y aun así digamos que yo lo que siempre procedo es que yo lo guardo siempre una parte muy segura y cuando ya lo veo que no le voy a dar más uso, eliminar. Y que es como la mejor opción. Pero no va a ser de carácter comercial, netamente académico. Y lo que te digo en ninguna parte,

ni tu nombre ni el nombre de la empresa. No son los resultados. Los factores que identificaron fueron estos. Estos? Sí, sí.

00:22:47

*Camilo Higuita:* Perfecto.

00:22:48

*Luis Badillo:* Vale, listo. Camilo? No es más. De momento muchas gracias por el espacio que me brindaste. Y entonces, el día de mañana yo apenas tenga la información, yo te remito. La confirmación me parece.

00:22:59

*Camilo Higuita:* Hombre Luis, muchas gracias que sabes muy bien.

00:23:01

*Luis Badillo:* Hasta luego Camino, que.

00:23:02

*Camilo Higuita:* Tenga buen día. Hasta ahorita el emprendimiento sigue. Esto se me.

00:23:05

*Luis Badillo:* Escapa. Mira, mira, ahí está una profesora. La doctora Aura está. Pero Antonio Cárdenas. Esta profe Orlando Contreras aunque no maneja tanto y pone hincapié. Y mi persona. Sí, pero hoy la que lidera el emprendimiento es la profesora doctora Laura. De resto sí, como que por los ladito en el área de emprendimiento, pero casi que el equipo de emprendimiento en la UIS somos nosotros.

00:23:36

*Camilo Higuita:* Pero también recordaba que había una chicas que apoyaban en eso. Creo que era Javi Cardoso o algo así.

00:23:40

*Luis Badillo:* O qué es lo que pasa que los que yo te menciono son los profesores? Sí, exacto. Son los docentes de la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales.

00:23:49

*Camilo Higuita:* Del Centro de Emprendimiento.

00:23:51

*Luis Badillo:* Lo que tú mencionas. De pronto ya son profesionales que contrata ya la UIS en un área de emprendimiento que tiene raíces. Sí, o sea, no, no en la escuela en la que está Ingeniería Industrial, el programa de la maestría en Gerencia, Negocios y demás, sino ya es más como un área que tiene la UIS como para fomentar el emprendimiento. Sí.

00:24:12

*Camilo Higuita:* Y el emprendimiento tiene algo socioambiental.

00:24:16

*Luis Badillo:* De hecho de. Vos también. Dame un segundito.

**Entrevista 13 - Rol: Emprendedor - Codificación: E13**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenas tardes Katerin, mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de aplicar la entrevista de la investigación de emprendimiento en momentos de crisis. La entrevista va a tener una extensión de siete temas. Cada tema tiene alrededor de unas dos o tres preguntas. Son preguntas abiertas, entonces digamos que las voy a responder a lo que consideres el tema. Uno habla de Conociendo al emprendedor. Nos puede decir qué formación académica tienes?

00:00:33

*Katerin Carreño:* Si yo soy administradora de empresas de la UDES de Bucaramanga y hice cualquier cantidad de capacitaciones en el SENA sobre atención al cliente, sobre manejar empresas, marketing, muchísimas cosas. Yo me gradué en mí en el año 2003 y de ahí en adelante pues hice muchísimas cosas. Lo primero que tuvimos con mi esposo fue una empresa de autos ahí en Bucaramanga. Después tuve lo que fue ser un móvil cuando empezaba a llegar la telefonía móvil fuerte a Colombia y eso me llevó por medio de esta empresa capacitarme muchísimo en atención al cliente y todo lo que es servicio de ventas, asesoría personal para las niñas y los niños, como estar arreglados correctamente, como dirigirse a un cliente bueno y la diversidad de cosas que nos brinda va a ser un móvil en ese tiempo, la oportunidad de viajar a Bogotá y tener capacitaciones, los que éramos dueños de empresas.

00:01:35

*Luis Badillo:* Ok, perfecto, se me establecen metas abarcando de hecho preguntas que voy hacia adelante por mucho que sea laboral. Era la segunda pregunta. Ya veo cómo me las ha abordado y si has emprendido antes. Tras la tercera pregunta, pues me dices que si se hacen sí. Y bueno. Tema dos conociendo la empresa me puedes indicar a qué se dedica la empresa?

00:02:02

*Katerin Carreño:* Es un proyecto de extensiones de pestañas. Lo inicié realmente en el 2013, cuando empezaban a llegar era el boom, estaba en Bogotá, entonces empecé como consumidora del producto, iba de Bucaramanga a Bogotá a colocarme las extensiones de pestañas. Con dos de mis amigas me di cuenta que era que era una buena opción para abrir la en Bucaramanga y bueno ahí empezó esto, lo cerré en el 2018 que me fui para Estados Unidos y bueno, en el 2020 con la crisis que afrontamos a nivel mundial, decidí volver abrir los documentos en Cámara de Comercio, pero realmente nunca cerró cantidad.

00:02:43

*Luis Badillo:* Ok. Perfecto. Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:02:47

*Katerin Carreño:* Si. Bucaramanga, Bogotá. Y acá?

00:02:52

*Luis Badillo:* Ok. Cuánto tiempo tiene la empresa?

00:02:55

*Katerin Carreño:* Una niña en cada lugar.

00:02:59

*Luis Badillo:* Como para conocer un poco la empresa. Me dices que son las extensiones de las pestañas? Especifico que ustedes importan o las producen?

00:03:08

*Katerin Carreño:* No esto. Bueno, esto es un catálogo súper amplio. Las pestañas en Colombia se compran aquí. En Colombia están las personas que llevan los productos, que son nuestros distribuidores autorizados. Encontramos de toda clase de productos y lo que ha marcado como la diferencia en calidad ha sido la calidad de la pestaña que utilizamos. Entonces yo escogí, yo soy una persona muy alérgica y como yo las utilizo utilicé las de seda natural y esas son las que se le colocan a todas las personas que van allí a Capilar.

00:03:37

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Antes de montar la empresa, realizar algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico, financiero, etcétera.

00:03:48

*Katerin Carreño:* Sí, sí, sí, sí. Yo me baso muchísimo en el Internet, que es la forma más rápida de adquirir toda clase de datos de estadísticas en Colombia y fuera de Colombia. Y me di cuenta que valía la pena seguir metiéndole las ganas a un proyecto que no iba a parar. Es una industria que sigue creciendo y sigue creciendo y más lo que tiene que ver con belleza, con mujeres, con arreglo personal. No importa el estrato en el que estemos, no importa. Todas queremos hacernos alguna cosita. Entonces me di cuenta que era muy importante seguir allí.

00:04:25

*Luis Badillo:* De hecho, ustedes usan el género femenino. Mueven mucho la economía. Eso sí es totalmente cierto. Mucho más que el masculino. Totalmente cierto. La fuente de financiamiento, de fuente propia o de alguna fuente de un crédito bancario.

00:04:43

*Katerin Carreño:* Si propia.

00:04:46

*Luis Badillo:* Tema tres Emprendimiento en crisis. Cuáles considerarías que fueron los factores que influyeron a que crearas la empresa en el 2020 que se considera un año de crisis?

00:04:59

*Katerin Carreño:* Pienso que en el momento es oportuno y me doy cuenta después de que hemos pasado por el tema de la pandemia, que no fui la única. Muchísimas personas al estar encerradas, al estar allí, como cerrándose las puertas en todos los lugares, cerrándose las puertas y nuestras fuentes de ingresos. Era el momento de pensar, era el momento de crear. Entonces no fui la única. Muchas de mis amigas empezaron a hacer pasteles, comida, no se podía salir, pero por teléfono, por wasap hacían encargos. Yo le llevo pase y recoge por portería. A pesar la pandemia. Me pareció un año muy lindo de enseñanza, con muchísimas cosas el estar uno en un lugar. En algún momento nos encerraron en su totalidad, pero estar allí bueno, qué hacemos? Nos conectamos por internet, hacíamos ejercicios, hacíamos cualquier cantidad de cosas, compartíamos un café virtual, una copa de vino. Y esto lleva a empezar a compartir las inquietudes con las amigas. Y bueno, tenemos que empezar a generar ingresos desde esta crisis. Y cómo es? Y empieza cada una con lo que tiene disponible, con los conocimientos, con lo que se mueve en el mercado alrededor, con las necesidades de las personas. Y ahí empezamos a crear. Las empresas y los emprendimientos que muchos van, van creciendo, van creciendo y parece que fue un buen momento para abrir.

00:06:25

*Luis Badillo:* Ok. Considerarías que el gobierno influyó en algo en la toma de la decisión de liquidar a la empresa?

00:06:33

*Katerin Carreño:* No, para nada. yo escucho la radio. Yo soy una super fiel gente de la W radio en Colombia y lo escucho aquí por medio de internet todos los días. Y por el contrario, yo

escuchaba a las personas que acudían a los bancos a sacar créditos. Bueno, eso siempre lo hemos sabido. Los bancos les prestan dinero a las personas que tienen cómo pagar los los créditos y prestar el dinero. Entonces esto fue algo. No fue que le abrieron la puerta a las personas que querían emprender? No? De repente algunas personas corrían con suerte, pero era porque traían un respaldo económico para poder adquirir unos créditos que pudieran financiar sus sus nuevas inversiones o nuevos emprendimientos, o hacerle una inyección de capital a sus empresas que ya estaban en existencia en ese momento. Pero no fue un momento de crisis y lo que yo escuchaba en la noticias y testimonios de personas conocidas, cercanas. No, no fue el gobierno precisamente que les dio una mano.

00:07:34

*Luis Badillo:* Okey. Sí, totalmente entendible desde un punto de vista como el perfil tuyo como emprendedor, y considerar de pronto que hubo algún factor ya como tú, como persona que influyó de pronto, no sé, de la aptitud, recursividad, creatividad, disponibilidad de tiempo.

00:07:56

*Katerin Carreño:* Sí, claro. Yo soy una persona muy positiva. De hecho en el grupo de mis amigas hay las que las hacían. Entonces, a pesar de que estábamos encerradas, tenía horario para conectarnos. Yo dirigía los ejercicios, yo daba las clases de rumba, buscaba siempre los enlaces. Bueno, voy a Colombia. Fue espectacular en ese tiempo porque gratis todas las personas podían unirse a sus clases todo el día. Entonces era algo que siempre siempre he tenido, como el a pesar de las circunstancias, ver lo positivo, ver lo bueno, aunque el panorama no pinta en el momento muy bien. Y claro que sí, eso fue importante, no solo para mí, también para mis amigas que decidieron empezar en ese momento.

00:08:37

*Luis Badillo:* Si considerarías que la tecnología y las herramientas digitales influyeron en que crearas la empresa.

00:08:44

*Katerin Carreño:* Wow! Claro que sí. Teníamos ejemplos alrededor del mundo de personas que estaban haciendo cualquier cantidad de cosas virtuales, alentando, dando ideas. De hecho, los artistas empezaron a dar como sus conciertos desde la sala de su casa y empezó a innovar. Empezamos a ver otra clase. Empezamos a darnos cuenta que el medio virtual nos abrió un sinnúmero de ideas, de posibilidades y fue definitivamente la tecnología. El internet nos abrió otro panorama.

00:09:18

*Luis Badillo:* Ok. O sea, tuviste mucha influencia de las redes sociales, me imagino. En tu caso para Chiquititas, por ejemplo?

00:09:24

*Katerin Carreño:* Sí, sí, sí, claro que sí.

00:09:25

*Luis Badillo:* Um. Um. Paso un tema de emprendimiento. Por necesidad o por oportunidad? Consideras que hubieras creado la empresa? Aún así no hubiera pasado lo de la pandemia.

00:09:42

*Katerin Carreño:* Ah, no, talvez no lo hubiera hecho.

00:09:44

*Luis Badillo:* No como el que te ayudó la chispa.

00:09:48

*Katerin Carreño:* Sí, definitivamente. Sí.

00:09:51

*Luis Badillo:* Ok. Considerarías que el factor? Posiblemente un factor es que hayas tenido falta de opciones laborales.

00:09:59

*Katerin Carreño:* Sí. No solamente yo. De repente, yo tenía la posibilidad de estar un poco más tranquila. Pero otras personas, las que fueron en algún tiempo mis hijas, mis clientes, las niñas que trabajaron para mí, empezaron como a decirme es que no tengo nada que hacer. Es que si no es usted la que mueve el negocio, si no es usted la que manda, los mensajes no van a venir a hacerse nada. Entonces la necesidad, no solamente por mi lado, sino las personas que que dependían de mí, dependían de. De la influencia, del promocionar, de crear. Me hizo actuar muy rápido.

00:10:40

*Luis Badillo:* En tu caso también un factor social, digamos, como para ayudarle a otras personas a generar sus tener empleo en las otras personas. Sí, claro. Como cruzado de brazos. Mmmmmmmmm. Esta pues digamos que ya me han respondido, pero por protocolo tengo que realizarla. Tenía que identificar la oportunidad de negocio antes de la pandemia.

00:11:00

*Katerin Carreño:* Si, si, he tenido la oportunidad siempre, si, porque no es en el único negocio que me muevo.

00:11:05

*Luis Badillo:* De hecho me decían de que la empresa ya existía antes de la pandemia.

00:11:09

*Katerin Carreño:* Si la cerré por cuestiones de económicas, porque tener una empresa legal en Colombia es muy costoso, muy, muy costoso. Entonces yo decidí cerrar mis papeles en Cámara de Comercio, pero las niñas seguían trabajando con mi nombre, pero luego obviamente muchas

personas no nos seguían, como la idea de que no fueran, que no fuera Caterina, que estuviera al frente de eso y menos si uno estaba viviendo en la ciudad, peor. Entonces el tema de la pandemia me obligó a nuevamente entrar a legalizar el tema del negocio y entrar a la publicidad y a captar nuevamente clientes, a hacer, a moverme en el medio virtual para poder generar empleo.

00:11:57

*Luis Badillo:* Es más, es motivación. Precisan presentarse algún tipo de influencia familiar para el montaje de la empresa.

00:12:05

*Katerin Carreño:* Influencia familiar.

00:12:06

*Luis Badillo:* De pronto no sé que tus padres, tu esposo o tus hijos te influyeron que te dieran beca. Cree la empresa o fue algo más autónomo tuyo?

00:12:15

*Katerin Carreño:* No? Totalmente autónomo.

00:12:18

*Luis Badillo:* Y qué hizo que la montaras en el 2020 y no antes? No es, pues, tema la legalización, por ejemplo.

00:12:25

*Katerin Carreño:* La necesidad de las personas que dependían de ese negocio.

00:12:31

*Luis Badillo:* Y. Un tema. Siete. Contabas con recursos a nivel de infraestructura al montaje de la empresa.

00:12:42

*Katerin Carreño:* No eran tan necesarios. Realmente no, porque las vías como estaban en

Pandemia lo que hacían era trabajar a domicilio. Entonces, tener una un lugar físico no era importante en ese momento. De hecho no se permitía porque los que vivían en conjunto cerrado, los celadores no permitían el ingreso a las personas. Entonces era más fácil ir a sus casas como una visita y poder hacer los procedimientos si tenían dinero.

00:13:08

*Luis Badillo:* Qué? Perfecto. Simplemente hace algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa? Algún sistema? Información?

00:13:17

*Katerin Carreño:* No sólo me basé para el tema de la publicidad en las redes sociales y la capacitación ya la tenía las niñas, ya se las había dado muchísimo tiempo atrás.

00:13:28

*Luis Badillo:* Bueno, Kate, esas son todas las preguntas. No sé si quieras darnos a conocer algo más con respecto a factores que influyen el emprendimiento en momentos de crisis. No quieres algo que quieras adicionar?

00:13:40

*Katerin Carreño:* Pues los factores que influyen es el el. Uno tiene siempre dos opciones en la vida, entonces esta agobiarse y quedarse triste y quedarse llorando o limpiarse las lágrimas y pensar qué hago? Como lo soluciono, como genero ingresos? Qué hago? Y es un momento, en los momentos de crisis surgen las mejores ideas, entonces es mejor siempre ver el lado positivo, estar con la mejor actitud y lo más importante, analizar cuáles son mis em, cuáles son mis capacidades, para qué sirvo. De repente una persona le va muy bien cuando hace sus postres, venga postres si le va bien maquillando maquillaje. Pero todos tenemos un talento y hay que encontrarlo, hay que explotarlo y hay que meterle todas las ganas que muy seguramente va a recibir buenos resultados.

00:14:31

*Luis Badillo:* Sí, en eso tienes total, total razón. De hecho, algo que suena un poco hasta raro, pero en los momentos de crisis es cuando uno más se presiona a callar. Sí, a salir de esa zona de confort. Se salen con la suya. Creando empresas es algo así. Es que va a salir como resultado dentro de los estudios, porque digamos que es algo que se presume, pero todavía no se ha demostrado. Sí, entonces justamente estamos aquí para eso. Bueno, yo de momento voy a dejar de momento de grabar.

**Entrevista 14 - Rol: Emprendedor - Codificación: E14**

00:00:02

*Luis Badillo:* Buenas tardes, me presento. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas de la investigación de emprendimiento, momentos de crisis. La entrevista va a girar en torno al rededor de unos siete temas. Esos temas tienen una serie de dos o tres preguntas por cada tema. Si el tema uno relaciona con respecto al emprendedor, a la persona. La primera pregunta sería qué formación académica tienes?

00:00:28

*Laura Delgado:* Solo la primaria.

00:00:33

*Luis Badillo:* La experiencia con respecto a este negocio?.

00:00:38

*Laura Delgado:* Esto lo hemos abierto antes del 2020. Esta empresa ya la tenía. Este negocio nació cuando empecé una relación con el papá de mis hijos hace 21 años. Ahí estuvimos más o menos. Este negocio estuvo como hasta el 2015. Y luego fracasamos, nos fuimos para San Gil. Allí duramos prácticamente tres o cuatro años, no hicimos nada. También fracasamos porque como él empezó con una enfermedad y no fuimos al piso. Todo, todo, todo. Yo trabajé allá en un restaurante.

00:01:25

*Luis Badillo:* Les tocaba hacer lo que pudieran hacer.

00:01:25

*Laura Delgado:* Por ahí con la parte de la mecánica, como siempre lo entendí. A raíz de eso tampoco funcionó. Mis hijos iban creciendo con muchas dificultades. Una vez llegamos en el 2019. Prácticamente en 2020, a principios de marzo llegamos en enero aquí en Bucaramanga y otra vez

aquí traíamos una dificultad donde. Pero bueno. Qué vamos a hacer con eso? Empezar de cero otra vez. Mis hijas mayores me colaboraron. Mamá, tengo aquí 200, tengo 300 e iniciamos. Nos arrendaron aquí usando el local de la villa. Pero empezó otra vez a trabajar. Pero no podía trabajar mucho por el azúcar. Sufre azúcar y es diabético. Sin embargo, cuando fue la hora, el encerramiento fue mortal. Pero tampoco nos dejamos derrumbar porque habían bocas que alimentar. Entonces, qué hicimos? Yo, como conté con anteriores créditos de mercancía, yo empecé a llamar al uno al otro . Empecé a puerta cerrada. Fue mucho sacrificio porque nos llegaba la policía y me iban a hacer comparendo y que me iban a multar. Ya no que mire que los carros que nos tocaba trabajar gratis a los policias. Sin embargo, con la puerta cerrada, él encerrado en su enfermedad. Poco, mucho le decía yo si fuera levantándome poco a poco, no podía yo tener nada a nombre mío, porque realmente yo me había dado por fracasada y era la verdad. Entonces mi hijo ya no, mamá, pues pongamos este nombre mío y empecemos otra vez y piensen ustedes otra vez. Entonces a raíz de yo vendría otro y puesto ya tenía para pedir dos. Iba pidiendo, o sea, vendía dos repuestos, mañana ya pedía tres y así sucesivamente. Nosotros la pandemia de pronto no nos afectó tanto, tanto, tanto para el comercio. Nos afectó en qué sentido? El encierro, el estar. Sí. O sea, es como que todo metido, más sin embargo, nosotros no veníamos acá. Él allá encerrado y yo aquí encerrada, esperando que tocaran para que me vendieran un repuesto y yo vendía. Gracias a Dios me fue bien en la academia vendí mucho repuesto y cuando ya se fueron dando las cosas que los primeros que soltaron fueron los de las islas. Ya. Bueno, ya hay una esperanza. Solamente uno pensaba no tanto, no pesos. Y este núcleo de nosotros que nos salvara de que nadie fuera afectado. Cada vez pasaba más y más y más y. Y veíamos que yo atendía a un cliente y a los ocho ya estaba muerto. Yo solamente le pedía a Dios Protejamos el núcleo. Solamente usted sabrá qué va a hacer con nosotros por los sacrificios que estamos haciendo. Y así sucesivamente. Hoy en día yo le doy

gracias a Dios y al buen funcionamiento y unión de que había en mi corazón. Nada. Nada. A mí nunca. Yo solamente creía en Dios y lo demás sobra. Y hoy en día lo que usted ve aquí es gracias al esfuerzo de todos, de todos tenemos que volver a empezar.

00:05:00

*Luis Badillo:* Bueno, mi punto es que ya había emprendido antes en otras cosas y si tiene experiencia relacionada con la empresa de forma previa. La empresa se dedica a venta de repuestos y también a la instalación, no solamente en vender repuestos y ya.

00:05:18

*Laura Delgado:* Exacto.

00:05:23

*Luis Badillo:* Se constituye en capital propio o alguna entidad bancaria.?

00:05:26

*Laura Delgado:* Capital propio

00:05:31

*Luis Badillo:* Bueno, está en funcionamiento, según veo. Otra de las preguntas que tenía que hacer. Cuál consideraría que fueron los factores que hicieron que creara la empresa en el 2000?

00:05:45

*Laura Delgado:* A ver qué era. Yo venía de mi mundo donde si me tocaba hacer un aseo, lo hacía. Yo ya estaba derrumbada, pero nunca me dejé de caer el 100%. Es que yo dije siempre esto porque trabajé en eso. Lo entiendo, no mucho, pero sí muy bien y siempre me ha gustado. Es cuestión de respuesta. Cuando no hay mecánico, yo me meto a la mecánica para colaborar, porque la cosa es del revés. Sé lo que son frenos, suspensiones.

00:06:20

*Luis Badillo:* Ya conocía del negocio y pues que mejor que crear una empresa lo que ya sabía. Está bien. Ok. El tema de la creación. Si. Tu influencia en la familia. En tu caso. Si, es cierto.

00:06:38

*Laura Delgado:* Me imagino que todos mis hijos me apoyan y Gracias a los proveedores que anteriormente yo tenía que pedir. Pero en sí el negocio prácticamente me apoyaron mucho los proveedores.

00:06:59

*Luis Badillo:* También apoyo. Entonces, el hecho de que los proveedores empezarán también a nivel de créditos, de pronto recibirán mercancía en consignación. Mientras lo vende, nos paga.

00:07:08

*Laura Delgado:* Con créditos. Si a mí me dan créditos al mes.

00:07:12

*Luis Badillo:* Y siempre en un mes trabajo.

00:07:14

*Laura Delgado:* Claro, yo trabajo mucho a un mes.

00:07:18

*Luis Badillo:* Ok. Y el tema del gobierno le. Le ayudó en algo?

00:07:25

*Laura Delgado:* Pues realmente por acá pasaron repartiendo mercados. No hay que negarlo.

00:07:55

*Luis Badillo:* De pronto el tema de subsidios de nómina?. Ahí ustedes que no aplicaron el subsidio que daba el gobierno?.

00:08:01

*Luis Badillo:* No,

00:08:01

*Luis Badillo:* porque

00:08:02

*Laura Delgado:* trabajábamos los dos solos prácticamente.

00:08:06

*Luis Badillo:* El hecho de que estuvieran encerrados, ustedes tampoco les favoreció. El encerramiento está ustedes y de hecho no los dejaban trabajar. Es que me ha pasado con otras empresas que sí. El hecho que estén encerrados les servía porque a ellos los dejaban salir, les crearon la empresa. Por eso en el caso de ustedes.

00:08:24

*Laura Delgado:* No, porque yo en el 2020 fue que empecé a sacar la Cámara de Comercio, pero la Industria y Comercio inclusive no había.

00:08:40

*Laura Delgado:* Con decirte que yo me atrasé con esos documentos, pero hoy tengo todo al día. No estuve a tiempo para entregar la documentación que me exigía en ese momento.

00:08:49

*Luis Badillo:* La Constitución legal ante la Cámara de Comercio.

00:08:51

*Laura Delgado:* Fue fácil con la Cámara de Comercio, no? Porque a mí me pedía algo el Industria. Lo de la Industria sí fue más pesado. Más demorado y no me lo entregaron.

00:09:05

*Luis Badillo:* Pero la Cámara de Comercio sí fue.

00:09:06

*Laura Delgado:* Si

00:09:12

*Luis Badillo:* Las redes sociales influenciaron en algo?, o por lo menos a ustedes, si no les no les afectó un poco eso?

00:09:20

*Laura Delgado:* No, para nada.

00:09:26

*Luis Badillo:* Temas como la familia, la voluntad, la aptitud, según veo usted, de no dejarse caer.

00:09:32

*Laura Delgado:* Que tiene su derrumbe, sus caídas. Pero tampoco hay que dejarse pisotear, hay que levantarse.

00:09:39

*Luis Badillo:* Pero cuando constituyó la empresa ya tenía algo de infraestructura?.

00:09:51

*Laura Delgado:* Todo fue comprado de segunda y se arrancó de cero sin nada. En el mercado de la ciudad.

00:09:59

*Luis Badillo:* Bueno, si. Y desde un punto de la universidad tampoco recibe ningún tipo de ayuda o asesoramiento?.

00:10:23

*Laura Delgado:* Ninguno.

00:10:23

*Luis Badillo:* Que hizo que la creara en el 2020 y no de pronto, antes o no después.

00:10:28

*Laura Delgado:* Porque nosotros llegamos del viaje que le comenté que estábamos muy caídos, muy derrotados en el 2020 y yo lo único es otra cosa. Yo sufro de la espalda. Yo no puedo hacer

fuerza. No puedo poner. Eso es mis hijas. A raíz de verme así, tan enferma. Sin plata, sin nada enfermo que toca. Unirnos todos. Entre grupos me colaboraron. Me siento. El tiempo pasa muy rápido. Yo llamé a mi proveedor y la ética es que estamos en un encerramiento donde no podemos llevarle, pero nosotros sí a ellos. Me solicitaron mercancía con el cuento que era comida. Y así fue como empezó.

00:11:18

*Luis Badillo:* Crees que montó la empresa de pronto por falta de opciones laborales?

00:11:23

*Laura Delgado:* No hay trabajo.

00:11:28

*Luis Badillo:* Por falta de opciones laborales, por necesidad de incrementar tus ingresos?.

00:11:34

*Laura Delgado:* Por aumentar no tanto para poder sobrevivir.

00:11:39

*Luis Badillo:* Literal no tenían ingresos. Bueno, terminamos las preguntas. Algo más que nos quiera adicionar con respecto a por qué cree que emprendió o creó la empresa justo en ese año de pandemia?

00:12:12

*Laura Delgado:* Porque creo que está en el momento más preciso para poder. Porque muchos almacenes cerraron, quebraron, pero no tuvieron la capacidad De pensar a puerta cerrada. Y darles gusto. Pero el hecho de que los demás cierran se salvó. A mi. Me superó. Las ventas casi el 90%, porque todo el mundo pensó que donde vende repuestos el gremio de taxistas es muy. El uno le decía llame a este número que ahí le venden. Ellos viven ahí enseguida. Yo le decía corra con

cuidado y que nadie lo viera, porque comprendo que tenía uno a cuidar. Yo venía rápido, vendía rápido y salía.

00:13:16

*Luis Badillo:* El hecho que también de que hayan cerrado otras empresas del mismo sector de ustedes también les ayuda a ustedes?

00:13:21

*Laura Delgado:* Claro, casi toda la mayoría de las cuadras de trabajo así, la mayoría es un mentiroso. La persona que diga que tiene una tarjeta. Y la gracia de Dios. Porque uno cualquiera. Con mucho sacrificio. Nos salvamos de tener. Aunque todavía no puedo decir eso. Es cierto. Pero en ese tiempo no lo sacamos porque eso era duro. Saber que ya usted le vendió un repuesto a los ocho días me dicen ese señor fulano de tal se murió hoy me ha contagiado.

00:13:50

*Luis Badillo:* Y no le pasó.

00:13:51

*Luis Badillo:* Nada.

00:13:53

*Luis Badillo:* A Dios. Gracias. Nada. Solamente Las oraciones tienen mucho poder y el que no es creyente pierde.

00:14:07

*Laura Delgado:* A lo que con esto y tuve un apoyo mucho de mi familia porque es ahí donde cuenta la enfermedad de él. Lo que los bancos nunca tuvieron en cuenta es porque yo llamaba y decía no puedo pagar mis obligaciones. No puedo pagar las deudas porque tengo pruebas de que no Puede trabajar y no que no quiero.

00:14:31

*Laura Delgado:* Pero no nos dejamos vencer. Y a pesar de eso, todavía siente la recaída. Él está duramente. Entonces no está en la huelga el trabajo de aquí al frente mismo, el estar en la huelga y el va a cobrar, gracias a Dios al lado de esa.

00:00:01

*Luis Badillo:* Buenas tardes, mi nombre es Luis Badillo Rojas, soy la persona encargada de aplicar la entrevista del emprendimiento en épocas de crisis. Tengo presente a John Alexander de de inmuebles y señales. John La entrevista va a constar alrededor de unos siete temas. Cada tema orientado como un enfoque diferente. Cada enfoque tiene alrededor de dos o tres preguntas pasas que haces? Me salto algunas porque me las va respondiendo durante las mismas respuestas de las otras. Entonces yo como que voy omitiendo el tema. Uno que se empieza es con conociendo al emprendedor. Pregunta uno Qué formación académica tienes? Bachiller eres bachiller? Ok. Has o tenías experiencia en el tema de la empresa antes de montar la empresa? Si, si, si. Lo que le comentaba que trabajabas en buenas. Ok, perfecto. Habías emprendido antes alguna otra empresa? No, no, esta fue la primera.

00:01:02

*John Rivera:* Mi formación es bachiller. Esta es la primera empresa. Es que antes trabajaba en otra empresa en muebles y con otra forma. Con la experiencia que he tenido ahí decidí montar este.

00:01:14

*Luis Badillo:* A qué se dedica la empresa?

00:01:16

*John Rivera:* La empresa? Nos dedicamos, digamos, a hacer todo el tema mobiliario, a suplir esa necesidad de. De la fabricación de muebles hacia el cliente como. Como productos personalizados, ya como según le convenga a cada persona. Eso es lo que nosotros le dedicamos.

00:01:35

*Luis Badillo:* Lo que llamamos mobiliario personalizado?

00:01:38

*John Rivera:* Sí, señor. Sí. Porque precisamente a veces ayudamos de sus muebles de sala, muebles

de cocina, escritorios, cocinas integrales, camas con cabecero, nocheros, prácticamente todo el tema mobiliario comedor. Es que todo el tema del mobiliario. Ahí es donde. Donde yo estoy metido en esto. Pero más que todo personalizados, no producto estandarizado, porque es la diferencia al producto estandarizado es que yo le entrego un producto con unas medidas y un color, pues que tiene una opción de escoger entre tres diversos colores o entre diseños. Digamos que cada empresa saca digamos como cinco, porque es que viene una opción que la optimización de material entonces es una de esas que le dan a usted una media anual como un 20 por 90 y se verá si lo compra así o no, si en el caso mío que yo lo necesito es de uno 40 por 25, pero esa es su media y así se lo fabricamos. El diseño, que es el diseño que hemos hecho, tiene toda la libertad del mundo. Es pedido como segundo.

00:02:44

*Luis Badillo:* Para el financiamiento de la empresa, fue de capital propio o financiero de un banco?

00:02:52

*John Rivera:* Ninguno de los dos. La verdad, yo para iniciar el negocio sí necesité primero un negocio, digámoslo para agarrar algo. Es más, ni todavía el negocio funcionaba, Es por el tema de que se pide 50% anticipo y 50% entrega del producto. Se inició el negocio. Fue con el fin de que digamos sale un negocio de ocho clósets, dos cocina integrales y pues prácticamente de eso del anticipo se invirtió en materiales y una inversión. Sí, la verdad fue una inversión pero muy mínima para comprar un taladro. Pero que lo que pasa que al principio pues lo subcontratamos por empresas. En el caso mío subcontraré por empresa, hay unas empresas que entregan casi material cortado y listo, solamente eso de hacerle la modulación y que ellos le entreguen cortado y usted tener el conocimiento para armar y colocar los herrajes es prácticamente el primer negocio que se hizo el sitio. Si buscamos, digamos un local, digamos que pues digamos un tiempo determinado, un mes tras mes, cumplió mes pago en ese entonces fue buscar la ayuda de esa persona por ese

lado y mientras que se iba solventando todos los gastos que se genera una empresa como tal, ese fue el negocio. Digamos que como inicia, pues obviamente se inicia lo grande cuando ya tiene capital y puede iniciar a lo grande, pues usted tiene que iniciar con lo más mínimo y donde pueda trabajar trabaja incómodo si lo va a hacer porque si no va a tener las comodidades de un mesón, de que un taladro con una cosa que le a cada hora que no va a tener una herramienta que usted va a tener solamente como quien dice unas poquitas cosas. Y sobre eso y que tal cual que pueda cumplir la entrega, la utilidad es muy mínima en ese entonces, porque es que se le tenga que pagar casi prácticamente a todo el mundo para que le ayude en lo que usted no pueda, porque hay cosas que se hacen con maquinaria y cosas que no, que lo que pasa es que en el transcurso de pues lo que yo le decía para emprender fue que esto gracias a que el software que manejo el diseño sacaba un costo primero sin necesidad de invertir 0 \$ solamente. Mi tiempo en eso es digamos que yo lo cuento como se lo pedí, porque pues igualmente en mi tiempo yo hacía el diseño, hacía el despiece de la modulación y daba un precio. En ese entonces las redes sociales no cobraban por una publicación, entonces todavía Facebook no había lanzado esa opción de cobrar. Pues usted llega y coloca publicidad. Yo utilicé mucho marketplace. Entonces ahí era que yo promocionaba porque igual no me cobraba, tampoco invertía en publicidad. Por eso cuando yo vi que eso era gratis, pues prácticamente lo publicaba. Los muebles eran los renders y los diseños 3D y les colocaba el precio al cual los podía vender. Entonces, cuando llego así prácticamente hacia la gente, me fui conociendo y a muchos les gustaba el diseño y los mandaban a fabricar, ahí donde yo pedía el 50% de anticipo, más o menos yo cubría unos gastos de los gastos de fabricación versus entrega, que tenía prácticamente una semana para entregarlos y lo entregaba lo más pronto posible para poder mover la cartera de manera de que me diera de efectivo y así yo poder invertir. Así fue prácticamente como inicié, digamos lo que me dio como el apoyo. Sí, la inversión que yo hice

primero fue lo que yo le decía, que la liquidación de la empresa que estaba antes y compré con el computador, porque para mí era muy esencial. La verdad no hubiera podido hacer nada si no hubiera tenido un portátil, porque es que de nada sirve tener digamos que las ganas y sin tener una herramienta hay siempre. Nosotros en toda empresa tenemos una herramienta fundamental. Para mí la fundamental es el portátil, porque es la que prácticamente, como yo le digo, yo puedo trabajar con el computador sin tener esto. Es más, yo puedo cerrar y sigo trabajando con el computador y él me sigue generando ingresos sin necesidad de hacer lo que yo voy a hacer. Sí. Entonces ese es mi herramienta esencial y por eso yo hice de invertir primero en eso que ya con el tiempo, pues en el transcurso de la necesidad mía fue que yo fui mirando, por supuesto, iniciando un espacio muy pequeño de dos metros por tres, que es prácticamente como quien dice que fabrica fabricado mal y le tocaba salirse porque no había un espacio. Pues ya a raíz de la necesidad y pues buscando nuevos proveedores, nuevas opciones. Pues la verdad, la verdad adquiriría lo grande. Como le digo, eso es cuestión de ganas de que uno le meta ganas, porque pues sí da. Hubo momentos porque cuando yo les decía en momentos de crisis más de uno no quería comprar muebles. Pero que es lo que pasa? Que no todo mundo va hacia allá. Ahí es donde yo abro el catálogo. Y si yo fabricaba salas, me metí en el tema de arreglos, de tapizar y arreglar. Entonces también abrí de catálogo de arreglos. También es una opción, porque usted ya tiene más probabilidades de que alguien escoja entender. No a todo el mundo le gusta lo mismo y no todo el mundo tiene la opción de comprar lo mismo. Entonces ahí es ya es como abrir el catálogo para hacer otra necesidad. Entonces es a raíz de eso cuando no se sostiene lo uno y lo otro. Al fin y al cabo se hace algo fluido y yo no tengo que pararme y cerrar. Si en el momento de la pandemia digamos que cuando la pandemia se cierre se me cayeron los negocios prácticamente, pero a raíz de la de la necesidad. Digamos como la perseverancia en el tema de que tampoco no hay que echar. Yo sé que hay muchos altibajos y uno

en cualquier momento va a decir en qué me metí mejor. Mejor lo hago de otra manera. Eso sí, téngalo por seguro que más cuando uno crea una empresa uno piensa que crear empresa es. Ya me relajo. Uno se tiene que saber en qué momento relajarse porque usted crea negocio y es tiempo completo. 24 siete horas de siete días de la semana, 24 horas al día. Nadie crea empresa sin ningún esfuerzo, ni mucho menos de que diga no creé una empresa, yo me voy a la casa a descansar menos cuando uno no tiene, digamos, cuando usted no tiene un fuerte, una columna vertebral que en este caso un capital fuerte en el que usted pueda montar todos los empleados y que la empresa funcione sin necesidad de tener los jefes, así como que dice vámonos para la casa y podemos disfrutar. Pero el resto si usted inicia sin capital y solamente con ganas, le toca a uno mismo, porque ese sueldo de uno es el que lo tiene que sostener el negocio. Si prácticamente nadie le mete las ganas que uno mismo no, porque más de uno llega y trabaja acá, pero dice yo vengo por un trabajo, pero si a él le va bien, bien, y si no, pues me busco otro. Si esto es así, si prácticamente es el empleado muy poco que se preocupa, si la empresa quiebra no quiebra, entonces en el tema mío uno sí se preocupa por eso. Y pues digámoslo para mí más que todo es un gusto. Yo siempre a mí me gustan las ganancias, porque debes emprender y se le hace fácil cuando uno le gusta algo. Si usted emprende en algo que le gusta, lo logra porque usted no lo va a encontrar. Pero nada, ni mucho menos de que no es que aquí me faltó una cosa u otra, simplemente usted lo va a hacer, es por su gusto y pues si le toca esforzarse se esfuerza, si necesidades y no digo pereza o algo así, porque si no se puede digamos. El tema de emprender es un poco complicado. Por eso yo creo que. No se lanza porque hay momentos muy bajos que se no saben que hacer, pero hay personas que sí logran salir desde abajo. En este caso, Yo lo miré por ese lado y por ese lado fue que me enfocaba mucho en lo que él hacía, más o menos como seguir algunos pasos de lo que él hacía. Entonces por eso del estudio no tuve sino bachiller. La verdad no tenía. No tuve cómo estudiar. Sí, estuve haciendo un curso de

Secretariado de Administración de Empresas, pero. No funcionó. La verdad no funcionó, pues como quien dice, son cosas de la vida. Pues a mí me gusta trabajar siempre muebles. Desde los 16 años yo trabajaba, digamos que está pisando muebles. Y me llamó mucho la atención que cuando llegué a Matsumoto él es un diseñador y ha estudiado y manejaba renders. Claro que vi el programa, yo lo aprendí, la verdad fue todo como le digo por tutoriales de YouTube, porque eso aparece en YouTube. Eso sí, la verdad veía videos por todo lado, veía videos de cómo manejar el rinoceronte, de cómo aprender a hacer un diseño 3D, cómo renderizar o cómo, cómo trabajarlo. Porque eso es prácticamente uno puede hacer cualquier cosa. Si usted lo conoce, entonces eso fue lo que yo hice llegar, estudiar, ver videos ahí. Obviamente, como le digo, no tengo la solvencia económica para poderme pagar un curso de esos, ni mucho menos el software. Entonces el otro muchacho me pasó el software y yo lo que hice fue aprenderlo. Digamos que todos los días llegaba a ver un video. Como le digo, ganas más que de ganas. Y si invertía muchísimo tiempo? Determinada a trabajar, determinada a trabajar y llegar a eso. O sea, las redes sociales son muy buenas, pero si usted las sabe utilizar e igualmente la internet es muy buena, pero si la sabe utilizar uno, no es que digamos que se ponga a embocar, no, eso ya depende del uso que le demos a esto. Y mire, yo utilicé eso, aprendí a manejar el cero y ahí fue cuando yo aprendí a hacer los diseños y yo no trabajaba como diseñador de salas. Todo el conocimiento de sala de espuma, estructura, ni la madera que se trabajaba fibras de la madera, porque eso tiene a su lado su derecho, como le digo, conociendo la materia prima en sí. Eso fue todo lo que hice y lo máximo. Debes conocer mucho la materia prima, porque a base de que uno conoce la materia prima, es lo que usted sabe que puede y que no puede fabricar, porque yo tampoco puedo irme a fabricar de algo que no tengo conocimiento y mucho menos sé cómo funciona. Yo no puedo decir con esta tabla se me dice quiero que esa tabla así de ancha me la ponga en la pared porque no tiene nada. Yo le digo, yo le

tengo que decir como fabricante y como el asesor, el que está ahí en ese momento, que no, no se puede, entonces hay que tomar otra decisión, se podría si se le pone unos anclajes, unos pie de amigos y si usted no quiere eso pues no se va a poder. Es más que todo es asesoría porque digamos que los clientes como tal tienen su manera de pedir las cosas y quieren muchas cosas. Lo que pasa es que no, ninguno de ellos a veces no tiene conocimiento de cómo se fabrica un mueble, entonces puede que sí y puede que no, ahí es donde entra la persona que tiene experiencia en el tema a asesorar. Es como cuando a uno le da rabia que un asesor llegue uno y ya que va a comprar algo y el asesor diga si eso vale tanto y ya y cuando ya lo lleva para la casa es que persona me hubiera dicho que esto no servía para eso o algo así. Ahí es donde el asesor de entra a hacer su trabajo, por eso muchas empresas dependen también de los asesores y vendedores. Eso también es un momento muy especial en la empresa Las Ventas, porque es que la ventas y los clientes hacen cualquier negocio. O sea, como quien dice, si usted tiene clientes, usted sabe fabricar algo, o se tiene clientes o se puede crear un negocio porque usted puede sacar un préstamo y usted sabe que va a la fija y no se va a ir hacia atrás. Pero si usted no tiene clientes y no haya cómo vender el producto que va a fabricar, eso si ya es que todo como que vamos al sello a ver qué pasa, si ahí sí la verdad nos vamos y si no conoce el mercado, aún peor, porque más que uno cuando piensa en la necesidad del cliente no, no piensa, es en cumplir una necesidad, lo mismo que la alimentación que uno dice ah, son tres platos al día, es una necesidad que como cliente hay que. Hay que que gastar en eso. Es lo mismo que la persona que compra casa. Yo creo que todo cuando compra la casa ya después llega a pensar que yo quiero tener la cama, la cocina, el closet, todo mas que todo es una necesidad por organización. Lo que pasa es que no todo el mundo tiene como es la solvencia económica para decir de una vez y que uno espera un poquito.

00:15:59

*Luis Badillo:* Cuantos empleados tienes?

00:16:01

*John Rivera:* Hace poquito tenía dos y ahorita me quedé con uno.

00:16:06

*Luis Badillo:* Existe algún tipo de estudio antes de crear la empresa, o sea, el estudio para crear la empresa de pronto de puedo tener tantos clientes y necesito para montar la empresa tanto dinero para comprar tales máquinas.

00:16:20

*John Rivera:* A ver, mire, no hice ese estudio, la verdad, como le digo, no es ese estudio la verdad. Cuando yo monté el negocio fue un cliente no más el que me salió, pero entonces sí llegaba con una a una, como una visión de lo que tenía que hacer después de que entregara ese negocio. Hice un cálculo, la verdad si lo hice. Por ejemplo ocho clósets, dos cocina integrales y un calculo, cuánto tiempo me iba a mantener a mí y en qué yo podía invertir? Entonces, cuando hice el cálculo, yo calculé más o menos 20 días no más y reinvertir. Entonces yo sabía que en el lapso de esos 20 días, a pesar de la entrega, necesitaba como, como que siguiera fluyendo, porque realmente digámoslo, no podía parar, que lo que hacía yo primero que todo, cuando me salió del trabajo, yo iba trabajando en eso y mientras que llegaba a la casa seguía trabajando. Vuelvo, le digo es que eso ya se vuelve un tema. 24 El tiempo es muy fundamental, donde yo hubiera trabajado hasta las 18:00 de la tarde y me hubiera ido a la casa a descansar, en qué tiempo lo iba a hacer?

00:17:28

*Luis Badillo:* Se tiene que cumplir.

00:17:30

*John Rivera:* Exacto. Entonces qué es lo que pasa? Por ejemplo, cuando uno crea empresa más que todo, a la gente le gusta el cumplimiento de que uno le diga tales días y eso realmente yo me pasaba así, pero es el cumplimiento y calidad más que todo y gracias a eso a mi me ha ido muy

bien. Yo ahorita no necesito, no invierto nada en publicidad, pero tengo un trabajo y me llega otro y voy terminando otro, me llegan otros dos así yo tengo realmente ahorita, ahorita como eso y tengo trabajo para un mes y si tengo otro esperándome. Comfenalco Sí, o sea, prácticamente. el voz a voz Es el que me dio ahorita prácticamente yo publicidad llevo un año que no invierto nada en absolutamente nada para que yo vaya a publicar nada más que ya por ahí ya no lo utilizo. La empresa ya se empieza a sostener sola, pero cuando empieza a sostenerse sola y digamos para llegar hasta ahí, vuelvo, le digo eso más que todo, la perseverancia en que uno va como usted, entra el cliente, usted tiene que hacerle sentir al cliente esa necesidad. Más no es que de que no invierta en otra cosa más que todo, cuando yo voy, por ejemplo, a tomar medidas y uno empieza hacer como esa necesidad, sea que todo entra por los ojos y cuando empiezan a ver los diseños se empiezan a ver las cosas, no, yo creo que más de uno le gustaría. Pues no, yo quiero, eso sí, como facilidades de pago, como hay para hacerla, para adquirirla. Entonces más que todo es eso. O sea, prácticamente cuando uno expande el catálogo, lo que pasa es que están en la misma cadena y la conocía y más. Esto está más de uno. Bueno, antes era todo pintado, ahorita ya esto ya viene terminado y ya ahorita está pasando todo eso ya, porque es que este material dura más que el material pintado. El material pintado tiene que ser esto, un mantenimiento después de seis meses, seis, ocho meses, en cambio esta melamina dura cuatro o cinco años, igual intacta. Es más, se la cuida de hasta ocho años. Sí.

00:19:31

*Luis Badillo:* Previendo para tener un poco, digamos que tú cuando constituíste la empresa ya la tenías, digamos, como quien dice, trabajando desde antes con los contrato, ese que tienes que tener unos closet.

00:19:43

*John Rivera:* Y sí, o sea, yo cuando constituí la empresa fue porque yo inicié primero cuatro meses atrás.

00:19:50

*Luis Badillo:* Ya había empezado

00:19:51

*John Rivera:* Había empezado antes

00:19:53

*Luis Badillo:* Finales del 2019, más o menos por allá. En el.

00:19:56

*John Rivera:* 2019.

00:19:57

*Luis Badillo:* Empezaste en octubre del 2019, ya venías trabajando, bueno, te sale ese contrato y ya. Eso que te diste cuenta de que para poder hacer contratos con otras entidades como Comfenalco necesitabas legalizar.

00:20:10

*John Rivera:* Exacto. Sí señor, sí.

00:20:12

*Luis Badillo:* Eh, digamos que ahí el tema. La pandemia influyó en algo?

00:20:19

*John Rivera:* El tema de la el tema la pandemia influyó mucho porque. Porque cuando yo la entregué a los tres meses llegó la pandemia prácticamente tres o cuatro meses y empezó toda la pandemia. Ahí fue donde yo le dije que unos negocios me cayeron más que todo para Barranca y prácticamente como la gente me empezó a conocer de esa parte, pues me dijeron se hace ese mobiliario prácticamente en esa ciudad, es muy poco el tema de fabricación, pues se me empezaron

a caer unos negocios y se me cayó prácticamente y todo se me estancó. Y cómo hice reducción en los cinco meses del tiempo? Que pasa es que yo ya había entregado unos trabajos y pues eso lo tenía planteado para invertir en el negocio, pero me tocó que invertir en mí mismo, sostenerme ahí. Qué pasó cuando yo volví? Ahorita no lo voy a negar, que tuve tú el pensamiento de cerrar el negocio y vender lo poco que había conseguido entonces, pero la verdad no me rendí sino hasta no haber hecho lo imposible, porque pues yo decía yo quiero esto y lo quiero que se cumpla. Entonces volvía a decirle a clientes que tenía antes y que necesitaba volver a hacer la misma publicación. Y volví otra vez el tema de que hoy en día esto necesito tal cosa. Entonces cuando fue que empezaron dos muebles, empecé con hacer dos muebles, después empezamos otra vez los negocio de salir, después Comfenalco me llamó y cuando prácticamente me hizo el segundo llamado primer perdón, el primer llamado después de la después de la pandemia me hizo el primer llamado fue la primer compra que Comfenalco me hizo al hacerme una compra. Eso pues prácticamente, y digamos que eso fue para mí como el impulso máximo, fue donde yo tomé la decisión de venirme para acá a un arriendo más caro, obviamente, pues obviamente ya no iba a caber porque la compra que ellos me hicieron fue de prácticamente 20 muebles, entonces no podía. Ahí fue donde yo cogí toda la inversión, toda la utilidad. Ahí sí tocó sacar un préstamo, yo saqué un préstamo. Sino una entidad bancaria, sino porque fue alguien normal, sacó un préstamo. Ahí fue donde yo invertí en las máquinas que necesitaba para fabricar esos muebles. Más que todo lo que sucede acá es lo que yo voy comprando según lo que voy necesitando. Si usted me dice fabriqué una cosa hace poquito compré un soldador porque ya todos están mirando a los escritorios con la pata metálica, ya se está viendo mucho eso. Entonces como fue una necesidad y punto, pues para no comprarlo y hacer el más grande catálogo, pues entonces lo que hizo fue, digamos, invertir

en un soldador también. Entonces algo que a mí me sirve muchísimo porque cada vez me expando más y a raíz de eso me salió más trabajo de solo eso metálica esa silla de comedor.

00:23:21

*John Rivera:* Sí. Entonces compré el equipo de soldadura, el taladro, para poder mejorar las relaciones con. Unas patas para poder perforar una platina, un calibre, 1/8. Es como comprar un taladro de esos en la parte de la pulidora y toda esa parte más que todo el equipo de soldadura, a uno puede seguir trabajando en ese tema. Entonces, lo que pasa es que yo no invierto por invertir. Ahora me toca invertir lo que realmente necesita y usted sabe que le va a dar. Yo no compro maquinaria que no vaya a necesitar porque eso se llama derrochar la plata. En el caso mío como de invertir en algo que no utiliza y tampoco invierto en una máquina que yo pueda fabricar una sola cosita y no volver a fabricarla para que invierta también en algo que no me va a dar. Va a ser más la inversión que la utilidad. Entonces, en este caso, cuando yo le digo que uno da, hay que conocer muy bien el negocio en el que se está metiendo, es saber hacia qué lado se está migrando. Yo creo que el tema que le pasó a Nokia cuando no se quiso regulares dólares de esto en muchas empresas le pasó eso. Es lo mismo me pasa en este, en ese tema de que si usted no se actualiza. Como quien dice si yo siguiera con los muebles rústicos o algo así. Una empresa en los muebles rústicos. Yo creo que se tocaba que ahorita muy poco compramos el negocio a menos de que sea para una finca y es muy poco, muy escaso. Entonces ahí es donde yo voy, que es donde uno tiene que conocer, que está capacitado para hacer.

00:24:49

*Luis Badillo:* El Gobierno generó algún tipo de influencia en que crearás la empresa, lo de las restricciones o que dieron algún subsidio.

00:24:59

*John Rivera:* El gobierno. No? Y yo le digo una cosa el gobierno, el gobierno si realmente quiera

ayudar a mucha gente a generar empresas y el trabajo honesto no tendría la necesidad de importar tanto producto, porque realmente nosotros estamos dando trabajo al exterior y no realmente decimos que estamos trabajando por un material importado. Esa es la misión de la fabricada en Colombia. Sería una belleza el trabajo que se la mejor dicho, créanme que daremos trabajo a mucha gente que es muy obvia, sin necesidad de estar dando trabajo tanto afuera. Sea por eso es que el Tratado de Libre Comercio en sí como que sí, como que no, porque al fin y al cabo las importaciones ahorita casi todos los de China, no todo es China. Y yo le digo una cosa, ya que estamos así, nosotros vendemos el cuero para comprar zapatos, en vez de fabricar el zapato en el zapato, nosotros vamos a trabajar. La materia prima es muy esencial, la verdad, nosotros debemos hacer eso y el gobierno lastimosamente no, en el caso mío por ejemplo, más allá le toca, es realmente buscar la forma de como uno mismo ayudarse, porque el gobierno no ayuda en más empresas o tampoco lo hace para hacerles un préstamo tiene que tener plata. Si usted necesita un préstamo tiene que tener plata, entonces necesito plata, voy a pedir plata prestada, endeudarse más entonces? Sí, la verdad es que sí.

00:26:27

*Luis Badillo:* En tu caso, digamos más como un factor más propio tuyo, del perfil emprendedor que tú decías quiero, lo voy a hacer.

00:26:34

*John Rivera:* Cuando se inicia sin capital es más que todo depende de la persona, de las ganas de la persona cuando se inicia sin capitales, de las ganas de la persona. Porque yo creo que mucha gente ha empezado por vender paletas en cualquier lado y ya tienen su local sito vendiendo helados. Yo creo que hay gente que que tiene ese alma por eso, pues más que todo, cuando una gente quiere emprender debería. No digo que una cosa sea eso como persona. No es que cuando la gente quisiera crear una empresa quería una entidad que estudiara en casa, que le diera con

suerte que la persona se fije que quiere crear y si tiene esa, esa, esa capacidad para eso, una mano ayuda Importa. O sea, ayuda de esa persona emprendedora porque sabe que es un beneficio para el Estado, se crea negocio, va a crear impuestos, va a crear movimiento de dinero para todos los lados. En el caso mío, por ejemplo, yo compro mucho material en todas las empresas maestro centrales a tintes y pasto, lámparas triples. Es un movimiento enorme de dinero, entonces eso le sirve a ellos, al gobierno le sirve la generación de impuestos, el IVA que se está cobrando, todo eso le sirve entonces por lo menos para que ayudaran realmente a emprender una persona donde realmente digamos a veces ayudar tanto que diga sí, haga el querer empresa, hágale, pero pero como que hágale pero no le sea prácticamente el gobierno cuando hace digamos que cómo crear un negocio? Sí, cómo, eso es lo teórico, créame que fuera por lo teórico. Muchos le explican como manejar un carro, ya lo manejan al siguiente día. Si le pone atención, lo que va bien es la práctica. La práctica es lo que prácticamente a usted lo hace un maestro o lo que está haciendo. Sí, porque si no practica nunca en un carro y sabe, usted puede saber mucho del carro, pero si nunca practicó el manejar.

00:28:34

*Luis Badillo:* Si claro.

00:28:36

*John Rivera:* Llega alguien que no sabe nada de eso, no sabe ni las señales de tránsito y llega alguien que sí manejó el carro y le enseña, usted sabe a eso es lo que es.

00:28:45

*Luis Badillo:* Yo lo veo como un enfoque, factor, como personal, actitud. El tema de las redes sociales también te influencio?

00:28:51

*John Rivera:* Ayuda mucho el tema de las redes sociales y me ayudó mucho en el tema de la

publicidad, digamos en el tema de publicidad, y también es muy importante que conozco usted que hace por ejemplo, es un caso de una ayuda seria, algo como eso, el gobierno, crear digamos una puede ser un tipo de dar la gente pues, y empezar a emprender, entonces hay que empezar a emprender, eso es muy difícil de que son más gastos versus utilidades y también sostenerse esa persona también es muy complicado, entonces lo que le sirve a uno es que no tenga que gastar tanto en eso. Sí, bien, o sea que no tenga que gastar tanto en utilidades, una cosa en la otra. La herramienta sí es más que todo que sí o sí, pero eso se puede complementar con la utilidad que va dejando cada negocio.

00:29:38

*Luis Badillo:* Y tuviste algún tipo de influencia familiar?

00:29:42

*John Rivera:* Que de pronto entre toda la familia, me motivó, me influenció a crearla, o sea. Pues no.

00:29:48

*John Rivera:* La Verdad, pues así como decirle que vamos a que no, o sea eso más que todo, pues como por por una influencia propia, algo que yo y la verdad sigo con esa mentalidad, digamos. Cuando uno inicia inician una familia humilde, pues uno siempre quiere cambiar. Bueno viene entre la persona que quiere cambiar ese estilo de vida, no lleva o no sabe qué es lo que quiere y si no tiene hijos lo que tienen. Para los hijos que vivan lo mismo que uno, que no es lo mismo que uno o ya viene y que si usted quiere, quiere o no quiere. Porque usted puede seguir toda la vida empleado si quiere o puede emprender si tiene en algún momento de su vida. Todo depende de lo que usted quiera para su vida. Ahí es donde yo le digo sí, ahí, más que todo, el querer es poder. Ahí sí, ahí sí. La verdad yo siempre he dicho que cuando se quiere hacer algo lo hace. Dejémonos las excusas se inventaron simplemente como para uno tener, digamos, una evasión hacia alguna

responsabilidad. Siempre lo he hecho así, respetando lo que usted piensa o algo así. Siempre dije que siempre he dicho que las excusas son para evadir algún tipo de necesidad, pero si uno quiere, lo puede hacer.

00:30:56

*John Rivera:* Mi novia en ese entonces, pues me motivaba en el sentido de que no, pues sí, hágalo. Pero una motivación verbal, una motivación verbal, digamos, puede influir o no puede influir en algo que es que si usted no tiene claro su futuro, una motivación verbal puede influir mucho en usted. Si usted quiere, yo le digo ahorita usted qué piensa hacer mañana? Y si usted me dice no sé qué le puedo decir, vámonos. Para tal parte hacemos esto. Yo puedo influir en lo que se vaya a hacer mañana. Pero si usted me dice mañana tengo que hacer esto, su decisión. Y si yo le digo No es eso, no es lo que voy a hacer mañana. No influye en nada. Simplemente se toma el comentario y sale por acá porque usted ya tiene decidido lo que va a hacer mañana. Entonces a eso las influencias cuando llegan es cuando usted no sabe realmente qué va a hacer de usted. Muy poco. Es el que piensa que voy a hacer mañana y muy poco el que piensa de que yo vivo hoy, trato de subsistir hoy. Mañana miramos qué pasa si ese dicho mucha gente lo tiene, de que mañana Dios proveerá. Dicen así Dios proveerá. Entonces lo que pasa es que más de uno vive el día a día y se mantiene en el día a día y al llegar en ese entonces, pues prácticamente es que digamos cuando uno está en una zona de confort donde usted sabe que tiene comida tres veces al día, tiene un techo que es lo que prácticamente ahorita, por lo cual todos, todo mundo nos digamos, queremos, digamos como salimos a la calle, hacer eso, buscar cómo tener la alimentación y como tener un techo digno, vivir mejor cada vez. Pero entonces cuando usted ya lo tiene y lo logra, pues hay una zona de confort donde usted dice ya me quedo así, así estoy bien, no? Para qué voy a? Y para qué voy a hacer algo que no sé cómo me vaya? Más que todo, también viene. Ahí viene, como quien dice, el positivismo que se tenga. Si pueden lograrlo, lo pueden lograr. Yo creo que. Personas que

se rinden fácil y. Es difícil. Hay personas que, por más que sea, siguen, siguen y siguen. Si no lo consideran una cosa, pues inventan otra. Y si no les funciona y pues vuelven. Y nunca, pero nunca se rinde. Eso es gente que siempre tiene un ideal para su vida y si quiere algo un poquito más y sobresalir del montón.

00:33:24

*Luis Badillo:* Pregunta Consideras que lo que hace la empresa por falta de acción es laborales?

00:33:30

*John Rivera:* No, no es eso, sino porque yo le digo una cosa, o sea, en el tema da miedo, como yo conocía todo el tema mobiliario, para mí era muy fácil conseguir trabajo. Es más, ya tenía trabajo. Cuando yo salía, yo prácticamente. Es más, tuve muchas opciones de trabajo de Amar Home Center al centro, porque la optimización de software en el tema de melamina, ellos lo necesitan mucho. O sea, ellos necesitaban, digamos. Es esta la fecha? Y yo les digo a ellos como cortarme, cuanto de tal me queda y. Y así es que yo por ejemplo fabrico un mueble y yo le digo a ese es cuando las ventajas de todo eso, usted me dice deme un escritorio, con ciertas medidas. Lo que pasa es que a veces diez centímetros no influye en la cantidad de material porque el desperdicio lo tiene que hacer. Y si la persona no sabe, todos no sabemos el desperdicio. Yo creo que si usted no tiene un zapato, usted tiene que saber todos los costos de envío ni nada los de la empresa, porque entonces no sería negocio. Entonces cuando usted me dice no González y yo digo pero para que cuestan lo mismo? Y si se van a sentir un poco más cómodos? Entonces en ese entonces siempre tuve trabajo, la verdad. Me llegaron ofertas al correo de trabajos como de diseñador, ya sea de tapicero, ya sea de modular, melamina en madera, de command, de supervisor, de calidad de los muebles. Cuando hice en muebles yo iba a trabajar como diseñador, lo que pasa es que no quise tomar ese rumbo porque para mí era volver a empezar. O sea, yo iba a máximo de siete año y medio y volver a empezar para mi significaría volver a ajustarme a otra empresa y yo veía el tiempo

muy corto, la verdad. Uno cuando inicia emprender tiene que saber en que momento también tomar la decisión, porque yo tampoco podía pensar emprender un negocio a los 60 años, porque como le digo, el tiempo es muy corto en esto y si usted quiere tener algo más que todo es de tiempo y como de opciones que usted mismo se de porque yo puedo crear un negocio, pero también lo puedo mantener así, usted lo puede vivir así y usted vuelve en tres años y también vuelve a estar así. Si usted me ve así es que ya entré en una zona donde ahí estoy el jefe, ese es el famoso impacto, ya como quien dice ahí me quedo, no me enfoco en seguir más adelante. Pero que pasa cuando usted llegue y empiece a tocar puertas? Venga, vamos a hacer esto, vamos a hacer esto o vamos a hacer aquello? Eso es que más que todo emprender y la parte como el dueño de la empresa, es decir que le meta como esas ganas de que venga, vamos a sentar con usted, vamos a hablar de esto. Y usted que tiene para hacer que va a comprar? Vamos a hacer otro diseño. En el caso mío yo tuve ya, ya tengo dos personas que eran una persona que creó una galería también llamada, y eso fue hace poquito en el 2021, y también tengo por ese lado ya una clienta que es ella y ella aparte los clientes que tiene, pues solo me la mira, me lo manda a mi, o sea yo siempre lo fabrico. Entonces a base de todo eso es que podemos crear lo que prácticamente lo que la gente necesite.

00:36:43

*Luis Badillo:* Creo que entonces ayudo también porque todo el tema del relacionamiento de pronto con proveedores y otros empresarios ayudo también a tomar el pulso de la creación de la empresa.

00:36:53

*John Rivera:* Pues el tema con otros empresarios casi no hable con ninguno, la verdad no es mal. Yo ayudé a crear una empresa hace poquito a un amigo, el montó una fábrica de muebles y yo estuve allá. Allá se creó todo el tema de de sofás y todo de salas en la creó por eso. En ese caso yo digo que lo más importante para mi, que lo más importante era iniciar un emprendimiento y crear un negocio sin necesidad de depender de nadie. Es el conocimiento puro y vuelvo y me meto en

eso, porque si usted conoce muy bien lo que usted esta fabricando, cómo lo va a fabricar? Realmente usted no tiene que explicar opciones de nadie, porque es que usted mismo es el que se da las bases sin necesidad de que alguien venga. Es que tiene que hacerlo así, tiene que hacerlo allá no? O sea, realmente vuelvo y le digo o sea, el cliente es muy importante en cualquier empresa, los clientes son muy importantes. O sea, si usted tiene clientes tiene el fluir de cartera y tiene movimiento, tiene todo, entonces la verdad nunca se va a quedar así con los brazos cruzados. Pero esto también depende de la persona, como usted mismo le digo, depende de su conocimiento, porque yo creo que yo no lo voy a vender, es un mueble diciéndole cómpreme y esto le parece bien? Si, si, si, si, si. Y nunca doy una asesoría, nunca voy a decir si está bien o está mal. Usted siempre tiene que mostrar de que lo que usted está haciendo es el mejor en eso. Si yo lo voy a comprar hasta una camisa y yo resulto dándole así como fabricarla y yo diciendo usted es el fabricante que resulte, yo diciéndole como hacerlo? Qué percepción me llevo yo como cliente de que usted no sabe qué pena van a pensar? Así que yo creo que la gente es muy dura en ese sentido de que dice no, este no, no sabe, mejor no nos metamos en eso porque es muy desconfiada también en ese sentido. Si bien yo creo que cada quien manda fabricar muebles, donde mejor los hagan es donde mejor sepan, donde mejor le queden y donde no tengan problemas de nada. La verdad le doy gracias a Dios que tenía un problema. Nada, pues prácticamente he tenido, como quien dice, trabajo, por ejemplo, con una empresa muy, muy muy exigente, los productos que piden. Entonces ellos a la vez que ellos me dan a mí, entonces es una señal de que yo estoy haciendo bien las cosas. Entonces, si es que no trajo al computador que si yo le mostrara todos los diseños que yo he hecho prácticamente de en el transcurso de estos dos años y medio han sido bastantes y todos, como todo yo lo tengo metido en un 3D. Es más, voy a decir que utilicé el tema de la pandemia más que todo, cuando se aprovecha su tiempo y se tiene ya como que la idea de que voy a ser emprendedor y

nadie me va a quitar esa idea y lo voy a lograr desde que en la panadería yo lo utilicé para aprender otro software de corte de melamina, un software donde yo antes en El Rinoceronte demoraba un día haciendo un diseño. Con, ese software me demoró una hora.

### **Entrevista 16 - Rol: Emprendedor - Codificación: E16**

00:00:06

*Luis Badillo:* Buenas noches, Casandra. Buenas noches. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas del estudio que se están realizando en la Universidad Industrial de Santander de Emprendimiento. Momentos de crisis. La entrevista orientada a siete temas. Cada uno de los temas tiene un enfoque totalmente diferente y cada pregunta tiene alrededor de unas dos o tres. Cada tema tiene alrededor de dos o tres preguntas. El primer tema está orientado a conociendo al emprendedor. Kassandra, me puedes indicar tu formación académica? Cuál es?

00:00:37

*Luis Badillo:* Formalmente bachiller, pero fui graduada en azafata en Venezuela.

00:00:43

*Kassandra Markano:* Okay, tienes profesional, por así decirlo.

00:00:46

*Luis Badillo:* Exacto. Si, lo que sería profesional.

00:00:51

*Kassandra Markano:* Experiencia laboral tenías en el área de la empresa antes de montar la empresa?

00:00:57

*Luis Badillo:* Si.

00:00:58

*Kassandra Markano:* Si, ya lo tenías. Pero habías emprendido antes alguna otra empresa?

00:01:06

*Luis Badillo:* Eh? Sí.

00:01:07

*Kassandra Markano:* Sí, sí. Pasamos al tema dos, que es conociendo la empresa. Nos puedes hablar un poco de a qué se dedica la empresa?

00:01:16

*Luis Badillo:* Ahorita se dedica al sector de belleza, pero cuando la abrí inicialmente fue para dedicarse al ramo de bar, restaurant, cafetería. Por eso fue que inició. Y luego. Y luego de la pandemia no se pudo seguir trabajando en ese ramo. Y se hizo el cambio hacia belleza.

00:01:42

*Kassandra Markano:* Ok. Cuando te refieres que inició en un restaurante fue que me dijistes? Era un restaurante como tal, por ejemplo.

00:01:50

*Luis Badillo:* No era. Era un café bar. Pero también se ofrecían platos de comida rápida.

00:01:56

*Kassandra Markano:* Ok, listo. Entonces empezó. Me comentabas que incluso antes de la pandemia había empezado antes, antes marzo del 2020, exactamente que fue que nos encerraron y luego ya con la pandemia cambió la actividad económica a un tema más de belleza. Actualmente lo que es a lo que es la marca hoy en día? Porque es que el problema es que como yo soy extranjera, acá el proceso ha sido muy lento. Por ejemplo, se decretaron cosas desde Presidencia, pero hasta que las instituciones privadas y todo comenzaran a ejecutarlo, han pasado desde cada decreto por lo menos un año, dos años y así sucesivamente. Entonces, en el 2019 comenzó lo que hoy sería Casandra Marcano. No lo pude registrar a mi nombre por ser extranjera. Entonces, bueno, allí ese registro pues nunca se hizo. 2020 Ya cámara me permite hacer un registro, pero ya quería iniciar

otro emprendimiento que era un café bar, de hecho cerca de la UIS, y allí fue que yo pude hacer el registro. En seguida llegó Pandemia, empezaron a cerrar todos los locales que eran con atención al público y a finales de pandemia yo decidí iniciar en el sector de la belleza llamas como un servicio, porque bueno, uno se dio cuenta de que en pandemia los comercios muchísimo peor, sino la gran mayoría que estaban iniciando los emprendimientos quebraron. Se cobraban los más grandes. Entonces, bueno, lo que. Lo que me di cuenta de que se mantenía con mayor éxito eran los servicios y decidí cambiar la empresa hacia el sector de belleza, que era lo que yo manejaba bien.

00:03:49

*Luis Badillo:* Vale, cuando te refieres a esto, te refieres a un salón de belleza de pronto de corte, peluquería, tinte? Si.

00:03:55

*Kassandra Markano:* Correcto, correcto. En Pandemia inicié en mi casa y fue hasta el 2021 que lo pude abrir formalmente.

00:04:05

*Luis Badillo:* Ok, pero ya tienes un local, por así decirlo, y atiendes ahí sí o sí. Podemos saber cuántos empleados tienes?

00:04:15

*Kassandra Markano:* Yo sola. Antes en la peluquería éramos socios y trabajábamos dos personas. Pero o sea, no aparecía reflejado en la cámara porque la cámara sólo era mía.

00:04:26

*Kassandra Markano:* Ok. Y ahorita estoy yo sola también.

00:04:30

*Luis Badillo:* Perfecto. Realizaste algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, financiero, antes de montar la empresa?

00:04:42

*Kassandra Markano:* Sí, claro, sí, sí. Sobre todo de mercado. Este de cómo iba a ser el funcionamiento de las de las dos. Del sector de. De restaurante, comida, bar, café y también de belleza.

00:05:00

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Y podemos saber. El financiamiento de la empresa fue de capital propio. De pronto alguna entidad financiera propio.

00:05:10

*Kassandra Markano:* Como le estoy contando. Claro. Desde Presidencia dicen que sí, que tenemos un Permiso Especial que nos permite solicitar créditos, cotizar Seguro social, seguros médicos, empleo formales, pero de allí a que eso se convierta en una realidad en el en la cotidianidad y que las empresas lo acojan y hasta que lo entiendan. Muy complicado, muy complicado. No fue sino hasta el 2019 2020. No recuerdo bien si fue dos finales 2019 2020 que pude abrir una cuenta bancaria, pero recuerdo que yo tenía ya casi dos años con emprendimiento acá en Colombia y fue que me permitieron entonces. Hasta este año 2022. Hace un mes, algo así. Aproximadamente fue que pude aprobar un crédito a nombre propio por una entidad bancaria. Pero de este resto era casi que imposible. Ni siquiera ni siquiera reconocían el documento como válido.

00:06:27

*Luis Badillo:* Pasamos a un tema tres que es emprendimiento en crisis. Casandra Cuáles considerarías tú que fueron los factores que influyeron en que tomaran la decisión de crear la

empresa en el 2020? Si de constituir la. Por qué la constituyese ahí? Si fue justamente en plena pandemia.

00:06:46

*Kassandra Markano:* Es porque las oportunidades laborales para los extranjeros, especialmente en Colombia, de empleo formal, son muy, muy, muy reducidas. Básicamente por eso.

00:06:58

*Luis Badillo:* Ok, entonces viene más como de. No había una opción laboral. Sencillamente toca emprender.

00:07:06

*Kassandra Markano:* Exacto.

00:07:07

*Luis Badillo:* Si toca crear, es como un tema de una alternativa. Considerarías que el gobierno influyó en algo en que crearas la empresa?

00:07:17

*Kassandra Markano:* Sí, claro, por supuesto. Influyó positivamente porque fue. Fue él. Fue él el principal aliado a que todos los sectores privados, por ejemplo, como la Cámara de Comercio, las entidades bancarias, las distribuidoras, por fin se dieran cuenta. Y con la insistencia, no? También porque no fue nada más decretar el permiso de permanencia, especialmente para los venezolanos en el 2017, sino también fue la insistencia cada año del gobierno en hacer que nos tomaran en cuenta legalmente acá en Colombia. Entonces bueno, poco a poco, sí, claro, influyó positivamente. Pues influyó, casi que los obligó, pero se logró lo importante.

00:08:09

*Luis Badillo:* Tenías algún tipo o aplicas algún tipo de subsidio?

00:08:13

*Kassandra Markano:* No, de ningún tipo. Hasta hoy en día eso es súper complicadísimo. Es que hay personas por no decirle la gran mayoría de empleados, de secretarias de. De coordinadores de. De todo, que ni siquiera toma en cuenta el pasaporte como un documento de identificación de extranjeros en Colombia. Entonces ya imagínese, partiendo de allí como una explicarle a una persona que sí, que yo estoy ilegal en su país, que sí, que que el gobierno pues me sustenta con un permiso de protección permanente, mi pasaporte vigente. Ese es mi documento como extranjero en cualquier país del mundo, y que Colombia tiene sus propias medidas para facilitarle la estadía a los extranjeros, no solamente a los venezolanos, claro, aún más a los venezolanos, por la gran cantidad que hay. No últimamente cada vez más, pero en general a todos los extranjeros.

00:09:19

*Luis Badillo:* Y te favoreció de pronto en algo el tema de las restricciones que tenía el gobierno en ese momento de encerramiento o a ustedes en su sector económico y protocolos?

00:09:29

*Kassandra Markano:* No, en mi sector no este. Y sobre todo fue muy, fue muy difícil porque las medidas en ese momento yo sentía que era más bien una percepción y con todos los emprendimientos parecidos que eran mucho de generar miedo y de generar temor hacia hacia acciones tan comunes como por ejemplo bueno, ir a abrir para recoger mercancía. Este irá a despachar, así sea a domicilio. Era. Era como ese fomento del temor. En cuanto a los comerciantes, sobre todo que trabajábamos con público en ese momento, como las cafeterías, bares, restaurantes, etcétera Era muy complicado.

00:10:15

*Luis Badillo:* Si considerarías que pronto el tema de las redes sociales ayudó a que tomaran la decisión de crear la empresa fundamental.

00:10:26

*Kassandra Markano:* Fue fundamental.

00:10:29

*Kassandra Markano:* Me puedes hablar un poco de ello? En qué? En qué te favoreció a ti?

00:10:34

*Kassandra Markano:* Bueno, porque esa fue. Esa fue la manera de uno. Poder contactar a los clientes. Ya. Fidelizar a los que ya nos conocían. Los que ya. Bueno, querían como un poco poder seguir disfrutando del servicio y de todo. Y también influyó muchísimo. Para el cambio de la empresa, el cambio de ramo que se le hizo a la empresa que pasamos de ser un registro de en ese momento era Café Bar, creo, me parece, o Café Tienda. Algo así era hacia el sector de la belleza, porque era lo que lo que se veía claro desde mi perspectiva, que lo que estaba en mis conocimientos yo hacer, porque ya que no nos dejaban ejecutar un emprendimiento en un local fijo con atención al público, pero bueno, se estaba en mis manos yo ofrecer un servicio que no necesariamente tuviera que abrir al público y por las redes sociales eso se iba evidenciando que era lo que lo que estaba prevaleciendo sobre el, sobre la situación en ese momento. Muchos los servicios a domicilio, generalmente todo así, muy cerrado, muy cerrado.

00:11:57

*Luis Badillo:* Okey, vale, pues sí, digamos que en tu caso el tema de las redes sociales sí influyó bastante.

00:12:04

*Kassandra Markano:* Muchísimo.

00:12:06

*Luis Badillo:* Con respecto a un factor social. De pronto la familia te ayudó o influyó en que crearas la empresa o fue más una acción propia tuya?

00:12:17

*Kassandra Markano:* Ambas cosas? Si, ambas cosas. Siempre la familia influye. Bueno, en mi caso para bien y mucho. Mucha unión familiar en ese momento. Bueno, era vital para poder subsistir. El el bajón de haber invertido en Capital y haberlo visto. Cómo se evaporaba en un segundo? Porque si no podíamos abrir los primeros, los primeros meses yo recuerdo, creo que fue un mes y medio más o menos, que ni siquiera dejaban despachar a domicilio. No sé si te recuerda que para que para poder enviar uno un domiciliario tenía que enviarle un permiso, la copia a la Cámara de Comercio, un registro, registrarlo en la alcaldía, registrarlo en salud, registrarlos no sé dónde. Terrible. Muy problemático.

00:13:11

*Luis Badillo:* Sí, yo estuve acá en Bucaramanga en esos momentos y pasé por allá.

00:13:17

*Kassandra Markano:* Ni siquiera es que yo recuerdo que la primera semana, creo que los 15 días, en los primeros 15 días se mantuvieron, que ni siquiera al supermercado podíamos ir mientras regulaban de cómo iban a hacer las compras. En confinamiento.

00:13:35

*Luis Badillo:* No listo. Veo que eres como muy, muy recursiva. No como muy de superación. De que veo que no te salió una cosa. Entonces la ingenias y claro, montas otra y te acuesto. Que donde el tema, por ejemplo, la belleza no de te montas otra y estás como como probando. También es como un tema más de actitud tuya y de tu perfil emprendedor, no?

00:14:01

*Kassandra Markano:* Sí, claro.

00:14:05

*Luis Badillo:* Paso a otro tema. Hubieras creado la empresa? Aún no hubiera existido el tema de la pandemia. La crisis por la pandemia?

00:14:14

*Kassandra Markano:* Por supuesto. Indudablemente. Y no solamente que la hubiese creado todavía la tuviera. Y posiblemente jamás me hubiese cambiado de ramo hacia la belleza que es donde estoy ahorita. Más bien el el pensado era crecer dentro de ese mismo ramo.

00:14:36

*Luis Badillo:* Qué aspecto y. Bueno, esta me la respondiste, pero de todas formas por protocolo la hago. Consideras que un factor para emprender fue la falta de opciones laborales?

00:14:51

*Kassandra Markano:* Sí, indudablemente. Es que mira, yo llegué acá a Colombia con mi licencia aeronáutica, mi certificado médico, mis títulos, mi especialización y. Y contacté a dos aerolíneas en las que pasé todas las pruebas psicológicas, psiquiátricas de todo. Todas las infinitas pruebas que. Que a uno le hacen. El ente que regula la aviación civil internacional se llama IATA y OACI. Todos los países que estén dentro del acuerdo de estos dos, de estas dos entidades, es una de las cláusulas que regula, que regula las licencias. Dice que cualquier licencia emitida por uno de estos países, que son 298, funciona en cualquiera de estos 298 países. Dos aerolíneas de acá de Colombia, después de que yo pasé todos los procesos de preselección, llegaron a la conclusión de que mi licencia no la iban a tomar en cuenta, es decir, que yo tenía que volver a estudiar porque los títulos tampoco. Claro, porque venían de una institución privada. En Venezuela lógicamente es privada porque todos los estudié, las capacitaciones las daba una institución adscrita a tres aerolíneas. Entonces, por supuesto es privada, que no la iban a tomar en cuenta porque ellos eran entidades autónomas, a pesar de estar inscrita Colombia dentro del agua y la IATA, pues ellos se

consideraban autónomos y tenían la decisión de acogerse o no, o tomar en cuenta o no las licencias del país que ellos quisieran, básicamente. Entonces, bueno.

00:16:43

*Luis Badillo:* Sí entiendo que es un proceso bastante complejo, bastante complejo. Y Cassandra qué hizo que la montaras en el 2020? Sí, que la constituyeran legalmente en el 2020. No, antes o no después.

00:16:58

*Kassandra Markano:* Porque en el 2020 fue cuando la Cámara de Comercio me permitió a mí, como extranjera hacer un registro de mi comercio.

00:17:06

*Luis Badillo:* Que es por un tema más, más de permisos, por así decirlo.

00:17:10

*Kassandra Markano:* Sí, claro, porque es que. Es que imagínense que en el momento en que tuvimos el registro, tuvimos la primera visita de los policías que hacen las rondas de la comunidad, nos conocemos y estaban sorprendidos de cómo, de hecho verificaron que fuera un documento legal de la Cámara de Comercio, de cómo me habían hecho ese registro.

00:17:37

*Luis Badillo:* Imagino? Pregunta Cassandra. Tenías recursos a nivel de infraestructura antes de crear la empresa? O sea. De pronto. Mobiliario o computador o sonidos?

00:17:48

*Kassandra Markano:* No, no!

00:17:54

*Luis Badillo:* Perfecto. Listo. Cassandra? Estas son las preguntas. No se si quieras comentarnos

algo adicional con respecto a posibles factores de emprendimiento en crisis. Algo que nos quieras complementar?

00:18:09

*Kassandra Markano:* No tanto en crisis, porque en general emprender es complicado, o sea, no es algo que se haga, que se haga de la noche a la mañana. No, no es algo que hay. Bueno, yo decido hoy emprender y mañana ya tengo, ya tengo todo. Es. Es mas que todo lo lo complicado que hacen emprender a un extranjero que quiere emprender. O sea, porque estamos conscientes de que no todos los extranjeros. Quieren aportar al crecimiento de un país, porque eso realmente es lo que aporta y empuja. No porque empresas grandes, claro, como Veles Postobón, Mario Hernández, por supuesto generan empleo. Pero cuántas hay en comparación a las pequeñas y medianas? Verdad?

00:19:08

*Kassandra Markano:* Cómo explicar? No, no tanto desde Presidencia, sino más los que están por debajo.

00:19:17

*Luis Badillo:* Te entiendo totalmente porque sé que es un tema bastante complejo. Demora meses en aplicarse y que aún así que se aplique. Siguen habiendo muchos vacíos.

00:19:29

*Kassandra Markano:* Claro. Y no tanto los vacíos, sino que. Sino que los ciudadanos no están como en esa sintonía, en esa conciencia que desde sus propios cargos, así sean pequeños, así sea el gerente de un banco. Es decir, nada le cuesta informarse como haría un extranjero que se quiera abrir una cuenta. Cómo haría un extranjero si necesita un crédito para abrir así sea una venta de empanadas? Porque es que no es que sobren los extranjeros que quieran aportar al país, no es que sobren porque yo misma los he visto y usted también. Y yo estoy segura que cualquier colombiano

nos puede decir que más son los que quieren dañar que los que quieren aportar. Y no hay apoyo hacia aquellos que queremos empujar lo que es el camión tan pesado de llevar a un país de que la economía crezca.

00:20:25

*Luis Badillo:* Sí, tienes razón.

00:20:28

*Kassandra Markano:* No tanto la crisis porque siempre es difícil, siempre van a haber dificultades. Desde que no tengamos el apellido Vélez. Hernández. Cierto. Hay que ser realista. Qué hace el apellido Trump? Bueno, siempre. De ahí para abajo, todos los demás vamos a tener dificultades. Pero no todos los extranjeros quieren aportarle a un país.

00:20:55

*Luis Badillo:* Bueno, Casandra, de momento voy un momento a dar por terminada la entrevista para dejar de grabar.

### **Entrevista 17 - Rol: Emprendedor - Codificación: E17**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenas tardes Yahir. Mi nombre es Luis Vadillo Rojas. Soy la persona encargada de realizar la aplicación de las entrevistas de la investigación realizada por la UIS para identificar factores en emprendimiento en épocas de crisis. La entrevista está orientada en siete temas. Cada uno de los temas tiene alrededor de 2 a 3 preguntas. En algunos casos omito algunas preguntas

debido a que el mismo participante me las responde antes. Por cierto, esto es solo el primer tema. Está orientado a conociendo al emprendedor. Me podrías indicar qué formación académica tienes?

00:00:39

*Yair:* Soy tecnólogo en contabilidad y finanzas.

00:00:44

*Luis Badillo:* Tenías experiencia en el área, en la empresa que montaste?

00:00:51

*Yair:* No la verdad. No tenía conocimiento en esa área. Porque todo se fue dando.

00:00:58

*Luis Badillo:* Ok. Habías emprendido antes?

00:01:01

*Yair:* No, nunca.

00:01:04

*Luis Badillo:* Nunca había. Ok, perfecto. Tema dos Conociendo la empresa y me puedes indicar a qué se dedica la empresa?

00:01:12

*Yair:* Bueno, nosotros tenemos una papelería y miscelánea en un barrio de Bucaramanga. Esto. Es básicamente suspendemos todo lo que se maneja de papelería y todo lo de joyería en acero, todo lo de ropa interior, todo lo. Y en diciembre manejamos lo de calzado.

00:01:35

*Luis Badillo:* Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:01:38

*Yair:* Sí, claro. Sí, señor.

00:01:40

*Luis Badillo:* Cuántos empleados tiene la empresa?

00:01:43

*Yair:* Pues acá somos dos. Las dos personas como propietarias del negocio.

00:01:49

*Luis Badillo:* Realizaste algún tipo de estudio, bien sea, no sea de mercados, técnico, administrativo, legal, etcétera, antes de montar la empresa?

00:01:58

*Yair:* Pues bueno, esto todo surgió como dice, a raíz de la pandemia, pero yo tenía mi trabajo en la empresa, yo era asistente administrativo y por la raíz de la pandemia, pues nos mandaron a trabajar a la casa y nosotros nos ubicamos en el primer piso de la casa que estaba desocupado. Entonces eso en ese tiempo surgió como todo lo de las plataformas estudiantiles. Se sabe que los papás no sabían como comenzar una plataforma, ni cómo empezar una clase, ni un usuario de los chinos y todo eso. Pues entonces la gente nos empezó a pedir como colaboración. De que si podíamos ingresar a la plataforma, que si podíamos cargarle un trabajo. Entonces la misma gente nos fue diciendo oye, pero por que no montan una papelería aquí? Porque tienen un buen punto, ustedes conocen del tema y pues a nosotros nos facilita y pues la misma gente con la que nos fue metiendo esa idea nosotros de de poner el negocio, o sea en si nosotros no habíamos pensado en eso todavía, la misma gente nos los inculcó de que la misma gente, la que nos echó la ayudita para poder crear el negocio.

00:03:03

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Y como quien dice, por la misma necesidad de ese sector nació la empresa. Si, ok, entonces cuando la legalizaron ya ustedes estaban operando la empresa o fue al mismo encierro que hubo salió la idea.

00:03:20

*Yair:* Eso fue, digamos todo lo hicimos al mismo tiempo decidimos como iniciar la inversión y de una vez lo primero que hicimos fue registrarnos en Cámara de Comercio.

00:03:29

*Luis Badillo:* Porque la fuente de financiamiento de la empresa y fue capital propio o algún préstamo bancario.

00:03:37

*Yair:* No de capital propio.

00:03:39

*Luis Badillo:* O de capital propio. Ok. Y me dices que pues no funcionaban antes de haberla constituido. Tema tres Emprendimiento en crisis Yahir Cuáles serían los factores que tú considerarías que influyeron para tomar la decisión de crear la empresa en ese año?

00:03:58

*Yair:* Bueno, los factores que influenciaron como en ese proyecto, pues primero la comunidad, porque empezamos a ver el apoyo de la comunidad. La misma gente nos decía pues háganle, ustedes tienen como, como esa chispa para atender a la gente, son que tienen buen carisma, no llega aquí, no le hacen mala cara a uno como en otros lugares, y entonces eso fue como un factor importante y como digamos nosotros que nosotros quedamos al lado del colegio, pues como que eso nos ayudó un poco más, porque la gente pues esto es vía principal para que la gente vaya a la institución educativa y la misma gente empezó como a recomendarnos, entonces ahí fue como eso fue como lo más influyente, entonces a la misma comunidad nos, nos nos ayudó como en este proyecto.

00:04:44

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. El tema de la tecnología. De pronto, temas de redes sociales. Te ayudó a tomar la decisión?

00:04:54

*Yair:* Claro. Mire, nosotros aquí en el barrio esto, todas las papelerías trabajaban, digamos, normal, uno va hasta la papelería, tiene que esperar a que lo atiendan y y todo ese proceso, pues nosotros empezamos a utilizar mucho la red social. Esto empezó a utilizar Facebook y WhatsApp. Empezamos como a hacer mucha propaganda por medio de esos medios. Entonces, qué le facilitamos a la gente? Usted nos envía nuestros trabajos a través de WhatsApp y usted solamente llega a la papelería a recoger su trabajo. No se ahorra la fila, la espera. Y más como madres ocupadas en el hogar, en el quehacer de los hijos y todo eso, pues ellos se les facilitaba mucho llegar, solamente recoger y salir, no el la espera y eso, pues ahí utilizamos mucho las redes sociales, lo que es Facebook y lo que es más que todo.

00:05:44

*Luis Badillo:* Pero entonces sí ayudó a que tomara la decisión de como, como decir bueno, yo sé manejar ese tema de las redes sociales, me ayudaría en la empresa? Pues era una decisión un poco más.

00:05:55

*Yair:* Sí, sí, señor.

00:05:57

*Luis Badillo:* Okay. Considerarías que el gobierno de pronto influyó en algo en la decisión de la creación de la empresa?

00:06:04

*Yair:* El Gobierno Nacional?

00:06:06

*Luis Badillo:* Sí, de todo. Desde no sé, por ejemplo, que tú dijeras voy a aplicar a unos subsidios o me ayudo porque como coloco una restricción de encerrarnos a todos, pues justamente debido a esa restricción fue que ustedes empezaron.

00:06:19

*Yair:* Pues sí, fue también debido a eso, a la restricción que pusieron esto de que las personas no podían salir de la casa. Entonces nosotros conseguimos un permiso como domiciliarios en la alcaldía y eso nos permitía nosotros hacer los trabajos con el negocio cerrado y esto con con el permiso domiciliario y entregar los trabajos a las personas.

00:06:44

*Luis Badillo:* Que en sí. Vale en continuo emprendimiento, por necesidad o por oportunidad, que es otro de los temas que considerarías que hubieran creado la empresa. Aún así, no hubiera pasado lo de la pandemia.

00:07:02

*Yair:* No, no lo hubiéramos creado porque yo creo que continuaremos con nuestros trabajos actuales en ese momento y pues la verdad no, no hubiéramos tenido acceso a lo que tenemos ahora, el capital que tenemos ahora en el negocio.

00:07:16

*Luis Badillo:* Considerarías que uno de los factores para crear la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:07:24

*Yair:* Pues yo diría que no, porque esto yo tenía mi trabajo fijo en la empresa, como Asistente administrativo. Mauricio era asesor comercial de. Te digo un entonces esto. Si no hubiera pasado todo este proceso de la pandemia y a todo lo que nos llevó el gobierno nacional al encerramiento

y todo eso, yo creo que estuviéramos trabajando en nuestras empresas normales sin necesidad de haber llegado a ese proceso de crear este negocio.

00:07:55

*Luis Badillo:* Entonces, digamos que la idea surgió debido a las mismas condiciones de la pandemia. No es que tú previamente hayas dicho voy a crear una empresa o una papelería.

00:08:04

*Yair:* Eso, eso, eso no está en nuestros planes. Nuestros planes eran totalmente diferentes y la pandemia volteó todo y a nosotros pues ha sido a nuestro favor.

00:08:14

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Tema seis Motivación precisamente algún tipo de motivación o influencia familiar o social de pronto.

00:08:25

*Yair:* Bueno, aquí en esa parte pues sí, juega un papel muy importante nuestra familia, no? Porque a toda familia le gusta ver a sus hijos emprender o a todos papás les gusta ver a sus hijos emprender. Y aquí pues nuestros papás fueron de mucho apoyo el decirnos ustedes pueden, ustedes son inteligentes, ustedes saben sobre el tema, tienen conocer mucha gente en el barrio, van a tener muy buenos clientes, entonces toda la parte familiar influyó en esta toma de decisión en tener el apoyo de ellos.

00:08:57

*Luis Badillo:* Primeramente que si contabas con recursos a nivel de infraestructura, de pronto para el montaje de la empresa me dices que la casa.

00:09:08

*Yair:* Pues sí, la casa que nosotros tenemos acá es de cuatro pisos en el primer piso justamente, pues nosotros siempre tenemos arrendado primer y segundo piso, tercero y 4.º, pues vivimos

nosotros el primer piso lo acababan de desocupar nosotros, estaba recién arregladito porque nosotros le habíamos cambiado cañería, piso. Bueno, nosotros lo habíamos remodelado totalmente en eso. En esa semana llegó lo de la pandemia que nos encerraron nosotros. Bueno, listo, pero qué hacemos con el primer piso vacío? Porque es un arriendo que se deja de recibir para cubrir servicios y necesidades en la casa. Entonces esto listo, nos mandaron para la casa a trabajar acá las empresas y ahí fue cuando la gente como que empezó y bueno, pues nosotros teníamos el espacio para poder iniciar con nuestro negocio, pues hagámosle. Tenemos todo el primer piso de la casa disponible, pues iniciemos a ver qué tal lo va. No vamos a perder nada, al igual no vamos a pagar un arriendo porque el problema es irse a un local a pagar un arriendo y no tener como sustentar lo que la venta de un mes o del otro mes. No, no nos den la sustentabilidad para poder pagar el arriendo. En cambio aquí estábamos en un lugar propio. No nos íbamos a preocupar tanto por el arriendo, sino más bien como por el consumo de los servicios que se cubren con el negocio. Pues entonces dijimos bueno, no tenemos nada que perder, hagámosle a ver cómo nos va.

00:10:27

*Luis Badillo:* Entiendo. Implementas algún tipo de herramienta tecnológica en el montaje de la empresa, ya sea algún sistema de información, las redes sociales.

00:10:38

*Yair:* Puedes comunicar y manejamos lo que es el WhatsApp, Facebook y tenemos una tienda virtual de ropa. Es así, está en Instagram que solo maneja, digamos Mauricio esto, la tienda virtual que él maneja de ropa, por ahí nos va también muy bien esto que también se llevó a cabo de la de la pandemia. Cuando creamos la papelería decidimos también crear como esa esa página de venta de ropa por internet, pues también nos va muy bien por ahí. Eso fue como quiero.

00:11:12

*Luis Badillo:* Según lo que veo. Entonces prácticamente en tu caso fue algo como que se encerraron

pues por el tema de saneamiento de la pandemia e identificaste como esa posible demanda de cliente de que vengan. Está necesitando esto y pues toca satisfacer esa demanda, entonces creemos esta empresa. Y ahí empezaron, si señor, cierto que por la misma comunidad, por los mismos clientes.

00:11:35

*Yair:* Por la Comunidad si que?

00:11:40

*Luis Badillo:* Pues mira, si te das cuenta estas son las preguntas. No se si tengas algo más que nos quieras comentar con respecto a posibles factores. Que influyan en el emprendimiento en crisis. Quieres algo más para decirnos?

00:11:54

*Yair:* Pues la verdad esto en lo personal pues nunca pensaba emprender, porque esto yo siempre digo que en Colombia es como difícil uno emprender por por tantos impuestos y tanta cosa que hay para aquí, para un lado. Entonces a veces mucho se dificulta mucho el emprender en Colombia, por eso, porque en vez de recibir como un apoyo por parte del gobierno municipal, por lo menos esto para el crecimiento de una empresa, lo que recibe uno es mejor. Yo cartica de pagos, venga y pague esto, pague lo otro país hay que así lo pagué esto. Entonces por eso digamos que mucha gente se rehúsa a emprender por eso, pero nosotros gracias a Dios nos metimos como en este cuento. Estamos muy agradecidos porque este pequeño negocio nos ha sostenido, no tenemos deuda alguna con el negocio, todo ha sido el mismo negocio, gracias a Dios iniciamos. Nosotros iniciamos con una impresora pequeña de una Edison pequeña y un computador viejito que teníamos de mesa y ese computadores empezaron. Dios nos dio el capital para todo lo que tenemos hoy, porque nosotros de lo mismo que nos daba y de copia, impresiones, trabajos, eso mismo lo íbamos invirtiendo. Nosotros en ningún momento pensamos en adquirir un crédito porque en el

momento pues el negocio comenzando y adquirir créditos, entonces que que gana iba a quedar como para seguir aumentando el inventario y no nos iba a quedar nada de todo lo que tenemos aquí en el negocio. Todo el capital que tenemos aquí en negocio está libre de deuda. Gracias a Dios todo ha sido del mismo esfuerzo, el mismo trabajo, del mismo negocio, las mismas ganancias. La hemos reinvertido y es lo que ha hecho que el negocio pues haya crecido. Este año ya tenemos pensado expandirlo más. Esto porque ya nos quedamos corto espacio, pensamos expandirlo un poco más para meter muchísimo más inventario.

00:13:41

*Luis Badillo:* Me alegra escuchar eso. Muy bueno ya. Entonces de momento no te voy a quitar más tiempo o ya dar por concluida en ese momento la entrevista. Un segundo.

### **Entrevista 18 - Rol: Emprendedor - Codificación: E18**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenas tardes Jenny, me presento. Mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de aplicar la entrevista del estudio de emprendimiento Momento de crisis. Este estudio consta de siete temas. Cada uno de los temas tiene alrededor de dos o tres preguntas. En algunas ocasiones omito alguno, algunas porque el mismo emprendedor previamente digamos que durante la charla me las ha respondido. El primer tema es conociendo al emprendedor. Jenny, ¿Nos puedes indicar qué formación académica tienes?

00:00:31

*Genny Bustacara:* Soy técnico en preescolar, actualmente estoy estudiando Contaduría Pública, voy en el tercer semestre.

00:00:37

*Luis Badillo:* Ok perfecto. ¿Tenías experiencia laboral en la empresa en la que montaste?

00:00:44

*Genny Bustacara:* Eh? Mi empresa es una confitería. Seis años trabajé en Megaredil. En servicio al cliente y trabajé en Confitienda Real, una de las grandes confiterías que hay en Bucaramanga que queda en San Francisco. Trabajé allá seis años también.

00:01:04

*Luis Badillo:* Ok, sí tenías experiencia relacionada en la empresa que montaste, ¿habías emprendido antes?

00:01:12

*Genny Bustacara:* No, no señor.

00:01:15

*Luis Badillo:* Perfecto. Tema dos, conociendo la empresa. ¿Puedes indicarnos a qué se dedica la empresa?

00:01:22

*Genny Bustacara:* En nuestra empresa. Nosotros creamos la empresa con mi esposo. La confitería es todo lo relacionado con dulces pasabocas y va más relacionado como a los chaceros. Si todo lo que es, si no se si saben que es chacero. Las personas que venden minutos y que le venden a ustedes. Esos son nuestros grandes clientes y lo que es los niños, si, pues a la entrada de nuestro negocio hay una vitrina como especialmente a los niños, entonces eso atrae los clientes, también les tenemos asequible para que los chaceros compren, no tenga que comprar la bolsa de 100 100 unidades, sino nosotros los comerciamos, le vendemos de a 25 unidades, entonces ellos pueden comprar todo, 25 mentas o 25 caramelos. No tienen que invertir por decir 50.000, con esos 50.000 pesos ellos pueden surtir entre caramelos, cigarrillos, pasabocas.

00:02:17

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Entendido. ¿Cuántos empleados tienen, Yenny?

00:02:22

*Genny Bustacara:* No, somos mi esposo y yo nomás.

00:02:23

*Luis Badillo:* Somos los dos. Antes de montar la empresa, ¿realizase algún tipo de estudio? No sé, algo de mercados, técnico, administrativo, legal, etc.

00:02:32

*Genny Bustacara:* No, no, señor. Lo monte por la experiencia que tenía.

00:02:36

*Luis Badillo:* Ok. El financiamiento de la empresa vino de capital propio o algún crédito bancario.

00:02:42

*Genny Bustacara:* Unimos las cesantías de mi esposo a las mías. Y el hizo un préstamo con el banco BBVA por 20 millones de pesos.

00:02:50

*Luis Badillo:* Ok, entonces fue financiamiento propio y al mismo tiempo bancario, listo. Tema tres Emprendimiento en crisis. Jenny, ¿cuáles serían los factores que consideras que hicieron que crearas la empresa en el 2020?

00:03:06

*Genny Bustacara:* Pues a ver doctor, lo que pasa es que nosotros veníamos con esa iniciativa de crear nuestra empresa desde el 2019. Sí, cuando eso pues no se hablaba mucho de la pandemia, si se hablaba en otros países, más no aquí. En enero tomamos la iniciativa de ya crear la empresa y nosotros pensábamos en inaugurarla el 20 de marzo, que fue cuando nos decidieron en como encerrarnos o cerrar los negocios. Ya teníamos la publicidad, teníamos todo regado por el sector de Guarín, que es donde montamos la confitería y pues nos arriesgamos. Pero sí fue muy duro porque ya, pues ya había salido el préstamo, ya estaba la publicidad regada, ya se había hecho

todo, ya se había adquirido el local, se había comprado la vitrina, mercancía, todo. Entonces nos arriesgamos de todas formas, pero pues que nosotros habíamos tomado la decisión por montarla en pandemia, no, pues no, no sabíamos que iba a pasar esto.

00:04:03

*Luis Badillo:* Ok, ustedes tomaron la decisión antes de la pandemia, alcanzaron de hecho a empezar ya a ejecutar algo de esa empresa antes de la pandemia y ya fue, digamos que llegó la pandemia como tal, digamos que ya funcionaban antes de la pandemia, por así decirlo.

00:04:17

*Genny Bustacara:* Si, nosotros duramos lo que es enero y febrero, consiguiendo el local, el préstamo, comprando vitrinas y hablando con las empresas distribuidoras y todo. Ya en febrero, alrededor de febrero 20, ya teníamos montado todo, teníamos hasta facturación electrónica, tenemos todo lo que es legal. Entonces esto ya cuando el 2 de marzo tomamos la decisión ya de abril, pero entonces nosotros teníamos medio abierto, pero íbamos a hacer una inauguración. Sí, normal como todo, invitar a los chaceros, a todo mundo, y fue cuando nos mandaron a cerrar que volvimos casi el 2 de abril, que nos dieron un tiempo para entrar, pero teníamos ciertas horas que usted puede abrir de tal a tal hora. Empezamos así después sí se volvió, pero nuestra fecha de inicio en sí fue el 2 de abril del 2020.

00:05:06

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. ¿Consideras que influyó en algo la tecnología? No sé. Las redes sociales en que crearas la empresa.

00:05:14

*Genny Bustacara:* Muchísimo. A nosotros nos ayudó muchísimo en ese tiempo de pandemia, porque en abril, en abril nos dejaron abrir a tiempitos. Con lo que le comentaba por horas, y abra a tal hora y solamente era un portón, el local consta de dos portones y sólo podía abrir un portón y

desde la vitrina hacia afuera la gente podía atender, pero entonces yo me metí a Marketplace que es lo de Facebook y empecé a publicar y gracias a eso me hice conocer un poco, lo que es el local. Yo creo que mi local se ha mantenido más por el marketing digital.

00:05:51

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Entonces sí ayudó a que tomara la decisión de crear la empresa.

00:05:56

*Genny Bustacara:* Si, señor.

00:05:58

*Luis Badillo:* Y el gobierno. ¿Influyó en algo? Yenny, de pronto en temas de restricciones o un subsidio que te haya dado.

00:06:08

*Genny Bustacara:* Pues yo pienso que a nosotros como empresarios, o sea el gobierno no nos ha ayudado en nada, en nada, porque hubo inclusive una postulación para cuando llegó la crisis que ayudara a los empresarios que se habían visto afectados ahorita en la pandemia, y no, yo me postulé y nada. Inclusive nosotros teníamos un lote propio y aparte del préstamo, los 20 millones de las cesantías, ya vendimos el lote y se lo invertimos. Y ahorita que hubo esta alza de precios también, pues nos hemos mantenido porque es como un capital de los dos, pero pues ahí vamos, algún momento nos levantaremos, pero que el gobierno nos haya ayudado no, en nada.

00:06:47

*Luis Badillo:* No les ha dado entonces apoyo en este momento no? Vale Yenny. Considerarías como tal de pronto, o mejor dicho, hubieras creado la empresa si no hubiera existido lo de la pandemia. Aún así. Sí, es cierto. Si lo hubieras creado. Entonces la idea se generó antes de la pandemia, en tu caso. ¿Considerarías que creaste la empresa por falta de opciones laborales?

00:07:18

*Genny Bustacara:* No, pues es una iniciativa de mi esposo que me decía que yo tenía demasiada experiencia en eso. En el redil trabajé como jefe de un depósito, manejaba como el personal y en confitería real era como la mano derecha de la dueña. Entonces yo sabía como precio, como aplicarlo, lo de los impuestos, como estar al día con la Cámara de comercio, como estar al día con la DIAN, tener papeles al día sobre la facturación. Todo eso yo lo hacía con mi jefe que era Isabel Gómez. Si él me decía usted ya sabe para que montó un negocio, mire que independicese y yo siempre pues el miedo como toda persona de no, no, yo mejor como trabajador me da mejor, tengo un sueldo. Cuando él fue el que empezó todo, lo que, yo a sacar un préstamo no voy a sacar un préstamo. Hasta que me convenció.

00:08:08

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Sí mas fue como por la experiencia que ya tenias de.

00:08:12

*Genny Bustacara:* Si, señor.

00:08:12

*Luis Badillo:* De vengá, más bien yo monto mi propia empresa en vez de trabajar de otra persona.

00:08:17

*Genny Bustacara:* Sí, exacto, si señor.

00:08:20

*Luis Badillo:* Perfecto. ¿Tuviste algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:08:26

*Genny Bustacara:* No, no más nosotros dos. Nosotros tomamos la decisión y él fue el que influenció sobre mí. Siempre me decía que yo era capaz con el negocio, inclusive ahorita, pues

nosotros trabajamos los dos, pero como la cabeza soy yo, así que yo es la que hace los precios, cómo emplearlos, como que subir cuando hay capacitaciones pues de la DIAN o de la Cámara de Comercio soy yo la que me meto para eso, para estar como informada y yo le transmito a él, porque como él está en el mundo de, el es técnico en gases, entonces él se maneja más en eso.

00:09:01

*Luis Badillo:* Ok, Jenny. ¿Qué hizo que la montaras en el 2020 y no antes y no después?

00:09:08

*Genny Bustacara:* En el 2020, por lo que estábamos esto, estábamos ya preparados para esa fecha así, o sea, la de nosotros era pronosticado para el 20 de marzo. Ya así hubiéramos empezado de enero a la fecha 20 marzo. Y sí, he pensado varias veces como ya desistir. Si por eso, porque por los impuestos, por la no ayuda del del gobierno, la alza que ha sido tan terrible en lo que es dulces, pasabocas, pongamos aca se vende mucho. No sé si usted conoce la de la papa pobre, la papa pobre la maneja mucho los chaceros y eso tuvo un alza terrible, se vendía a 5500 y ya va prácticamente en 9500, casi el doble. Entonces la gente pelea con uno, ay que usted mucho ladrona, que usted le sube, que pongamos ahorita que la papa bajó pero los distribuidores, no le han bajado. Entonces uno le dice venga, es que la gente está peleando, no, pero todavía no se puede bajar, todavía no, entonces yo muchas veces, he desistido, no, ya no, ya no quiero seguir porque uno escucha a la gente peleando con uno, pero mi esposo sigue ahí y él es el que dice no tenemos que seguir, esto va a pasar, esto va a pasar y eso. Pero si yo hubiese sabido que iba a empezar la pandemia, creo que hasta ahorita estuviera pensando en abrir el negocio, hasta ahorita, que ya se está estabilizando todo lo del Covid. Es que la gente no podía salir la restricción para entrar a los locales, todo eso a la gente le da miedo, Entonces se metió todo lo que es el mundo digital. Y claro, usted en el mundo digital encuentra muchísimas más empresas, muchísimas.

00:10:40

*Luis Badillo:* Incluso creo que también hasta el tema de las obligaciones financieras, como me comentas que tu esposo sacó el crédito, pues ya tenían que empezar a pagar, entonces casi que obligó también a que usted de la cara en ese momento, ¿No?

00:10:49

*Genny Bustacara:* Sí, sí señor, eso pongámosle cuando fue lo del préstamo, le dieron como un tiempo para, de no pagar la cuota, pero cuando empezamos a pagarla vimos que ya eran lo intereses muy alto. Entonces no es que nos hubieran ayudado de librarnos de cuotas, no, nos generó antes más, más intereses.

00:11:08

*Luis Badillo:* Ok, Yenny contabas con algún tipo de recurso a nivel de infraestructura en el montaje de la empresa, no sé, el local, la estantería.

00:11:18

*Genny Bustacara:* No, nosotros pagamos arriendo.

00:11:21

*Luis Badillo:* Claro, montaron todo de cero, por así decirlo. Listo Jenny, ese será el repertorio de las preguntas. No se si quieres algo más que nos quieras adicionar con respecto a factores que influyen en el emprendimiento en crisis.

00:11:35

*Genny Bustacara:* Pues lo único es que yo lo he dicho, o sea porque acá vinieron de la Cámara de Comercio, pienso yo que debería, como el gobierno, ayudar a esas empresas que empezamos, pues, que días fuimos a una capacitación de la Cámara de Comercio y pues uno se imagina cuando uno está en ese mundo que de pronto es uno y no somos varias empresas y que han perdido mucho capital. Entonces nosotros que días se la planteamos al señor de la Cámara de Comercio, deberían

de al menos hacerle a uno un préstamo o ayudar a los empresarios, porque nosotros tenemos invertido cesantías, tenemos invertido el préstamo, un lote y nos mantenemos y somos muy legales. Nosotros pagamos impuestos, pagamos facturación electrónica, todo. Entonces yo le decía al Señor ahí es cuando el gobierno tira al empresario a ser ilegal, ¿Por qué? Porque no le ayudan, no le ayudan en nada, nada, nada. Osea usted le llega su impuesto del ICA, su declaración de renta todo al día, pero el momento en que van ayudar, ayudan es como decir a un gran empresario como el D1, ahorita Justo y Bueno que se declararon insolvente y a ellos si los ayudaron. Y nosotros los empresarios que empezamos en este tiempo y que somos legales y no nos han ayudado, eso es lo único.

00:12:47

*Luis Badillo:* Entiendo totalmente, créeme que no eres la única que piensa igual. De hecho, si todos estos temas van incluso para allá, para diversos sectores, para el gobierno, cámara de comercio, universidades, emprendedores, estudios como estos van a ayudar a muchas personas, voy de momento a dejar de grabar un segundo.

**Entrevista 19 - Rol: Emprendedor - Codificación: E19**

00:00:02

*Luis Badillo:* Buenas tardes, Wilson. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas en la investigación de emprendimiento en épocas de crisis que está realizando la Universidad Industrial de Santander. Esta entrevista está orientada en siete temas, cada tema tiene alrededor de unas dos o tres preguntas. Las preguntas a veces puede que digamos que me omita algunas, porque a veces los mismos emprendedores me van dando respuestas adelantadas dentro de otras respuestas, entre otras preguntas pues. Tema uno que es Conociendo al emprendedor me puedes indicar ¿qué formación académica tienes?

00:00:37

*Wilson Silva:* Yo soy ingeniero ambiental.

00:00:41

*Luis Badillo:* Ok. ¿Tenías experiencia laboral en, en el área, en la empresa en la que creaste?

00:00:49

*Wilson Silva:* No, no, no, señor.

00:00:51

*Luis Badillo:* No tenías perfecto, ¿habías emprendido antes?.

00:00:55

*Wilson Silva:* No señor.

00:00:58

*Luis Badillo:* Ok, tema dos, Conociendo la empresa. Wilson ¿me podrías indicar a qué se dedica la empresa?

00:01:05

*Wilson Silva:* Eh, A lo Bien, como se llama, es su restaurante de comida rápida.

00:01:12

*Luis Badillo:* Es un restaurante de comidas rápidas. Ok, ¿actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:01:17

*Wilson Silva:* Si, señor. Ya punto físico.

00:01:20

*Luis Badillo:* Ok. ¿Cuántos empleados tienes?

00:01:24

*Wilson Silva:* Por el momento tengo sólo tres empleados.

00:01:26

*Luis Badillo:* Tres empleados, perfecto. Antes del montaje de la empresa realizaste algún tipo de estudio, bien sea de mercados, técnico, administrativo, legal, financiero, etc?

00:01:36

*Wilson Silva:* No, señor.

00:01:36

*Luis Badillo:* Ok, podemos conocer la fuente de financiamiento si fue de capital propio o por medio de algún préstamo bancario.

00:01:45

*Wilson Silva:* Un préstamo bancario.

00:01:46

*Luis Badillo:* Un préstamo bancario, ¿Sólo préstamo bancario?.

00:01:50

*Wilson Silva:* Sí, señor.

00:01:51

*Luis Badillo:* Ok. Tema tres Emprendimiento en crisis, Wilson ¿Coméntanos cuáles crees que en tu caso fueron los factores que hicieron que decidieras crear la empresa en el 2020?

00:02:04

*Wilson Silva:* Bueno como tal, o sea, hay que contar la historia del negocio.

00:02:09

*Luis Badillo:* Sí, si quieres.

00:02:11

*Wilson Silva:* Pues lo que pasa es que esto lo montamos con unos amigos y ellos estaban como en la necesidad, yo les di la idea. Nunca me imaginé montando el negocio y ellos me quisieron incluir, pues bueno, ¿por qué no? Yo siempre había soñado con ser como independiente, como generar algo. Entre estos amigos estaba uno que es cocinero y pues él sí tenía conocimiento en el área y aprovechamos el tema de crisis ya que es cocina oculta. No se necesita una en invertir cierta cantidad en una infraestructura. Y empezamos así poco a poco empezamos con una sartén, una plancha pequeña y pues poco a poco se dio a conocer un poco más el establecimiento y avanzo.

00:03:04

*Luis Badillo:* Ok. La idea provino entonces de tu parte. ¿Cierto?

00:03:09

*Wilson Silva:* Sí, sí. Yo fui el que puse el nombre. Yo soy el que en parte creó como la mitad de la

carta. Con mis conocimientos básicos. Los nombres de los productos también van de parte mía. Como tal el diseño del restaurante fue por parte mía.

00:03:31

*Luis Badillo:* Wilson. La empresa funcionaba antes de la Constitución o, digamos ¿cuando abrieron ustedes puertas?

00:03:40

*Wilson Silva:* El mismo día que aparece en la Cámara de Comercio. Si no estoy mal, creo que es un 7 de mayo.

00:03:44

*Luis Badillo:* Ok, en mayo el 2020. ¿Y qué hizo entonces? ¿Por qué tomaron esa decisión de crearla en mayo cuando en esa época estábamos encerrados?

00:03:56

*Wilson Silva:* Pues como comenté ahorita, como digamos la necesidad, por así decirlo, la necesidad y ver que se dio la tendencia acá de cocinas ocultas, de que se dio la oportunidad, por así decir, de hacer una competencia directa con los grandes. Más no decir que no es que ellos tienen abierto y nosotros oculto la gente poco a pedir. Entonces así se dio la oportunidad como de iniciar desde abajo y poder surgir.

00:04:29

*Luis Badillo:* Ok. Ustedes operaban según tengo entendido, como dice ahorita de las cocinas que me comentas son se iniciaron, fue con ventas a domicilio netamente cierto.

00:04:42

*Wilson Silva:* Si señor. Solo domicilio.

00:04:44

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Entonces a usted digamos que el hecho de que hallan, el gobierno ya

haya implementado unas restricciones hizo que ustedes crearan la empresa bajo estas condiciones netamente a puerta cerrada.

00:04:57

*Wilson Silva:* Fue un punto a favor, por así decirlo.

00:04:59

*Luis Badillo:* Ok, eso todavía está así, ustedes ya tienen o tienen un punto abierto al público?

00:05:05

*Wilson Silva:* No señor, nosotros ya tenemos el punto. Y bueno, yo ya soy el único que quedó como a cargo y ya hay punto físico.

00:05:14

*Luis Badillo:* ¿Ya tienen abierto al público?

00:05:16

*Wilson Silva:* Si señor.

00:05:18

*Luis Badillo:* OK, perfecto. ¿Consideras que la tecnología ayudó a que crearan ustedes la empresa? Es decir, de pronto redes sociales.

00:05:31

*Wilson Silva:* Si, si señor. Sí, un factor muy importante.

00:05:35

*Luis Badillo:* Ok. ¿Puedes hablarnos un poco de eso? ¿Por qué considerarías que es importante el factor de las redes sociales para ustedes?

00:05:41

*Wilson Silva:* El valor de las redes sociales es importante porque nos da la oportunidad de poder interactuar con el cliente, no simplemente subir fotos del producto y ya, sino realizar como

campañas de interacción, como videos chistosos, como dar a conocer la marca, porque hoy en día todo se maneja por redes sociales. Más que todo, Instagram es la que tiene como su mayor empuje y alcance. Entonces, como una semana antes de abrir como tal ya la cocina al público, o sea, de sacar el primer domicilio, ya se estaban, ya estaban creadas las redes sociales.

00:06:26

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. ¿Considerarías que el Gobierno influyó en algo en la creación de la empresa en que tomaran la decisión de crear la empresa?

00:06:37

*Wilson Silva:* No, no, la verdad no.

00:06:40

*Luis Badillo:* Ustedes digamos que no nos aplican de pronto algún subsidio.

00:06:45

*Wilson Silva:* No, no, señor.

00:06:47

*Luis Badillo:* Más que todo, como el tema que les impactó fue el tema de la restricción de que solamente estaban abiertos, el tema, pues abierto no, estaba el acceso a domicilios de restaurantes.

00:07:01

*Wilson Silva:* Si señor.

00:07:04

*Luis Badillo:* Ok, ¿Por qué considerarías que creaste la empresa en el 2020 y no antes y no después?

00:07:17

*Wilson Silva:* Pues, la verdad fue como un impulso. A lo Bien fue, como muchos lo llaman, un accidente científico. La verdad no me imaginé ahorita donde estoy. De pronto lo vi como por, por

sobrevivir bajo la situación presentada, pero fue adaptándose y la gente también se fue, lo fue reconociendo y gustando y se dio. Entonces yo creo que sí se dio ¿Por qué en el 2020 y no en 2019, 2021?, fue por la situación que se generó de la necesidad y de decir surjamos. Creo que muchos proyectos surgieron a partir de esa fecha, pues yo creo que la gente, el encierro, por así decirlo, le dio como la capacidad de utilizar la cabeza como para ingeniárselas y poder sobrevivir, creo yo.

00:08:24

*Luis Badillo:* Ok, ya es un tema más como de recursividad que tú dices me adapto o sencillamente el mercado me puso las condiciones así, me adapto, tengo la actitud y para adelante.

00:08:36

*Wilson Silva:* Para adelante, si señor. O sea, meterle el esfuerzo porque no es fácil, es muy difícil. Y más en Bucaramanga un área tan competitiva.

00:08:46

*Luis Badillo:* Sí, en Bucaramanga la gastronomía es bastante competitiva. Tienes razón.

00:08:52

*Wilson Silva:* Si señor.

00:08:54

*Luis Badillo:* Pregunta Wilson, ¿hubieras creado la empresa aún así no hubiera existido todo ese tema de la pandemia?

00:09:03

*Wilson Silva:* Yo creo que no, o sea, yo estoy. En el 2019, si antes de que se ocasionara el tema de pandemia estaba buscando la verdad, como desconocía el tema de cocina y pensé que era algo fácil, la verdad lo vi algo muy fácil, pero una vez me puse a investigar, cuanto era el capital de inversión, como que me detuve y dije no, no puedo la verdad.

00:09:34

*Luis Badillo:* Ok, entonces no la hubieras creado, sino que también como un detonante te apretó un poco a ponerte las pilas, por así decirlo. Ok. ¿Considerarías que un posible factor para que tomara la decisión de la creación de la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:09:55

*Wilson Silva:* Sí. Sí, señor.

00:09:58

*Luis Badillo:* Ok. Y. ¿Considerarías o tuvistes algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:10:13

*Wilson Silva:* Pues, hacía comentarios como que voy a intentarlo y ya conté con el apoyo por decir de moral de que sí, inténtelo. Le di a probar el producto y les gustó, ese fue el apoyo que recibí.

00:10:29

*Luis Badillo:* Ok, pero más como una opinión, más que una influencia que tú hayas dicho.

00:10:35

*Wilson Silva:* Una asesoría no, como tal, no.

00:10:38

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Contabas con los recursos a nivel de infraestructura antes de crear la empresa.

00:10:47

*Wilson Silva:* No, señor.

00:10:49

*Luis Badillo:* No contabas con la infraestructura. Ok, perfecto. Bueno, Wilson. Esas son las preguntas. Hay algo que nos quieras de pronto dar un poco más de detalle con respecto a factores por los cuales creaste la empresa en el 2020.

00:11:07

*Wilson Silva:* No, yo creo que ya está todo dicho, pues como tal el tema principal fue cómo fueron mezclados. El principal fue como ¿qué voy a hacer? si antes del encierro fue muy difícil conseguir un trabajo ahorita lo es más, por la situación económica que ya uno iba a atravesar tanto las empresas y el país. Y también, bueno, vi esa necesidad y vi cómo la parte de decir, puedo sufrir en estos momentos es como la oportunidad, como que inténtelo y así pude.

00:11:46

*Luis Badillo:* Dale Wilson Digamos que es muy valiosa la información que tú nos brindas. De momento voy a dar por concluida la entrevista. Dame un momento.

00:11:57

*Wilson Silva:* Si, señor.

## **Entrevista 20 - Rol: Emprendedor - Codificación: E20**

00:00:00

*Luis Badillo:* Listo, buenos días. Mi nombre es Luis Badillo. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas en la investigación de emprendimiento en momentos de crisis. La entrevista está

orientada a siete temas. Cada uno de los temas irá alrededor de dos o tres preguntas. En algunas ocasiones omito algunas preguntas porque el mismo emprendedor me adelanta algunas respuestas, por así decirlo. En el tema uno vamos a estar conociendo al emprendedor. ¿Me podrías indicar qué formación académica tienes?, Cristian.

00:00:31

*Cristian Mantilla:* Yo soy técnico mecánico de maquinaria industrial y administrador de empresas.

00:00:38

*Luis Badillo:* Y administrador de empresas. ¿Tienes o tenías experiencia laboral en el área de la empresa en la actividad principal de la empresa?

00:00:47

*Cristian Mantilla:* Sí, señor.

00:00:49

*Luis Badillo:* Ok. ¿Habías emprendido antes?

00:00:52

*Cristian Mantilla:* No, señor.

00:00:53

*Luis Badillo:* Primera vez. Con respecto al tema dos que es, conociendo la empresa. ¿Me puedes indicar a qué se dedica la empresa?

00:01:02

*Cristian Mantilla:* Mantenimiento de vehículos automotores y vehículos públicos domiciliarios.

00:01:09

*Luis Badillo:* ¿Actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:01:12

*Cristian Mantilla:* Sí, señor.

00:01:13

*Luis Badillo:* Perfecto. ¿Cuántos empleados tienes?

00:01:16

*Cristian Mantilla:* Dos directos y tres por prestación de servicios.

00:01:21

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Cristian, ¿realizaste algún tipo de estudio, bien sea de mercados, técnico, administrativo, legal, financiero, etcétera antes de montar la empresa?

00:01:31

*Cristian Mantilla:* Si señor.

00:01:33

*Luis Badillo:* Me puedes ahondar un poco más de esto, por favor.

00:01:36

*Cristian Mantilla:* Bueno, yo llevo en el sector del tema de las empresas de aseo prácticamente 12 años. Sí, y pues me conocía la competencia regional en ese momento y la competencia nacional, sí. Entonces yo hice el estudio. ¿Por qué tomó yo la decisión? Porque en la empresa que yo estaba, trabajaba de 03:30 de la mañana a 10:00 de la noche. Yo tenía un salario más o menos de millon ochocientos y le dije una vez a la jefa Jefe, es que no me está alcanzando el dinero, págume las horas extra o o deme un bono de 500.000 pesos para la comida, y dijo, antes agradezca que lo tengo acá. Y yo hacía todo el proceso de reparación, atención de personal, atención de proveedores y el tema de capacitación a los conductores y operarios. Entonces yo dije no, este no es mi lugar. Sí, y voy a empezar a ver cómo puedo competir sí y cómo puedo ingresar al mercado como tal. Sí, esa fue prácticamente la como la determinación que me tomé después de, de esa mala experiencia laboral que tuve prácticamente, pues fui explotado dos años en esa empresa porque pues uno no tenía reconocimientos adicionales. ¿Y por qué digo explotado? Porque pues yo tenía una necesidad

para poderme graduar como administrador. Yo cuando entré a esa empresa iba en 7.º semestre y no encontraba otra fuente de trabajo en la ciudad como tal de donde estaba estudiando entonces pues yo tenía que trasladarme un ejemplo para otra ciudad y al homologar las materias me cambiaba totalmente y me extendía el tiempo de estudio, entonces nunca como que iba a ver, cuando me iba a graduar, Si.

00:03:26

*Luis Badillo:* Ok, entiendo, Cristian. La fuente de financiamiento de la empresa fue capital propio o un crédito bancario.

00:03:35

*Cristian Mantilla:* Ninguno de los dos, tenía muchos conocidos en el sector. Le comenté la idea que yo tenía y ellos me abrieron unos cupos, si, a tres o cuatro meses cuando empecé, si me dijeron le damos de 90 a 120 días, ¿qué es lo que necesita? Si necesita apoyo de una contadora para organizarse, si necesita sí algo, pues ellos me brindaron la mano como tal si. Y ahí fue donde yo pues me me arriesgue prácticamente a empezar.

00:04:11

*Luis Badillo:* Ok, con los créditos que brindaban y con los tiempos de pago que daban los los proveedores por así decirlo.

00:04:18

*Cristian Mantilla:* Si señor.

00:04:19

*Luis Badillo:* Ok. Esta empresa, tu la estabas ya ejecutando antes de la constitución de la empresa.

00:04:27

*Cristian Mantilla:* No, no, señor. Yo era empleado.

00:04:30

*Luis Badillo:* Digamos que tú, tú trabajabas en una empresa, montaste otra similar y ahí, en ese momento, que la montaste también a constituirse legalmente, por así decirlo, en la Cámara de Comercio me refiero.

00:04:39

*Cristian Mantilla:* No, a ver el tipo de empresa en la que yo trabajaba, si era, digamos, ese valor agregado porque no tenían esa área. Cuando yo llegué a esa empresa, ellos solamente, voy a colocar un ejemplo como la marca, la empresa pública de aseo, que tiene todo, toda su infraestructura, operaciones, servicios especiales, recolección y transporte, disposición final. Pero el área de mantenimiento lo tenían tercerizado. Entonces pues esa fue la oportunidad de negocio que yo vi, pues inicialmente yo dije de pronto tengo la posibilidad de trabajar con ellos sí me voy, pero de pronto no. Entonces yo miré 15 empresas rápidamente que habían en el mercado y empecé a estudiarlas, ¿Qué tipo de vehículos tenía? ¿Qué referencia tenía? ¿Cuáles eran las necesidades?, Pues uno se dialogaba en ese nicho del negocio del mercado. Igual sí, pero como tal la empresa que ellos, donde yo trabajaba es muy diferente a la que yo creé.

00:05:43

*Luis Badillo:* Ok, pero mira que indirectamente hiciste un estudio. Es un estudio de mercados.

00:05:49

*Cristian Mantilla:* Claro. Sí, señor.

00:05:52

*Luis Badillo:* Vale. Tema tres Emprendimiento en crisis. Cristian, ¿Cuáles consideras que fueron los factores que hicieron que tomara la decisión de crear la empresa en el 2020?

00:06:05

*Cristian Mantilla:* Tenía casi 300 millones en deudas. Sí, estaba haciendo unos negocios en dólares

y me fue mal, fui estafado por una página que venía trabajando con ellos como operador y me llegaron todos los embargos de los bancos. Sí, y pues yo decía yo tengo dos opciones o me quito la vida o soluciono esto. Entonces dije me animo, me animo a empezar y ¿qué necesito? pues yo siendo administrador de empresas como tal y nunca nos explicaron en la universidad, digámoslo así, ¿Qué requisitos necesitaba para crear? siempre lo explicaba, el RUT, la Cámara de Comercio, etc, pero no nos explica venga esta la forma correcta como usted debe empezar, si tenía claro los tipos de sociedades, sí, pero no tenía claro los pasos para empezar, sí. Entonces eso fue un choque porque duré casi tres meses en ese proceso y sinceramente, la Cámara de Comercio no ayuda en nada porque ellos son funcionarios que cumplen requisitos, más no ha tenido, nunca he tenido orientación por decir en el tema Secop I, porque yo ahorita ya estoy licitando públicamente. De ellos nunca recibió ningún acompañamiento, pero sí llegan los cobros puntuales, sí, y llega que deposite el estado financiero vale tanto o hay cosas innecesarias de la Cámara de Comercio que yo creería que no es útil, no deberían cobrarnos porque no se utiliza.

00:07:38

*Luis Badillo:* Pero digamos que en otra forma casi que que las deudas fueron las que dieron como ese detonante como para que hagamos algo diferente.

00:07:47

*Cristian Mantilla:* Sí, claro, porque es que yo llegué y yo me senté. Yo llevaba un archivo Excel y pues cuando me sucedió eso tuve dos embargos detonantes, que fue el apartamento que ya estaba prácticamente rematado donde vivo actualmente y el tema de, ¿De qué? De un carro que tenía que, pues, lo perdí porque me lo, digamos, me lo alcanzaron a recoger, sí. Y la verdad, financieramente no volvería a pesar con Bancolombia. Es el peor banco que puede haber, de toda mi experiencia de crisis, los demás bancos, porque yo tenía tarjetas de créditos con todos Banco Occidente, BBVA, Davivienda, Helm Bank, Corpbanca, genial. Ellos, porque cuando yo fui comenté mi

situación, ellos me dijeron mire, esta es la forma de reestructurarse si, en cambio con Bancolombia, Señor espere que se ha reportado y lo va a llamar a una casa de cobro, pero eso fue tenaz, o sea, ese tipo de presión no se lo recomiendo a nadie.

00:08:54

*Luis Badillo:* Sí, me imagino, el ¿gobierno influyó en algo en la toma de la decisión de crear la empresa?.

00:09:01

*Cristian Mantilla:* No, señor.

00:09:04

*Luis Badillo:* Ok. Te hago una pregunta el tema de la tecnología, en tu caso, de pronto redes sociales, sistemas de información ¿influyó en algo en que creara la empresa?

00:09:20

*Cristian Mantilla:* No, la verdad. Yo le di muy fuerte a las redes sociales, utilicé live LinkedIn, utilicé Instagram y no fue muy bueno, la verdad a mí me me apoyó o me apoyaron fueron los 1 a 1, es decir, yo atendía al profesor Luis y Luis quedó satisfecho con el trabajo y me recomendó, si, y así sucesivamente y el en el tema de la pandemia todos empezaron a correr, la gente se asustó, yo también, no lo voy a decir, me asusté a mi medio Covid, sí, fui de los primeros inaugurados porque en el tema del sector del aseo nunca hubo una reglamentación de cuidado, digámoslo así. Sí, pero fueron los que operaron, igual que las clínicas. Disponibilidad 24 horas, sí. Entonces eso fue como, digamos, la mayor ventaja que yo tuve.

00:10:17

*Luis Badillo:* Ok, digamos que a ti, en tu caso, el hecho de las restricciones que tenía el mismo gobierno sí permitía que tú operaras o trabajaras. Aun así, muchos sectores no podían. ¿Cierto?

00:10:31

*Cristian Mantilla:* Claro. Siendo de primera necesidad, las empresas de aseo públicas me facilitan una carta con permiso abierto para trasladarme en el área metropolitana de Bucaramanga. Sí, eso me benefició mucho con eso a mí me tocó, como quien dice, jugármela, porque cuando empecé a arreglar carros porque me llegaban, me llegó mucho trabajo y sácale permiso a los colaboradores e incluso los que estaban directos, indirectos y jugármela con una carta de vía libre a través de una empresa para poder traer material. Porque el material estaba en Barranquilla. Sí. Entonces eso fue algo, digámoslo así, fundamental para poder trabajar en el tema de pandemia.

00:11:15

*Luis Badillo:* Perfecto. Sí, sí, en total obvio que más, como también influyó el de tú desde tu punto de vista, como tú, como emprendedor, el hecho de ser recursivo y de superación no, porque también es un tema complejo, que todo el tema financiero que pasaste entonces es más como de aptitud. Lo veo en tu caso.

00:11:33

*Cristian Mantilla:* Sí señor.

00:11:35

*Luis Badillo:* Y pasamos a otro tema. Tema cinco, emprendimiento por necesidad o por oportunidad, Cristian ¿Hubieras creado la empresa aún si no hubiera pasado todo ese tema de la pandemia?

00:11:47

*Cristian Mantilla:* Sí señor. Ya estaba, ya estaba agotado, o sea, es que llevaba ya dos años sin parar. Tocaba trabajar domingo, lunes. Y yo lo hacía era porque yo quería terminarme de formar profesionalmente, cuando yo me terminé de formarme en el año 2019 que me gradué. Entonces yo le dije bueno doctora, ya tengo mis competencias, ya tengo todo, ya me puedo postular para

cualquier cargo de gerente o de coordinador, etc, porque pues era, tenía cargo de coordinador en una cosa y líder en tal cosa, pero no se veía reflejado y yo analizaba que los que menos trabajaban en la compañía eran los que más ganaban y entonces eso, ese punto, yo todos los días, todos los días ¿qué hago?, ¿cómo lo hago?, ¿cuando lo voy a hacer?, ¿quiénes van a ser mis clientes?, ¿quién me va a prestar el dinero? Eso es lo más difícil, porque pues para yo arrancar necesité 70 millones de pesos, sí, que nadie presta, usted va a un banco y dice tengo ese emprendimiento o tengo esa razón social, y los bancos te dicen esto porque yo toqué puertas en los bancos, debes tener dos años a tres años, unos estados financieros, que haya tenido una renta líquida de 150 millones de pesos. Sí, y es algo ilógico, si tú estás tratando de crear una empresa, necesitas es un apoyo económico y una asesoría administrativa, porque yo no la conocía. Sí, entonces eso detalla uno y pues como sugerencia yo dejaría eso, sí, hermano, el que vaya a empezar una empresa. Yo tuve la posibilidad de viajar a otros países y conocía cómo era el método de la política restrictiva y la política expansiva en, en, en México, en Panamá. Y ellos funcionan de la siguiente forma van a crear una empresa y los apoyan, no les cobran impuestos y les disminuye muchas cosas, con el fin de la inversión, por decir, yo colocaría un ejemplo, para mí el iva, con el mayor respeto, el Estado lo requiere, pero un porcentaje, ¿yo qué haría donde a mí me volvieran el IVA? contrataría más personal legalmente. Sí, porque uno la requiere. Sí. Y sobre todo, personas de 45 años para arriba, que son los que tienen la experiencia. Sí, pero uno tiene tres limitaciones. La primera, si usted no contrata a la persona legalmente, sí, lo demandan. Y eso causa más daños y más pérdida de dinero que que cualquier otro tipo de operación. La segunda, ellos, digamos, el Estado no ha entendido que cuando uno crea una empresa no es por necesidad, es porque uno quiere generar empleo en mi caso, y darse a conocer, digamos, el proceso en el que yo estoy, de servicios públicos domiciliarios. Yo podría decir, voy a ser el único porque ahorita estoy haciendo un trámite ante el Ministerio de

Transporte para que me faciliten las homologaciones legales para empezar a crear un producto, solamente hay cuatro empresas en Colombia que lo crean, están en Bogotá, Cali y pare de contar, si, entonces ese tipo de negocios debería, digamos la alcaldía, la gobernación municipal, darle como el aval, venga, ¿qué hacemos para ayudarlo? Por decir, yo que necesitaría, un ejemplo infraestructura, un terreno, porque donde estamos no es que estemos mal, pero no tenemos la presentación adecuada, digámoslo así, para poder trabajar y tecnología. Yo poco a poco he ido, he ido comprando cosas que se necesitan y que no afectan el medio ambiente por decir en el área de nosotros lo que más afecta el medio ambiente es la soldadura y el oxígeno y el gas por los CO2 que estamos generando. Tuve la posibilidad de conocer una herramienta para el mismo corte de material, pero no consumo oxígeno y no consumo gas. Si es ese equipo, se llama, digamos, un plasma. Y conocí a otras empresas que he hecho arreglos de mantenimiento que traen equipos de corte a agua. Si no contamina el agua tiene su planta de tratamiento individual y genera menos daño ambiental, pero una máquina de esas cuesta 2 mil millones de pesos. Sí. Entonces son cosas que nosotros tenemos que mirar porque todo está. O sea, yo miro macro y micro en el macro que afectamos nosotros el tema de la capa, digámoslo así, la capa solar que nos proteja a nosotros, hablamos de deforestación, pero no nos estamos dando cuenta que nosotros mismos estamos contaminando el área. Sí, y yo he hecho en mi labor donde estoy de sembrar árboles. Eso muy poco, lo he visto en las empresas que estamos, digámoslo ve uno es que están haciendo adecuaciones y como es estructural es muy bonitas, pero el medio ambiente lo estamos matando. Entonces hemos pensado en todo eso, sí, pero con los pocos recursos y con la utilidad que queda, que es un margen de un 15 a 20%, es que uno se está organizando.

00:17:19

*Luis Badillo:* Te entiendo totalmente, Cristian. Otra pregunta ¿consideras que un posible factor para tomar la decisión de crear la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:17:29

*Cristian Mantilla:* No la falta de opciones laborales porque las hay, pero paga muy mal. Sí. Entonces, por decir, cuando yo llegué a la empresa donde trabajaba, estaban en crisis, que era en crisis, tenían un desfalco anual de 600 millones de pesos, se robaban 530 millones de pesos y lo otro quedaban en cuentas por pagar. Sí, cuando yo recibí la Administración, digámoslo así, yo miraba cosas y decía o sea, por mi experiencia y decía ¿por qué esto lo cambiaron tres veces al año si se cambia una vez cada dos años? Y empecé a encontrar cosas y pues uno genera controles y medidas estrictas que a nadie le gustan y empiezan a renunciar las personas. Pero pues un gerente como tal mira los resultados, sí, cuánto me ahorro y cuánto no ahorra. En el primer año, cuando pasó, hicimos toda la, digamos, todo el mantenimiento de la flota vehicular, los optimizamos, los mejoramos, los dejamos como debía ser el vehículo para trabajar y no gastamos 320 millones en un año. La diferencia fue mucha, primero el dinero y segundo, que sí se le hizo una inversión para reparar los vehículos.

00:18:47

*Luis Badillo:* Vale, otra pregunta ¿tuviste algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:18:53

*Cristian Mantilla:* No, y frente a ese tema, pues yo se lo comenté a a mi mamá. Mi mamá decía que no, porque era mejor lo fijo, el salario fijo que aventurar, sí. Entonces cuando yo la escuchaba decía será, o sea, uno siempre entra en duda porque uno miraba, bueno, yo llegué e decía será, ah, no será. Entonces dije Bueno, yo acá me gano millón 800, me enfermo, no me enfermo, me lo pagan. Sí, o sea, uno saca diferentes conclusiones, pero también puedes, decía y si algún día me llevo a facturar 10 millones, me quedan cinco, haría lo y tres meses, sí. Entonces todas esas cosas como que me me generaron indecisión, pero a la vez me acertaba a empezar el proceso.

00:19:39

*Luis Badillo:* Ok vale, ¿qué hizo que la montaras en el 2020 y no antes o no después?

00:19:48

*Cristian Mantilla:* Cuando empecé a ver el tema de la pandemia, si, cerraban empresas no habían oportunidades de trabajo. Sí, porque todos decían o hacían el comentario que se estaba muriendo la gente y que nos iban a guardar a todos antes de que sucediera eso. Entonces, yo me animo, dije. Yo dije muchos no van a salir a trabajar, si, muchos van a tener una necesidad. Y yo dije en ese momento lo que siempre dije, lo que la medicina y el servicio público domiciliario no importa el área nunca va a parar. O sea, ese fue mi pensamiento, me la juego por ese lado ¿por qué hago? Voy a estar seis meses guardado y ya, o sea, ya tenía dos procesos ya finalizados que el mío es muy grande, porque cuando me fueron a los remates no llegaba el inspector de policía o no llegaba el vendedor de la compañía del inmueble y cuando no llegaban esos dos no llegaba la gente para comprar. Era algo chistoso, Si.

00:20:57

*Luis Badillo:* Ok. ¿Y tenías o disponías de algún tipo de recurso a nivel de infraestructura? Bueno, en el montaje de la empresa. Herramientas, equipos, terrenos. Cierto. Listo, Cristian. Ese era el repertorio de preguntas no sé si quieras adicionar algo con respecto a posibles factores de emprendimiento en crisis.

00:21:21

*Cristian Mantilla:* Pues yo ¿que podría agregar? En empezar de cero. No es fácil. Sí, pero tampoco es imposible. Sí, sería muy bueno ver el tema del mercado y como para finalizar, yo ahorita estoy mirando lo del tema de Amazon. Sí, a nivel Latinoamérica estoy haciendo el diplomado, pues muchos dirían uy, gastar dos o 3 millones es mucho. Pero he aprendido muchas cosas digitales, si, eso no se ve reflejado en un mes ni en dos meses, yo creo que posiblemente lo voy a ver reflejado

en uno o dos tres años, cuando ya pueda impulsar, digámoslo así, mi página a través de ellos, sí, ahorita pues estoy mirando lo el tema de Latinoamérica, hay un negocio muy interesante. Yo trabajé con tema de puerto Marítimo y me conocí todos los costos de embalaje de Costa Rica, Panamá, Chile, Argentina, Salvador. ¿Qué tiene esos países que no tenga Colombia? Pagan en dólares. Sí, ya hicimos la prueba en Pandemia, fue chistoso. Después del primer encierro que nos pegaron, trasladamos dos vehículos de Panamá a Colombia para reparar. Sí. La empresa es de Colombia, sí, pero paga en dólares porque el dinero sale afectado de la unidad de negocios, Unidad estratégica de negocios de ellos. Entonces la verdad fue una ganancia muy interesante., pero es conocer otros mercados, yo me leí, digamos, por ello yo había viajado a Panamá y muy bonito todo, pero yo no conocía cuáles eran las políticas de ellos, y conocer esa fuente me abrió puertas porque me di a conocer, digámoslo así, aunque suena feo, es Latinoamérica, pero ellos dicen que es internacional, y ahorita le estoy apostando a ese tipo de negocios, empezar a traer. El único, bueno, yo me conozco todo lo del tema de aguas marítimas y todo eso, y el costo del flete más alto para traer un vehículo es del Salvador si usted da la vuelta por Panamá, sí. ¿Por qué? uno queda sorprendido, uno dice un pasaje en Colombia vale, digamos, si yo lo escogiera hoy pago todo para Cartagena o Santa Marta y esas dos ciudades estuvieran en feria, me valdría 1 millón, el costo de traer un vehículo que pesa más o menos 20 toneladas de Panamá, de Argentina, de Chile, son 230 dolares, pero se lo consume a uno son los impuestos, el tránsito libre. Acá en Colombia me tocó pagar por traerme el carro que me entregaron en Puerto Barranquilla casi 10 millones de pesos. Yo creo que eso sería muy importante que lo revisaran. Así como existen los tratados de libre comercio, también debería haber una exoneración para las personas que están trayendo trabajo de otros países. Sí, porque es que estamos generando empleo, estamos generando crecimiento, digámoslo del Producto Interno Bruto, entonces eso sería muy bueno, que no nos colocaran tantos

peros, porque yo ya conocía cuáles son los trámites legales para legalizar y la persona que me acompañaba en ese momento decía no, esto que estrés, la DIAN en el puerto de Barranquilla trabaja el tema de la legalización de lunes a jueves, no trabajan viernes, no trabajan sábado, no trabajan domingo, pero si te cobran el parqueadero o te cobran el stand by del producto que traes. Sí, fue muy chistoso, sí, pero es un, es un, digamos, como podría decir, un punto específico del mercado que donde logre poder aplicar al menos a cuatro países en el 2023, 2024 sería maravilloso, sí, pero sí necesitamos la mejora en ese tema, o sea de que la DIAN, pues yo sé que cuando uno sale del país porque a mí me pasó, el colombiano es el narcotraficante más grande, así sea la persona más sana. Cuando yo fui la primera vez a Panamá, en el año 2013, me desnudaron por completo porque dijeron que yo llevaba droga. Me tuvieron cinco horas en el aeropuerto hasta que me dijeron Bienvenido a Panamá, iba de vacaciones, no me quedaron ganas de volver. Aunque Panamá haya sido de Colombia, Panamá tiene un odio prescindible con los colombianos y no, o sea, nos tratan como usted no se imagina. Entonces esa, digamos, esa parte, sí sería muy bueno que el Estado la regulara, no que colocara más problemas de los que uno tiene. Porque el primer problema ¿cuál es? Saber uno negociar, el segundo problema, el tema de la divisa. Cuando yo fui a averiguar, para poder recibir los dólares se demoraban cuatro meses, y solamente era por Bancolombia, los otros bancos colocaban una mano en problemas. Entonces yo le le comenté en ese momento a la gerente de esa empresa que acá en Colombia ellos están en seis países, y me dice Cristian, pues yo te pago por acá, no te preocupes, pero te voy a respetar la cotización que hiciste en dólares, entonces fue algo como muy bueno, digámoslo así, pero muy complejo. Sí, por todos los permisos duramos 22 días para sacar el vehículo, para poderlo transitar, entonces sí debería, por decir, como la Cámara de Comercio nos cobras, nos cobra tantas cosas, si debería haber como una orientación obligatoria, de ese tipo de capacitación, porque nadie hace ese tipo de proceso,

porque apenas le dice importar y sacar un vehículo temporal. Nadie lo hace. Entonces eso es como lo recomendable. Sí. Y lo del tema del producto. Para mí otras empresas que no son de producción, de reparación, así como nosotros, nos falta eso, digamos por decir, en mi proyecto de tesis de administrador yo tenía un sueño, pero no tuve los recursos, era crear una página colombiana donde tuviera todos los productos la papa, la cebolla, la zanahoria, todo eso y hacer la conexión al personal, a al personal exterior, cuando yo hice la consulta en Cámara de Comercio y me colocan todos los requisitos y pregunto ¿qué necesito yo para que funcione esto? dinero, dinero, tiene que sacar el permiso del ICA, tiene que sacar este permiso. 22 permisos para poder exportar un producto, entonces sería muy bueno, porque los grandes que están haciendo, digamos, conozco personas extranjeras que vienen, le pagan a una industria equis y montan su su emprendimiento, por decir nosotros en Colombia hablo en general, algún porcentaje del pueblo colombiano es experto en fabricar mariguana. Conocí un proyecto porque yo les hice la infraestructura en la mesa de los Santos a un gringo y tiene sus invernaderos de mariguana, la saca legal, la saca todo, el día que yo hablé con el doctor le dije Doctor, usé cuanto necesito para montar esto, me dijo el lote son tres hectáreas que tiene, que me costó 400 millones, uno dice Bueno, está en un precio razonable y la infraestructura costó 200 millones, pero lo más costoso, señor Cristian me dijo él, fue la legalización de, perdón, la licencia para tener esto. Entonces yo le pregunté ¿Cuánto te costó, hijo? No es lo que haya costado Legalmente, Sí, legalmente valía 200 millones de pesos, fue lo que me tocó pagar a los tramitador, fueron más de 5 mil millones de pesos. Entonces ahí hay mucho intermediario que aprovecha de los poderes que tienen para hacer ese tipo de, digamos, de legalización y por eso el colombiano no emprende. Sí, porque si a mí me dicen Cristian, usted ¿cuánto pagó en IVA? y yo le dije el año pasado, el año pasado pagué 100 millones de pesos en millón. Y ¿qué beneficio tiene usted cobrar un IVA? Sí, y vienen todas las ideas malas. Compre

IVA. No facture con IVA. Haga la mano de obra sin IVA, etc pero pues uno trata de ser legal para poder ir creciendo. Si esas son comunes mis conclusiones del tema de la entrevista con usted profe, y sería y sería muy bueno que lo tuvieran en cuenta si, un emprendedor no crece si no tiene la ayuda del Estado, iniciando.

00:30:52

*Luis Badillo:* De hecho, justamente para esta investigación, el principal consumidor, por así decirlo, de sus resultados, es el mismo estado. Entonces, justamente estamos tomando todas estas variables de muchos emprendedores para eso, para compartirle con ellos, para poder hacer unos posibles cambios o reestructuraciones en ese tema del emprendimiento.

00:31:15

*Cristian Mantilla:* Listo señor.

00:31:16

*Luis Badillo:* Bueno Cristian, no te quito más tiempo. Nuevamente muchas gracias por el tiempo brindado, en serio, toda esa información nos sirve bastante lo que te comentaba yo te voy a proceder a hacer una transcripción que es convertir, es un texto para poderlo analizar y luego pues antes de hacer cualquier publicación se va a compartir con los participantes para que ustedes tengan información de esto. ¿Vale?

00:31:38

*Cristian Mantilla:* Listo, sí señor. Muchas gracias.

00:31:39

*Luis Badillo:* Bueno, no, gracias a ti por el tiempo brindado. Quedamos así entonces. Bueno, un abrazo. Hasta luego.

**Entrevista 21 - Rol: Emprendedor - Codificación: E21**

00:00:02

*Luis Badillo:* Bueno. Buenos días, me presento. Mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de la aplicación de las entrevistas en investigación que está realizando en la Universidad Industrial de Santander de Emprendimiento en momentos de crisis. La entrevista consta de siete temas, cada uno de los temas tiene alrededor de 2 a 3 preguntas. Sin embargo, algunas preguntas en algunas ocasiones se omiten debido a que el emprendedor responde antes de esto. Vale. En este caso tengo a Jessica Corzo. Jéssica, ¿nos puedes indicar qué formación académica tienes?

00:00:37

*Yesica Corzo:* Eh? Bueno, yo soy profesional en administración de empresas y actualmente estoy estudiando una maestría aquí.

00:00:47

*Luis Badillo:* Jessica, ¿tenías experiencia laboral en la empresa? Experiencia laboral en el tema de la empresa en la que crearon.

00:00:57

*Yesica Corzo:* En esa área específicamente no, que la empresa se llama Cho Construcciones e Inversiones es una empresa dedicada a la construcción de obras de ingeniería civil e instalaciones eléctricas, preparación de terrenos y pues se le incluyó también actividades de consultoría informática, actividad adicional, por decirlo así y diferente. Pero no tenía experiencia en este

sector, sí, específicamente, sin embargo, sí tenía experiencia en el manejo en administración, control de la parte administrativa de otros sectores, si en otras, en otras, en otros tipos de empresas, de otras actividades.

00:01:45

*Luis Badillo:* Ok perfecto. ¿Habías emprendido antes?

00:01:51

*Yesica Corzo:* Formalmente no.

00:01:56

*Luis Badillo:* Ok. Tema dos Conociendo la empresa nos puedes indicar a qué se dedica la empresa nuevamente por favor.

00:02:04

*Yesica Corzo:* Bueno, entonces la actividad principal es construcción de obras de ingeniería civil, una actividad secundaria que hace instalaciones eléctricas y todo lo que es preparación de terrenos. Pero se le incluyó una actividad que es como extra, que es actividad de consultoría informática.

00:02:24

*Luis Badillo:* Ok, ¿actualmente se encuentra funcionamiento?

00:02:28

*Yesica Corzo:* Actualmente está funcionando específicamente la actividad de construcción de obras, pero de obras pequeñas y todo el tema de preparación de terrenos.

00:02:43

*Luis Badillo:* ¿Cuántos empleados tiene una empresa?

00:02:47

*Yesica Corzo:* Bueno, digamos que ese es un tema delicado, porque los empleados no son fijos, sino que se contratan de acuerdo pues a las ofertas que van saliendo en el mercado, entonces

normalmente cuando hay un alguna, un servicio, se contratan, son más o menos de 5 a 6 o diez personas, dependiendo de que tan grande sea la actividad que hay que realizar, si. En este caso podría ser la remodelación de una cocina, la adecuación de arreglos varios en un edificio o ya, pues digamos que todavía no hemos iniciado con con obras grandes, que es como la construcción de edificio de una casa. Entonces en ese, en ese caso, por eso el personal va de cinco a 10, a 10 obreros y un ingeniero bueno, dos ingenieros, un ingeniero civil y un ingeniero electromecánico que son los que se encargan principalmente de toda, como decir a la dirección de estos, de esta actividad sí, mi rol específicamente está más enfocado en la parte de administrar, organizar, de planear.

00:04:04

*Luis Badillo:* Ok, nos puedes indicar si realizaron algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económico, financiero, etcétera, antes de crear la empresa.

00:04:16

*Yesica Corzo:* No, hay algo importante es que esta empresa se se hizo a partir de digamos que hay otra empresa con otros, no son socios directos, pero sí personas que ya tienen bastante experiencia en el campo con otra empresa que es Gamas. Pero esa empresa ya digamos que la capacidad ya estaba con varios contratos. Entonces, se presentaron varias propuestas de negocio pequeñas y por eso también se decidió crear esta empresa como una empresa alternativa a la otra, que es la que se encarga de los contratos grandes.

00:04:50

*Luis Badillo:* Ok, entonces digamos que la empresa ya venía funcionando, lo que hicieron fue como constituir otra empresa como para habilitar otro tipo de servicios asociados a la primera.

00:04:59

*Yesica Corzo:* Exactamente. Y sobre todo en pandemia porque se presentó algo, y es que no sé por

qué, pero sí se había muchas solicitudes, porque la gente al estar en la casa muchos querían adecuar, entonces adecuar el estudio, adecuar algunos espacios de la casa para poderlos convertir como en oficinas, por lo menos la zona de ropas, ampliarla y cosas de ese estilo. Entonces digamos que eso fue como una necesidad por el otro, por otra parte, el tema de la adecuación de terrenos en es en el círculo en el que se mueve la empresa hay mucha gente que está, digamos, mudándose a zonas rurales, pues han comprado terrenos, entonces están construyendo y se están mudando e ir a allá. En Pandemia, pues la necesidad principalmente que era estar aislado en zonas abiertas. Entonces esa es otra de las actividades que más digamos, se ha estado como desarrollando.

00:05:57

*Luis Badillo:* ¿La fuente de financiamiento para crear la empresa fue de capital propio o alguna entidad financiera?

00:06:04

*Yesica Corzo:* Capital propio.

00:06:07

*Luis Badillo:* Tema tres, Emprendimiento en crisis. ¿Cuáles considerarías que fueron los factores que influyeron para poder tomar la decisión de crear la empresa?

00:06:17

*Yesica Corzo:* Bueno, no sé cómo llamarlo, pero lo que te comentaba principalmente fue la, ¿Cómo se llama eso? Fue la necesidad o la oferta, la gran demanda de solicitudes de arreglos de interiores y toda esta zona de terrenos que normalmente no, no se da, o sea, digamos que no se da, pero adicional a esto también lo que te decía que está sujeto a una empresa macro, porque esa es una microempresa y esa empresa ya venía con unos contratos y no podía como suplir esas otras solicitudes. Entonces esta pequeña empresa lo que hace es venir y encargarse de esas tareas mínimas. Entonces eso se dio en pandemia también, como por, digamos, diversificar y aprovechar

la oportunidad que se presentó. Sí que la gente estaba en ese momento buscando más comodidad en su casa. Fue lo que pasó como un fenómeno en pandemia. A la gente no estar en la oficina necesitan evacuar sus espacios y digamos que el sector de la construcción se creó como esa oportunidad, se dio esa oportunidad.

00:07:46

*Luis Badillo:* Ok, más que todo fue que identificaron que había una oportunidad porque se estaba creciendo la demanda de las personas hacia este tipo de construcciones en zonas rurales.

00:07:56

*Yesica Corzo:* En zonas rurales y arreglos de interiores. Adecuación de espacios en los hogares pequeños o grandes.

00:08:05

*Luis Badillo:* ¿Considerarías que el gobierno influyó en algo en la toma de la creación de la empresa?

00:08:14

*Yesica Corzo:* No.

00:08:15

*Luis Badillo:* No, el hecho de que ustedes, el hecho de que el gobierno haya colocado unas restricciones y que haya dado, como quien dice, una vía libre inicialmente al tema de la construcción, a ustedes les favoreció.

00:08:32

*Yesica Corzo:* Bueno, digamos que cuando empezó la pandemia. Sí, de cierta forma, porque habían unas restricciones para las personas que salían a laborar, que se fue el tema de la ¿Cómo se llama esto? Que tuvimos que estar en casa, la cuarentena. Pero digamos que sí hubo una flexibilidad para el sector de la construcción porque es una actividad que requiere la presencialidad. Entonces

digamos que sí hubo una flexibilidad. No hablamos de beneficios económicos, pero sí, digamos de esas restricciones que se presentaron, hay otra adicional, y es que por lo menos como las universidades, digamos varias empresas, el personal estaba en su mayoría trabajando desde casa, pues eso permitía que los, digamos que son actividades que son de ruido, todo eso de construcción se hicieran de forma más tranquila, sí, porque las las empresas o la oficina siempre piden como que no vengán en tales horarios, porque el ruido nos molesta por esto y aquello. Entonces eso también digamos que son cosas que aumentaron, como esa posibilidades de esa demanda en todas las tareas relacionadas con la construcción y la remodelación, no solo construcción, sino remodelación, adecuación de terrenos y remodelación de casas.

00:10:01

*Luis Badillo:* Ok, el tema de la tecnología, por ejemplo, desde el punto de vista de redes sociales e influyó en que tomaran una decisión de crear la empresa.

00:10:13

*Yesica Corzo:* Bueno para este caso específicamente no, porque en este momento la empresa no se le ha adecuado totalmente todo lo de redes sociales y la página como tal de la empresa apenas estamos haciendo eso, pero digamos que que la idea es hacerlo, pero no se, no se hizo por necesidad, porque también acá funciona mucho por el vos a vos, entonces siempre hay muchas recomendaciones, se le hace un trabajo a una familia o un cliente y ese cliente recomienda otro y así sucesivamente. Entonces digamos que también la empresa viene trabajando mucho con el tema del voz a voz.

00:10:55

*Luis Badillo:* Vale, considerarías que en tu caso uno de los posibles factores que estimuló a que crearan la empresa es esas redes empresariales que ustedes tenían con otros emprendedores. Pues

como me dices de que vienen de otra empresa, entonces como tenían esos contactos con esa otra empresa, ¿Estimuló a que ustedes crearan la empresa?

00:11:18

*Yesica Corzo:* Sí, exactamente. Esa es una de las principales causas o, digamos, motivaciones de de crear la empresa, esas redes, porque igual de cierta forma la empresa no está sola, digamos que tiene unos aliados empresariales y eso, una red de contactos que si no puede atender ellos esa, digamos, ese contrato, pues nos llaman y nosotros digamos que tenemos ahí, como dije, como esa colaboración entre empresas.

00:11:53

*Luis Badillo:* Ok. Y pasamos a otro tema. ¿Creen que hubieran creado la empresa aún así no hubiera existido la pandemia?

00:12:08

*Yesica Corzo:* Pues yo creo que, que es que también se dio por la situación que te comento., que te estaba, que te comentaba anteriormente, se presentaron muchas solicitudes de de hacer todo tipo de remodelaciones y preparación de terrenos, entonces eso también se desató por el tema de la pandemia, sino pues el curso hubiese seguido normal, la gente en sus oficinas, la gente en su casa, sin ver la necesidad de emigrar o irse a vivir a la zona rural. Entonces quizás, quizás hubiese hecho, pero no, no, no, no lo veo tan, tan, tan, tan hubiera. Si no, creo que no, creo que no.

00:12:54

*Luis Badillo:* Perfecto. ¿Considerarías que un posible factor para haber tomado la decisión de crear la empresa son las falta de opciones laborales?

00:13:09

*Yesica Corzo:* Pues en este caso no, en este caso no, yo creo que también es una de las, digamos que los objetivos era poder ampliar y poder, porque ya se estaba presentando toda esta gran

demanda de, de, para hacer todo este tipo de remodelaciones. Pero la empresa que te comento, la empresa macro ya está ocupada y lo que necesitábamos era ampliar, tener como otra visión más para actividades pequeñas. O sea, creo que.

00:13:53

*Luis Badillo:* No te preocupes. Paso a otro tema. ¿Presentaste algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:14:04

*Yesica Corzo:* Bueno, familiar exactamente no, pero sí más de tipo empresarial o ¿cómo se llama?. No es una influencia familiar, es una, digamos que sí, por influencia profesional. Más que todo diría si, porque digamos que no estoy sola, sino que hay un grupo de ingenieros que están trabajando y dijeron bueno, acá hay una oportunidad, hagámoslo así, se crea esta empresa que es para atender todo ese tipo de actividades pequeñas y con esto vamos a poder alcanzar, no dejar ir esos clientes que para nosotros digamos una empresa grande, no una actividad muy pequeña, es algo muy insignificante, pero ya una empresa que llegue y empiece a coger todas esas actividades que son pequeñitas, venga, hagame acá la remodelación de la cocina, hagame la remodelación de mi, de mi sala, necesito ampliar, adecuar solamente el terreno, no necesariamente de entrar a hacer la construcción. Entonces era como no dejar escapar esos pequeños clientes. Entonces de cierta forma hay una influencia profesional, porque ya digamos que yo venía trabajando con ese tipo de trabajo y se dio la oportunidad entonces influencia, digamos que no familiar, sino profesionalmente.

00:15:22

*Luis Badillo:* Vale, perfecto. Y disponían de algún tipo de recursos a nivel de fondo, de infraestructuras antes del montaje de la empresa. De pronto de maquinaria y equipos.

00:15:38

*Yesica Corzo:* Se disponía de equipo y maquinaria antes de, sí.

00:15:45

*Luis Badillo:* Ok. Bueno, Jessica, este era el repertorio de preguntas. No sé si quieras incluir algo más en la entrevista con respecto a posibles factores de emprendimiento en momentos de crisis.

00:15:57

*Yesica Corzo:* Pues yo creo que también a veces depende de qué tipo de crisis no, porque por lo menos lo que yo te planteaba, o sea, el área o el sector de la construcción, se ha tenido una oportunidad en cuanto a la gran demanda de de todo el tema de remodelaciones, pero hay otras cosas de trasfondo que ya es la parte económica, porque si bien digamos que si la gente está ahorita buscando a hacer todas estas remodelaciones o construir sus casas en zonas rurales, los precios, todo el tema de material de construcción está supremamente costoso. Entonces digamos que hay ahí una, una balanza y también depende como del tipo de crisis. En este caso la oportunidad es que pues hay bastante trabajo. Pero pues, también como que evalúa uno ese tema de cómo están los costos en cuanto al material y y pues digamos que también el margen de utilidad no es que sea tan alto porque para poder dar buenos precios y que la gente se sienta cómoda, entonces también digamos que el tema del emprendimiento de esa empresa de construcción inicialmente es poder crear el nombre de la empresa, de que sepan que el trabajo se está haciendo bajo unos márgenes de calidad, que la gente que es satisfecha, que pues se está haciendo a través de en un voz a voz y no, tú lo llamas como una red empresarial, una red de contactos en el que si tú haces un buen trabajo de esa persona y te referencia, entonces llega otro cliente y llega otro cliente y llega otro cliente. Pero pues eso es como la la forma de trabajo, digamos que un poco más artesanal porque no se está tocando todavía el tema de redes sociales, que es mostrar el trabajo en redes, porque pues como apenas se está emprendiendo en ese tipo de empresas, hay que mostrar evidencias del

trabajo. Entonces ya para la página ya necesitamos más material fotográfico, experiencias. Entonces digamos que en esta etapa fue ideal en pandemia, porque se aprovecha que pues está haciendo esos pequeños trabajos y se está ganando de a poco la experiencia. La idea obviamente a futuro es poder crecer ya, abrir la página y poder seguir, pues digamos, ganándose ese renombre para la para la empresa. Sí, pero bueno, hasta ahí sería.

00:18:31

*Luis Badillo:* Bueno. Jessica, muchas gracias por haber participado en esta investigación. De momento voy a dar por concluida la entrevista.

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenas tardes, me presento mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy el encargado de la aplicación de las entrevistas del estudio de emprendimiento Momentos de crisis. La entrevista está orientada a siete temas, cada tema tiene alrededor de dos o tres preguntas. Empezamos con el tema uno que es conociendo al emprendedor. Me podrías indicar por favor, ¿qué formación académica tienes?

00:00:28

*Maria Isabel Pinto:* Yo soy profesional ingeniera de Sistemas.

00:00:32

*Luis Badillo:* Ingeniería de Sistemas. Perfecto. ¿Tenías experiencia en el área o en la empresa en la que montaron?

00:00:41

*Maria Isabel Pinto:* Pues como es una cooperativa de campesinos, pues he sido campesina toda la vida. Claro que sí.

00:00:47

*Luis Badillo:* Entonces sí tenías experiencia en el tema. ¿Habías emprendido antes Maria Cristina?  
Maria Isabel, perdón.

00:00:54

*Maria Isabel Pinto:* El emprendimiento, así como como corticos, pero no como empresa, no, algo así que uno trabaja en cositas pero sí, pues desde muy joven pues hemos vendido en lo que son en los mercados campesinos, venta de frutas y verduras.

00:01:16

*Luis Badillo:* Pero bueno, de una u otra forma. Eso también son emprendimientos que de pronto no son tan grandes como la gente piensa, pero sí son emprendimientos.

00:01:24

*Maria Isabel Pinto:* Sí señor.

00:01:25

*Luis Badillo:* Ok, pasamos al tema dos que es conociendo la empresa. ¿Me podrías indicar a qué se dedica la empresa?

00:01:31

*Maria Isabel Pinto:* Si la cooperativa es una cooperativa de multi activa de productores agropecuarios de municipio de Bucaramanga. Es una que está dedicada o se creó con la finalidad de llegar a producir productos orgánicos y a su vez hacer lo que es el el compostaje y los abonos orgánicos y comercializar, producir y comercializar estos productos, tanto los productos de fruta y verduras como también lo que son los abonos.

00:02:04

*Luis Badillo:* Ok. Producción y comercialización de productos agrícolas.

00:02:09

*Maria Isabel Pinto:* Sí, señor.

00:02:10

*Luis Badillo:* Ok. ¿La empresa actualmente se encuentra en funcionamiento?

00:02:13

*Maria Isabel Pinto:* Sí, señor.

00:02:15

*Luis Badillo:* Ok. ¿Cuántos empleados tiene?

00:02:18

*Maria Isabel Pinto:* No, pues la verdad no tenemos empleados y los que trabajamos en ellas son los asociados que están. Por ahora no, no hay una nómina que se mantenga.

00:02:28

*Luis Badillo:* ¿Cuántos asociados tienen?.

00:02:30

*Maria Isabel Pinto:* Activos, habemos 21.

00:02:33

*Luis Badillo:* Ok. María Isabel, ¿Realizaron algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico o económico, antes de montar la empresa?

00:02:43

*Maria Isabel Pinto:* No así como estudio, no, lo único que hicimos fue una capacitación en liderazgo social y en lo que es cooperativismo.

00:02:51

*Luis Badillo:* Ok, la fuente de financiamiento de la empresa fue de capital propio o de pronto algún préstamo bancario.

00:02:59

*Maria Isabel Pinto:* No, propio.

00:03:01

*Luis Badillo:* Propio, la empresa de casualidad funcionaba antes de la legalización de la misma.

00:03:09

*Maria Isabel Pinto:* No, no, señor. Cuando se legalizó fue que empezamos a funcionar.

00:03:12

*Luis Badillo:* Ok, entonces digamos que todo el tema de lo de la producción de los productos agrícolas. Pues se montó la empresa y en ese momento fue cuando empezaron a a que también a producir.

00:03:25

*Maria Isabel Pinto:* No, ya, pues cada uno, cada asociado, pues como son campesinos pues todos trabajamos y y cada uno tiene sus cosechas, eso sí, luego lo hacen cada uno de desde siempre.

00:03:36

*Luis Badillo:* Ok, pero entonces en ese caso, digamos que a lo que entiendo un poco la figura, o sea, si venían las personas de sus fincas trabajando y ya fue en el 2020 que decidieron hacer como la cooperativa, pero si venían trabajando cada uno de forma individual, por así decir.

00:03:51

*Maria Isabel Pinto:* Sí, claro, sí. Lo que pasa es que fue creada más con la finalidad de producir, pero de forma orgánica, porque siempre se ha hecho de forma química. Entonces con muchos insecticidas, fungicidas, pero ahorita se le quiere dar un ámbito diferente que es en la parte orgánica, que no lleve insumos, ni fertilizantes, ni fungicidas químicos, sino que sea todo orgánico.

00:04:18

*Luis Badillo:* Sí, digamos que venía funcionando, sí, pero le dieron otro enfoque totalmente diferente, un poco más ambientalista por así decirlo.

00:04:26

*Maria Isabel Pinto:* Eso, sí señor, más, más ambientalista y eso.

00:04:31

*Luis Badillo:* María Isabel, Pasamos a un tema tres que es emprendimiento en crisis. ¿Cuáles consideras tú que fueron los factores que influyeron en tomar la decisión de crear esa empresa?

00:04:43

*Maria Isabel Pinto:* Bueno, pues nosotros fue como las ganas como de de gestionar proyectos, porque nos hemos dado cuenta que de forma individual pues no nos sale nada. En cambio si uno se organiza, pues logra de pronto atraer proyectos para para una comunidad o para un grupo que

es lo que se busca que se que se ayude pues a todas las personas, a todos los asociados y a las veredas.

00:05:12

*Luis Badillo:* Ok, entonces digamos que un posible factor fue el tema de la de que trabajar en equipo con los demás aliados, o sea los demás dueños de la finca para que equipo se genere una sinergia que es que generen más valor juntos, ¿cierto?

00:05:27

*Maria Isabel Pinto:* Sí señor.

00:05:29

*Luis Badillo:* Ok. ¿Algún otro factor que tú digas? Mira que influenció bastante en que tomáramos la decisión de crear la empresa fue por.

00:05:42

*Maria Isabel Pinto:* No, Pues yo creo que eso ha sido como la lo lo más destacado.

00:05:49

*Luis Badillo:* El tema del gobierno María Isabel ¿influyó en algo en la toma la decisión de crear la empresa?

00:05:57

*Maria Isabel Pinto:* Bueno, yo creo que no, no influyó así como como mucho. No, más bien fue como el interés de nosotros mismos de hacer algo diferente y de tener como una mejor calidad de vida.

00:06:14

*Luis Badillo:* Ok, entonces es un tema también como de superación.

00:06:19

*Maria Isabel Pinto:* Si señor.

00:06:20

*Luis Badillo:* Pues para cada uno de los asociados, por así decirlo.

00:06:23

*Maria Isabel Pinto:* Exactamente ese señor.

00:06:25

*Luis Badillo:* El tema de las restricciones que hubo en ese en el 2020 con el tema de la pandemia, a ustedes ¿les favoreció?

00:06:35

*Maria Isabel Pinto:* Sí, bastante, para nosotros fue lo que fue, a diferencia de todo lo demás, para nosotros fue muy favorable porque fue una gran oportunidad de demostrar como, como que el campo es quien produce y la ciudad simplemente, pues no existe, el campo no existe. Entonces para nosotros fue muy, muy favorable, ya que todos los productos que teníamos en cosecha pues pudimos llevarlos a la venta porque hicimos una gran venta de mercados a la ciudad y la verdad pues nos fue muy bien y fue muy favorable para nosotros.

00:07:15

*Luis Badillo:* Entonces y aparte, pues me imagino que el hecho de que fueran de los pocos sectores económicos en los cuales ustedes sí podían operar, ¿no?

00:07:24

*Maria Isabel Pinto:* Sí señor, sí.

00:07:26

*Luis Badillo:* Sí podían salir a pesar de las restricciones del encierro, ¿ustedes sí podían salir?

00:07:30

*Maria Isabel Pinto:* Sí, exactamente. Sí, era como los que teníamos autorizado para poder funcionar.

00:07:37

*Luis Badillo:* Ok. ¿influyó en algo el hecho? Justamente el tema de la restricción de que sin, sin, sin el tema de la constitución legal de la empresa o sin estarle pues formalmente constituidos, no podían salir, hacer las ventas e influyó en algo.

00:08:00

*Maria Isabel Pinto:* No, pues ya no hemos constituido, pero igual en ese momento pues no, nosotros no, nos faltaba lo que era la facturación y eso que no estábamos todavía preparados porque estábamos recién creados. Pero no influyó, no, no nos afectó para nada porque, porque las ventas hicieron fue directamente a los consumidores y eran personas que en ese momento no, no nos exigían facturas ni nada porque lo necesitaban en sí era pues mercado.

00:08:26

*Luis Badillo:* Entonces no me refiero más. De pronto entiendo el tema de los clientes finales, que ese sí no le va a pedir factura ni nada por el estilo, pero para poder salir a venderlo de pronto, que la policía los parara y que nadie le dijera que.

00:08:39

*Maria Isabel Pinto:* No, pues nosotros, como ya estábamos registrado en Cámara de Comercio, creamos unos carnés y le dimos a cada asociado para que llevara en el momento de entrar por ejemplo a algún sitio o algo, o si la policía nos paraba, que nos sucedió muchas ocasiones, pues nosotros mostrábamos el carné y decíamos que trabajábamos para la cooperativa y no había ningún inconveniente.

00:09:03

*Luis Badillo:* Entonces, sin esa cooperativa ustedes no hubieran podido salir a comercializar los productos normalmente, ¿cierto?

00:09:11

*Maria Isabel Pinto:* Pues igual. Por un lado si favoreció, pero igual por el hecho de ser campesino y eso y y nosotros también trabajamos también con los con lo que es, los mercadillos campesinos también tenemos carne de esa, de esos mercados. Entonces igual hubiéramos podido movernos también aquí.

00:09:30

*Luis Badillo:* Ok, lo entiendo María Isabel. El tema de las redes sociales o la tecnología ¿influyó en algo en la creación de la empresa?

00:09:39

*Maria Isabel Pinto:* No, pues cuando la creamos no había entrado todavía la pandemia. Estábamos recientes cuando entró la pandemia, fue importante, pues ya después, porque sí, por medio de las redes sociales fue que dimos a conocer que teníamos productos para la venta y nos hemos dado a conocer es por ahí y a través de los de las redes sociales, pero pues antes no, no se había visto necesario, pero ya en la pandemia sí fue muy necesario y fue y jugó un papel importante lo que vieron las redes sociales.

00:10:10

*Luis Badillo:* Ok perfecto, en el tema de los subsidios. Ustedes de una u otra forma, ¿influyó en algo el hecho de que una empresa legal pudiera acceder a subsidios? De pronto le llamó la atención esto o ustedes no aplicaron sencillamente a esto.

00:10:28

*Maria Isabel Pinto:* No, por ejemplo los subsidios que daba el gobierno, pues lo adquirió cada asociado pero de forma independiente por lo de a través del Sisben y otras cosas, pero así como como cooperativa o como asociación o algo así. No se recibió ningún tipo de subsidio.

00:10:48

*Luis Badillo:* Ok, perfecto, listo. María Isabel, voy a pasar a otro tema que es emprendimiento por necesidad o por oportunidad. ¿Consideras que hubieras creado la empresa? Aún así no hubiera ocurrido lo de la pandemia.

00:11:05

*Maria Isabel Pinto:* Sí, claro, ya con ese tema se venía trabajando unos años atrás y pues se dio en el momento indicado, decidimos nosotros. Se dio cuando tenía que darse.

00:11:17

*Luis Badillo:* OK, perfecto. ¿Considerarías que un posible factor de la creación de la empresa haya sido la falta de opciones laborales?

00:11:29

*Maria Isabel Pinto:* Pues es como más bien como opciones laborales porque la verdad, en el campo hay mucho trabajo todos los días, pero es más bien como crear más, más oportunidades de poder vender nuestros productos directamente al consumidor y no a través de intermediarios, que ahí es precisamente donde se está creando como como el mayor dinero, porque uno vendía un producto a un precio y ellos lo vendían al doble, entonces era como eliminar más bien esa parte.

00:12:02

*Luis Badillo:* Ok. Perfecto. No pasa nada. Es la respuesta. Paso a otro tema más de motivación que presentaron algún tipo de influencia familiar o social para la decisión de crear la empresa.

00:12:19

*Maria Isabel Pinto:* No, no señor, la verdad no.

00:12:23

*Luis Badillo:* Fue más como el tema de una decisión unánime entre el grupo de los asociados.

00:12:29

*Maria Isabel Pinto:* Eso sí, señor, sí, sí.

00:12:31

*Luis Badillo:* Quizás sí una influencia más social, más que familiar, de pronto, sí, social.

00:12:35

*Maria Isabel Pinto:* El grupo social, sí, más que todo social como para ayudar a las comunidades con, bueno, ayudar a las veredas más que todo, que para eso.

00:12:43

*Luis Badillo:* ¿Que hizo que la montaran en el 2020 y no antes o no después?

00:12:51

*Maria Isabel Pinto:* Pues fue en el 2020 porque pues antes no se había hecho, porque estábamos realizando unas unas capacitaciones y pues no se habían dado las cosas. Entonces precisamente fue en ese año que que se prestó la oportunidad. Todavía como le digo, no se había entrado en pandemia, porque la pandemia entró más o menos a partir de marzo, a finales de marzo, y nosotros nos habíamos creado en enero. Entonces no, no influyó así que la pandemia para crearnos, no, no había influido todavía.

00:13:23

*Luis Badillo:* Ok, vale. Y disponían de algún tipo de recursos a nivel de infraestructura antes de montar la empresa.

00:13:33

*Maria Isabel Pinto:* No, pues la verdad, como no manejamos así una infraestructura ni nada para la empresa y lo que son las direcciones y todo tenemos son las la vereda y la finca de una asociada. Entonces no manejamos, no tenemos de momento como una oficina o sucursales en la ciudad pues no lo no lo tenemos de esa manera.

00:13:56

*Luis Badillo:* Bueno, listo María Isabel, ese es el repertorio de preguntas que tenían los tengas algún otro comentario adicional con respecto a posibles factores de emprendimiento en crisis

00:14:10

*Maria Isabel Pinto:* Si no, pues yo creo que lo más importante hay que ver y rescatar en lo que sucede en en ese momento de la pandemia es que fue gracias a Dios, a pesar de que para la gran mayoría de personas todo fue muy difícil, para nosotros fue un un auge de forma diferente porque se nos abrieron muchas puertas y oportunidades para vender nuestros productos y para darnos a conocer y para demostrar que pues la ciudad no come sino es a través de lo que uno produce en el campo. Entonces para nosotros fue una gran satisfacción realmente las cosas como dicen por ahí no, no suceden porque sí, siempre traen algo positivo y para nosotros fue muy positivo la pandemia al lugar de ser negativo fue muy positivo esa, esa, ese ciclo que como que se mostró ahí en todo el mundo.

00:15:11

*Luis Badillo:* Listo perfecto. Maria Isabel, entonces voy a dar por concluida la entrevista, dame un momento dejo de de grabar.

### **Entrevista 23 - Rol: Emprendedor - Codificación: E23**

00:00:02

*Luis Badillo:* Buenas tardes, mi nombre es Luis Badillo Rojas, soy la persona encargada de aplicar las entrevistas en el estudio de emprendimiento en momentos de crisis. Tenemos aquí a Ericka Rueda, quien creó una empresa en el 2020. Erika esta entrevista tiene alrededor de siete temas, cada tema tiene alrededor de unas dos o tres preguntas. En algunas ocasiones omito algunas debido a que el mismo emprendedor a veces me responde algunas de las que van adelante. Entonces pues

no se te haga raro. La primera pregunta, bueno, el primer tema es conociendo al emprendedor.

Erika, ¿nos puedes indicar qué formación académica tienes?

00:00:38

*Erika Rueda:* Yo soy tecnóloga en mercadeo, publicidad, soy técnica en belleza integral y me gusta mucho el tema gastronómico también, que es un tema en el que quiero incursionar, pero pues ahorita y mis estudios como tal soy tecnólogo en mercado de publicidad y técnica en Belleza Integral.

00:00:57

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. ¿Tenías experiencia laboral en el área de la empresa que creaste?

00:01:05

*Erika Rueda:* No, para nada.

00:01:07

*Luis Badillo:* No tenías ok, ¿habías emprendido antes?

00:01:11

*Erika Rueda:* No, señor.

00:01:14

*Luis Badillo:* No habías emprendido antes, ok. Tema dos Conociendo la empresa. Erika, nos puedes indicar a qué se dedica la empresa?

00:01:21

*Erika Rueda:* Bueno, en el 2020 pues sabemos que hubo lo de la pandemia hubo ese, como es encierro para todo el mundo. Lo que decidimos con mi esposo fue montar una mensajería, eran las únicas personas que se podían movilizar libremente y en ese entonces teníamos una distribuidora de pinturas para el hogar. Entonces, muchos, muchas personas en ese momento aprovecharon el confinamiento, el estar en su casa y empezaron a llamarnos como que para que les vendiéramos la

pintura. Pues claro, obvio, aprovechaba el tiempo para arreglar sus casas y en fin no, pero nosotros no podíamos salir, no podíamos salir, era prohibido acá en el barrio, pues pasaba muy muy seguido la policía y medio lo veían a uno asomado en la reja de la casa donde nos regañaban. Entonces, con mi esposo dijimos montemos una mensajería porque el negocio de las pinturas siempre fue muy bueno y después contratamos a dos o tres chicos para trabajar en eso, que lleven los domicilios y todo. Y efectivamente, los mismos mensajeros iban al local y sacaban la pintura y aparte por la despachaban. Empezamos a hacer los pedidos a la casa para, pues porque también somos, mi esposo, en especial es mezclador, o sea, sabe de todas las técnicas, temáticas, todo lo de colores. Entonces habían clientes que querían un color que no viene preparado, que toca prepararlo, entonces lo que hacíamos era prepararlo en casa y enviamos al mensajero con con el domicilio.

00:03:17

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Entonces digamos que como para entender un poco la empresa inicialmente era una empresa, digamos, como temas de ventas, comercialización de pinturas identificaron que por las mismas restricciones que tenían, pues en su momento el gobierno por el tema de la mensajería, solamente se podía vender lo de ustedes por medio de la mensajería. Entonces de ahí nació la idea de crear esta empresa de mensajería para poder también incluso vender productos de la primera empresa que ya tenían creada y que estaba en funcionamiento.

00:03:49

*Erika Rueda:* Sí, señor.

00:03:52

*Luis Badillo:* Actualmente la empresa se encuentra en funcionamiento.

00:03:57

*Erika Rueda:* ¿La distribuidora de pinturas o la mensajería?

00:04:00

*Luis Badillo:* Ambas.

00:04:01

*Erika Rueda:* Bueno, con el tema de las pinturas. Como empezó a haber tanto problema con con todo, porque yo creo que ha sido en todo, a nivel, a nivel nada bueno nacional hablo acá de Colombia. Ha sido terrible el alza de precios de todas las cosas, no de las materias primas y todo. Y lastimosamente el año pasado en agosto nos tocó cerrar el negocio y ya era un enero local que llevaba 12, 12 o 13 años de estar en el mercado. Pero nos tocó cerrarlo porque las materias primas ya se suben de costo. Un puñete de pintura que normalmente costaba 130 ahora está casi en 200 entonces. Y las personas se quejan mucho teniendo en cuenta que todos sabemos que todo ha subido. Entonces tocaba, pagaron arriendo, servicios y pues el tiempo de la persona que estaba ahí, cierto, entonces decidimos cerrar el negocio, pero pues como son 13 años de antigüedad que se tiene, hay muchos clientes que llaman y se les despachó a domicilio con la mensajería. No, no pudimos seguir por ahí porque realmente es difícil el tema de una mensajería, tener a los chicos que son los que hacen la labor, tenerlos ahí al 100% con uno es muy difícil. ¿Por qué? Porque digamos, ellos quieren un porcentaje totalmente diferente al que normalmente se acostumbra a dar. Y sin embargo, éramos tan conscientes de que pues el trabajo en moto, aire, frío o calor. Si, y nosotros dábamos un buen un buen porcentaje a los muchachos, pero no, fue complicado y decidimos cerrar eso, de hecho, se cerró en el mismo. O sea, se acabo el mismo 2020, eso fue, eso se abrió como en marzo, no recuerdo bien, febrero o marzo y esto y es el mismo año, en diciembre.

00:06:15

*Luis Badillo:* Ok, ya la de pintura si, si sigue, al menos así sean ustedes dos, si sigue en funcionamiento.

00:06:23

*Erika Rueda:* Mi esposo, él es el que se encarga de eso, digamos a domicilio ya, obviamente las ventas no son las mismas, ya las ventas son una o dos ventas al mes, o sea, te podrás imaginar que eso ya no es nada. Pero entonces, yo soy técnica en belleza integral y yo hable con mi esposo, mi amor porque no vendemos máquinas de mezclar todo ese tema. Mejor dicho, vendamos todo el negocio. Es difícil, es que de verdad es muy difícil tener uno, la responsabilidad del arriendo de proveedores de todo y no tener como ese, como decir ese alivio, decir no, bueno, las cosas se dan con los precios, no es muy complicado.

00:07:04

*Luis Badillo:* Ok.

00:07:06

*Erika Rueda:* Entonces vendimos, vendimos el negocio a las de eso. Y como yo soy técnica, pues a mi me encanta la belleza, me fascina el tema de la belleza, maquillajes todo ese tema me gusta, pongámoslo. Pero entonces el fue un error que en el momento no pensamos y lo pusimos en casa. Que duró seis meses. Duró seis meses el negocio en diciembre, lo que fue noviembre y diciembre del año pasado, excelente, nos fue bueno, me fue mejor dicho, a las mil maravillas. Pero llegó enero y enero no se mueve y de todas formas hacer conscientes e uno no se puede quedar quieto, uno no se puede quedar como esperando que llegue alguien. Como que independientemente yo soy de las que muevo, que la página, que internet, que de instagram, todos esos temas, sí. Pero no, entonces nosotros hace ya seis años teníamos un proyecto de montar un negocio de comidas rápidas. Y pues por lo mismo, porque me encanta la cocina, entonces decidimos como que no, ya hagamos las cosas, como que realmente lo que siempre hemos querido y nunca lo hemos hecho, no sé por qué, pero nunca lo habíamos hecho. Entonces en febrero decidimos montar el negocio de las comidas rápidas.

00:08:40

*Luis Badillo:* Ok. Es como que están ahorita, por así decirlo. Perfecto. Erika pregunta para cuándo montaron el tema de la mensajería, ¿realizaron algún tipo de estudio, bien sea de mercado técnico, administrativo, legal, económica, etcétera, para montar la empresa?

00:08:57

*Erika Rueda:* No, no, no realmente. Para ser te honesta dijimos los únicos que pueden montar una mensajería esto, los únicos que pueden, se pueden movilizar ahorita, en este momento tan, tan tedioso son los mensajeros. Montemos una mensajería, pues lo hicimos más como con, como con, con beneficio a lo del negocio de las pinturas.

00:09:21

*Luis Badillo:* Ok, más que todo por el beneficio de que se podría comercializar algún medio, digamos que todo un medio para poder vender los productos. De ahí nace la empresa.

00:09:32

*Erika Rueda:* Claro, y de ahí pues digamos ahí de los vecinos que hay, por favor, vecinos era que para llevar tarjetas obviamente uno aprovechaba esos extras que salían. Pero, pero no realmente no fue una empresa así como que como con todas las de por ejemplo, como ahorita, como ahorita, que si tenemos el negocio de las comidas rápidas lo tenemos súper bien, ha sido algo súper bonito, súper rentable, no fue estudiado en los seis años pensando en lo mismo, cómo, cuándo, en que, en que lugar, en todo, en cambió con la mensajería no y creo más que fue, digamos como te digo, como por ayudarnos con el tema de las pinturas y como por como, por no vernos cogidos de dinero de una u otra forma, porque pues por ejemplo, en lo personal, yo nunca he recibido digamos un apoyo así del gobierno para nada, entonces sí.

00:10:29

*Luis Badillo:* De hecho, he ahí otra de mis preguntas. Se puede saber la fuente de financiamiento de la empresa siempre propia o crédito bancario o del gobierno.

00:10:39

*Erika Rueda:* La mensajería ahorita.

00:10:41

*Luis Badillo:* La mensajería.

00:10:42

*Erika Rueda:* No, eso fue propio de nosotros.

00:10:44

*Luis Badillo:* Fue propio de ustedes. Erika, si te pasamos al tema tres que es emprendimiento en crisis. Si te pregunto ¿cuáles considerarías tú que fueron los factores que influyeron en que tomarás la decisión de crear la empresa? Y me refiero a la mensajería, ¿Cuáles crees tú que fueron los factores que hicieron que la crearas?

00:11:07

*Erika Rueda:* Los factores..

00:11:11

*Luis Badillo:* Motivos porque dirías que yo creé la empresa, porque.

00:11:15

*Erika Rueda:* Por lo que te explicaban, porque necesitábamos vender, no nos podíamos quedar de brazos cruzados porque teníamos. Vivimos en arriendo, por supuesto, y era un arriendo que seguía corriendo y era servicios que seguían llegando y el alimento que tocaba conseguir y nosotros como mercancía en un local pues dijimos no, tenemos que buscar la forma y pues nos dimos cuenta los mensajeros y dijimos no, pues hagámosle con una mensajería. Es más, en eso en esos días era tan

complicado que a cada chico para que trabajara en las mensajerías les cobraban 50.000 pesos por solamente afiliarnos y darles el carné de permiso, para que si la policía, los parados y todo eso, nosotros dijimos no, o sea, sin hacer eso hagamos las cosas normal, rectamente, como si, pues el beneficio de nosotros va a ser por la pintura. Lo hicimos con el fin de poder pues hacerlo, de vender nuestro, nuestro, nuestras pinturas y pues digamos con los vecinos, con las personas que viven cerca y que sabían que teníamos el nuevo punto de mensajería, pues eran como los extras que hacíamos.

00:12:34

*Luis Badillo:* Ok, pues en el caso de ustedes sí fue un tema más como de las restricciones que tenían y que para poder vender los productos de la otra empresa que ya tenían, pues necesitaban sí o sí crear una empresa que se llamara la mensajería, eso fue como lo que hizo en tu caso, que tomara la decisión de crear la empresa, cierto. Entonces, de una u otra forma, digamos que las mismas restricciones que puso el gobierno si te ayudaron, pues te influenciaron en tomar la decisión de crear la empresa.

00:13:05

*Erika Rueda:* Sí, de alguna u otra forma, sí.

00:13:07

*Luis Badillo:* Sí, también veo como un tema más como de hasta de superación o de actitud, porque pues mira que tenías una empresa de pinturas, luego saltaste a tu galería Belleza y ahora gastronomía. Entonces también es un tema como de de superación de tu parte, ¿no? Porque mira que estás pasando por diferentes actividades económicas y no te cierran la puerta. Sí, es como lo que percibo de tu de tu perfil, ¿cierto?

00:13:32

*Erika Rueda:* Sí, pues es que realmente yo fui, pues yo no soy vieja, no, pero yo, yo fui varios años

empleado y pues es difícil, no estoy diciendo que ser digamos, asalariado, sea, sea malo ni nada por el estilo, pero sí va a tener siempre una vida más restringida económicamente, ¿no? Porque sabe uno que siempre le va a llegar, eso es exactamente, y ya pare ahí. Entonces pienso yo tengo un hijo de tres años y bueno, yo digo hombre, yo no me puedo ir a trabajar a una empresa donde me voy a ganar un mínimo o un poquitico más del mínimo, si es que de verdad mis gastos superan mucho a eso. Son gastos de verdad, sí, entonces tampoco sirvo como para hacer siempre lo mismo, a mí me gusta crear, me gusta hacer, me gusta inventarme vainas. Entonces no sé, yo siento ahorita con el negocio de las comidas rápidas, lo abrimos en febrero, nos ha ido súper bien y ya, ya dije, ya uno se da cuenta, ya uno hace un estudio, un análisis de las cosas y dice este era un negocio. Ya no hay que experimentar con nada más, este es un negocio.

00:14:50

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. Paso a un tema cinco. De emprendimiento. Por necesidad o por oportunidad, Pregunta ¿Consideras que hubieras creado la empresa de mensajería? Aún así no hubiera existido lo de la pandemia.

00:15:05

*Erika Rueda:* No, no lo hubiera creado.

00:15:06

*Luis Badillo:* No lo hubiera esperado. Ok, ¿Consideras que un posible factor para crear la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:15:20

*Erika Rueda:* Más bien, más bien como la falta de como de libertad, por decirlo así.

00:15:28

*Luis Badillo:* Ok. Perfecto. Tema seis, que es motivación ¿presentar algún tipo de influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:15:40

*Erika Rueda:* Si.

00:15:42

*Luis Badillo:* En tu caso por tu esposo.

00:15:49

*Erika Rueda:* Si señor.

00:15:52

*Luis Badillo:* ok, perfecto. ¿Qué hizo que la crearas justamente en el 2020? No antes no después.

00:15:58

*Erika Rueda:* El confinamiento.

00:15:58

*Luis Badillo:* El confinamiento

00:16:00

*Erika Rueda:* Fue eso el confinamiento.

00:16:03

*Luis Badillo:* Ok. Tema siete recursos. ¿Contabas con algún tipo de recurso, no sé si a nivel infraestructura o algo para el montaje de la empresa de mensajería?

00:16:13

*Erika Rueda:* No, no, señor.

00:16:14

*Luis Badillo:* No, no contabas con la infraestructura. Ok, bueno, Erica, este es el repertorio de preguntas que tenemos en la entrevista. No sé si tengas algun aporte adicional que me quieras hacer con respecto a posibles factores de emprendimiento y crisis.

00:16:32

*Erika Rueda:* Posibles factores de emprendimiento en crisis, pues a ver que te digo, hablando así

como de estos temas, yo opino, pienso que digamos es arriesgado tomar una, es de pensar, por decirlo así, tomar la decisión de emprender, sí. ¿Por qué? Porque uno no siempre va a recibir apoyo de todo mundo. Es difícil, te lo digo porque es muy complicado, es muy complicado a la hora de uno emprender el apoyo es muy importante y uno no recibe apoyo de nadie, uno no recibe esto como ese es, el empujón, lo tiene uno, pero yo hablo del apoyo, digamos, acá en Colombia las cosas deberían facilitarse más para los colombianos, bolombianos sí, porque sabemos que acá hay de origen venezolano y de origen, si no voy en contra de ellos ni nada, pero sí pienso que hay personas que dejan sus emprendimientos a un lado por falta de conocimiento, por falta de asesorías, por falta de, digamos, ayuda y no estoy hablando económica, sino de pronto un poco más de reconocimiento que hallan, por ejemplo, a mí me gustaría que haya charlas de que, en la Alcaldía generaran un no sé, un evento para emprendedores de cualquier clase que tengan, para apoyarlos en darles conocimiento, en instruirlos. De verdad que hay muchas empresas o muchos, muchos, muchos emprendimientos que caen por falta de conocimiento. Porque piensan que bueno, si son montar algo, montemos tal negocio, que eso es fácil, no, venga, detrás de eso viene una logística que no se está tomando en cuenta. Hoy por hoy todo si es algo de venta, prácticamente todo se vende por redes sociales, todo. Hoy por hoy las redes sociales son el boom, o sea, tú ahora vas y compras de diez veces una prenda, las compras cinco o tres presencial, pero el resto lo compras por por página. Entonces sería muy chévere que haya un reconocimiento, que haya, como la forma de uno, poder resaltar sus emprendimientos. Si me gustaría eso de pronto como más apoyo por parte del gobierno para esto, estas personas que decidimos emprender en nuestro negocio, pues obviamente hablándolo desde el punto en que uno lo emprende a modo bien, sí.

00:19:22

*Luis Badillo:* Sí, entiendo.

00:19:23

*Erika Rueda:* Ok, es eso.

00:19:26

*Luis Badillo:* Bueno, me parece bien. Erika, Erika, de momento no te quito más tiempo. Voy a parar un momento aquí.

### **Entrevista 24 - Rol: Emprendedor - Codificación: E24**

00:00:03

*Luis Badillo:* Buenas tardes, me presento. Mi nombre es Luis Badillo Rojas, soy la persona encargada de aplicar las entrevistas en el estudio de emprendimiento en épocas de crisis. Tenemos aquí al señor Fabio Galvis como emprendedor que creó una empresa en el 2020. Señor Fabio, la entrevista gira en torno a siete temas, cada uno de los temas tiene alrededor de dos o tres preguntas. Las preguntas en algunas ocasiones digamos que se omiten, porque entonces se me adelantan los emprendedores a responderme algo que voy a preguntar más adelante, porque pronto veo que son menos. Tema uno que es conociendo al emprendedor, ¿me podría indicar, señor Fabio, qué formación académica tienes?

00:00:43

*Fabio Galvis:* Bueno, te comento, me presento igualmente, Mi nombre fue Luis Santamaría, tengo ocho semestres de derecho en la UIS que no la pude culminar por múltiples razones, pues que se me presentaron a lo largo del desarrollo académico hasta finalmente por razones de salud, pues es la tercera vez que me toco retirarme y quede por fuera de la universidad no por registro académico sino por debidos sucesos. La primera en el 2010 que tuve como una pequeña, cuando

la universidad tuvo concentraciones fuertes que casi tumban, inclusive. Pues a mi el SMAD me alcanzó a pegar y fue bastante fuerte choque pues era primero novato y pues decidí como suspender estudios. Luego en la segunda vez me tocó suspenderlos debido a razones laborales, pues me tocó que enfrentarme, hice una sociedad, entonces me tocó de socio, pues a pesar de que era un adulto mayor, en cierta manera inversionista, pues no quiso responder por nada, me tocó dejar los estudios, suspenderlos para hacerme cargo de las responsabilidades financieras y esta última tercera vez, pues ya fue por razones de salud, me dio esto una convulsión, los cuales me generaron bastante declive y un estado bastante mal por decirlo. También estudié la técnica que ya estoy a punto de terminar en técnica profesional en contabilidad también tengo estudios como técnico en sistemas, tengo estudio también ahorita me graduo como técnico de mantenimiento, reparación y ensamble de computadores y también tengo el estudio lo que tiene que ver con modelo de empresa y facultades de desarrollo empresarial.

00:02:33

*Luis Badillo:* Ok, perfecto, Fabio. ¿Experiencia laboral tenías en el área, mejor dicho en la empresa en la que creaste, tenías experiencia laboral en esa. En ese sector económico?

00:02:45

*Fabio Galvis:* Experiencia laboral, No, en ese sector como tal no he desarrollado ninguna de las funciones, sin embargo, pues las vine a desarrollar en la facultad de mi empresa, sí. Por el enfoque y la visualización de las circunstancias que se desarrollaron en torno a lo que se presentó, lo único que sí tuve, como con, o sea, un de los factores que me generaron a desarrollar esa idea fue pues que pandemia, la dificultad económica, la recesión. Yo estaba trabajando también con una empresa que era gasera, o sea, yo vi una y consumo por decirlo así, de suministros hacia la parte gasera también, alcancé de trabajar con empresas, también con Terpel, he trabajado con varias empresas, pero así que tengo directo con lo que tiene que ver con la con la salud, con la

parte jurídica, con la parte tecnológica no, con la parte de lo que tiene que ver con tecnología sí, desde muy joven he manejaba lo que son mantenimiento de computadores, estamos hablando prácticamente desde bachillerato.

00:03:50

*Luis Badillo:* Ok, perfecto. ¿Fabio habías emprendido antes?

00:03:54

*Fabio Galvis:* Sí, sí, emprender es una de mis facultades. Tengo muchísimas, a mí se me fluyen muchísimas ideas de emprendimiento. El detalle es que en cada una de ellas se me han presentado, digamos, el primer emprendimiento que tuve como tal fue en ser técnico, prácticamente ser independiente en la parte de mantenimiento de computadores lleve a cabo pues tuve cuatro salas a disposición en esa parte, pues tenía apenas 18 años cumplidos y pues me me generó bien reconocimiento, sí. Después fue la parte, las áreas comenzaron a decaer, todo comenzó pues como que la tecnología comenzó a abarcar un poco más de la facilidad de que todas las personas pudieran tener un equipo de cómputo y la competencia económica en la parte de lo que es ya los mantenimientos, que cada vez era mucho más económico, entonces uno no podía tener la misma facultad y conseguir todos los programas tan económicamente posibles. Luego pues emprendí con lo que tiene que ver con con una mini fábrica de sándwich también, a no perdón, luego emprendí con la parte una sala de internet cerca a la UDI, sala de internet que se montó con con un suegro que tuve desde ese momento y el señor pues fue ayudó la parte capital, pero a mí me tocaba muy pesado porque o sea lo que sea, era emprender un negocio, ir a la UIS, atender la parte de la de lo que era los estudios, entonces llegó un punto en que todo colapsó porque tenía exámenes parciales y él dijo que no podía hacerse responsable, o sea que no me podía ni siquiera descuidar ni nada, entonces se murió la sociedad, toco que responder por las deudas que se generaron y demás cosas que se presentaron. Luego emprendí con la parte de una mini fábrica de sándwiches. Esa idea me

surgió prácticamente, estaba en una situación muy pero muy, muy mal económicamente, en salud y en muchos factores. ¿Cómo surgió esa idea? Esa idea de vender sándwich, casa por casa, sí, pero luego me di cuenta de que la gente pues no nos recibía, o sea, no compraba, sí entonces como decirlo churros o cosas así sucede con la calle y los compran, no los sándwich era diferente. Entonces se me dio la idea de ir a visitar el colegio Vicente Azuero, visite la serie C, de la sede C me mandaron a la sede A, me tocó dejar un sándwich de degustación, les encantó el sándwich puesto que era un sándwich realmente de la más alta calidad, con pan bimbo del más costoso, pero se le daba un porcentaje de ganancia. Me fue muy bien, comencé con el Vicente, luego seguí con el José Elías, luego seguí con lo que fue el INEM, luego pasé a lo que fueron varios colegios de la zona de los estudiantes en el real de Minas y poco a poco fue surgiendo. Luego pues tuve la posibilidad de ser docente, pues en la parte informática en un colegio privado me ofrecieron esa oportunidad, pude y pues yo había tenido un inconveniente porque me habían prestado un vehículo recién nuevo y pues se quedó lastimosamente sin frenos, tuve un accidente y me tocó responder como siempre por los daños ocasionados entonces pues al ver que la fábrica me estaba dando, pero pues no para cubrir ya mismo a ese porcentaje y los bancos no me pesaban, sí, entonces eso es una situación bastante compleja me tocó y pedí colaboración a la familia, la colaboración de amigos a personas para colaborar en mantener la fábrica mientras yo trabajaba como docente, ninguna persona me prestó esa colaboración, pues lastimosamente no tuve que dejarla que se acabara poco a poco. Luego pues emprendí con la parte de lo que tiene que ver con almacén de micro mercado en Girón, eso fue una pérdida total, no sé si fue porque no sé muy bien la parte estratégica de mercadeo, pero pues lo otro es que tampoco tengo a mi familia que sea empresaria, pues todo lo he hecho con las uñas, con mis conocimientos, con mis estructuras, con mi conocimiento personal y con las experiencias de vida y llevándolas a cabo. Pues ese, ese como tal, ese emprendimiento

que llevé me generó una pérdida bastante fuerte que solamente y ahí comencé a leer, me recomendaron leer un libro de padre rico, padre pobre, que ese libro pues me generó una gran visión, porque inclusive me dio risa, yo decía bueno, yo tengo una televisión que no utilizo para nada, si para nada, para nada utilizo el televisor y le decía a mi mamá vealo y ella me decía no, yo no quiero que se me dañe, entonces yo después me lo voy a llevar para el local, para mí, se lo voy a mandar todo para adentro y ¿qué es lo que no tiene Girón? Giron, no tiene Cinema. Es lo único que no tiene, entonces compré un teatro, llevé el televisor, compré película y le ponía a los chicos jornada de película, jornada de película con venta de una cosita y otra cosita y pues ahí recogía lo que era, aunque sea para pagar el arriendo del local. Esa fue una de las formas que sostuve en ese local, después de ese local. Este es el emprendimiento que prácticamente saqué adelante, lo vine construyendo prácticamente en unos tres años, lo he mentalizado en la parte salud, no, en la parte de lo que tiene que ver con Jurídica. Eso sí, desde que inició la UIS yo siempre he soñado con tener un estilo de buffet, pero no un buffet donde usted encuentre abogados, sino donde encuentre una multiplicidad de conocimientos. Digamos que si necesitase un contador, un arquitecto, un ingeniero industrial, un ingeniero civil, o sea, varios, como si fuéramos un gremio que digamos, una empresa que necesitó algo, puede acudir a nosotros, nosotros podamos resolver las soluciones de la empresa de manera eficiente, eficaz y muy cómoda, sí. Sin poder llegar a romper los estándares comunes del comercio, o sea, llegar a dar la mano de obra tan barata. Entonces ahí fue donde surgió esa empresa que se llama Asesora TIC SG. Es una empresa que está conformada, digamos desde su inicio, inicio con, con la parte jurídica donde yo dije bueno, quiero hablar con estudiantes que ya hayan culminado las carreras, pero que me hayan acompañado, que yo ahí los conozca, que me haya pasado como bien, sí, debido a que también, pues el otro motivo o el motivo final por el cual yo me retiré de la universidad y como tal de la UIS, fue por el bullying. Un poquito

de bullying que me hicieron de cierta manera, porque cuando tuve la convulsión me dieron por muerto, duré minuto y medio sin respirar entonces a mí me han dado por muerto. Después resulta que tuve unas materias con unos docentes y luego una docente llegó y me dijo Fabio, será ¿qué usted puede hacer esta consulta? Se siente con la capacidad para hacerlo, o sea, usted sabe que eso es prácticamente un bullying directo y frente a 45 estudiantes, todos soltaron la risa. O sea, para mí fue muy fuerte, fue un choque bastante fuerte, pero también estaba con una enfermedad en el momento y estado, pues estaba muy descontrolado, bastante que yo dije no, yo tomo la decisión más bien de pedir el receso tercera vez, pero cuando fui a pedir el receso me dijeron no, ya queda por fuera de la universidad. Pero bueno, yo como siempre asumo la responsabilidad y me toca seguir adelante ¿Qué más hago? Entonces de ahí para acá yo dije no voy, voy a buscar estudiantes que yo haya tenido contacto, conocimiento con ellos, que ellos me conozcan a mí y sepan también del conocimiento, pues yo cuando estuve en la UIS presente una tutela por unos derechos vulnerados hacia mi padre, tutela la cual gané, que el juez falló a mi favor, si, con la orientación por supuesto de una de las docentes de esa rama e inclusive ella se quedó sorprendida porque yo me dijo ¿qué abogado le colaboró usted con hacer esa tutela? Yo dije no, la verdad ningún abogado me ayudó. Estaba era súper, súper, súper estresado, porque mi papá casi queda en silla de ruedas, cuadrapléjico, inválido y ciego, entonces porque tenía una enfermedad que se lo estaba corcomiendo y no querían hacer nada, inclusive me tocó las buenas o a las buenas con tutela, imponerme de nuevo, eso fue, hasta que lo operaron y gracias a Dios hoy en día pues está en un estado bien, si, bien no puedo decir excelente, por supuesto con fallas y enfermedad, pero bueno, está bien. Entonces me contacté con estudiantes, tenemos una abogada civil y familia, tengo también un abogado penalista excelente que inclusive dimos a conocer la empresa, no con asesoras sino con Diamond Lay. Esa fue la primer donde luego lo modifiqué asesora SG y llevamos el caso,

inclusive el abogado lleva el caso de una enfermera por unas lesiones como tal que se llevaron culposas por un accidente de tránsito. Ese caso lo llevamos en proceso, ya vamos para un año y medio en el cual pues todavía la fiscal, el fiscal pues es una persona que trata de evadir y comprar, ya tiene casi nueve comparendos, le quitaron la licencia de conducción, pero la mamá paga y pues le paga todo el mundo con tal de que el chico haga lo que quiera. Pero es un proceso que como le dije yo al abogado, busquemos todas las alternativas, pero no quiero verlo sin que pague por los daños y perjuicios ocasionados. Ahí vamos hasta donde tengamos que llegar pero ese es el lema de nosotros, hay que darle la confianza a la gente y que estamos haciendo las cosas correctas. De ahí para acá hemos llevado casos y ahorita se presentó otro cacito y hemos llevado casos y procesos, uno que otro en la parte contable, cuando empezó a estudiar los estudios de contabilidad, pues los estudios de contabilidad conocí docente, la docente muy buena en la parte de la rama contable entonces me enfocó, me gustó la parte contable. Ella está trabajando con nosotros, tenemos inclusive la docente y tenemos una auxiliar para llevar la parte, lo que todo lo que es nómina y más cosas en las empresas. Después de eso se vino lo que fue ya, la pandemia puramente y nosotros sí, pero, pero que circunstancias de agravio estamos viviendo la sociedad no se puede salir, las personas están enfermas ¿Qué hacemos? ¿Qué hacemos? Fue lo que yo les comenté a ello, Ellos me decían pues no sé, no sé la verdad no sabemos cómo ayudar. Yo dije no, o sea, yo siempre que he enfocado esta empresa la busco como un beneficio social, que usted sabe que todo necesita retribución, porque todos necesitamos vivir de algo, pero en sí así siempre se busca un beneficio social. Entonces fue cuando se creó la parte de trámites en salud y dije bueno, hay muchos personal de tercera. Aquellas personas con discapacidad que no tienen realmente la forma de salir a presentar las EPS están colapsadas porque muchas veces les dicen les llevo los medicamentos, pasa el tiempo y no se los llevan. Hay que autorizar. Ellos no saben, un adulto

mayor no sabe como actualizar por internet, no sabe cómo realizar un copago por Internet entonces analicémoslo, colaboremos el adulto mayor y cobramos un porcentaje adecuado sin tomar usura. Solamente un porcentaje donde permitamos, aunque sea sostenernos de cierta manera y brindar un beneficio social. Entonces de ahí fue donde surgió la parte de trámites integrales en salud. Eso ya hoy en día lo mantenemos que somos, sacar citas, trámites de autorización, radicación, reclamar medicamentos, reclamar exámenes y lo que tiene que ver con pendientes, muchas veces actualmente ya lo están implementando en un sistema virtual, pero digamos ahorita yo no me la paso casi acá porque aca las EPS, convirtieron ya eso como un problema interno de ellos, de cuál ofrecen mejor el servicio y cuál puede tomar mejor la oportunidad de de beneficio, cuál puede quedarse más con el gusto del usuario, con el del cliente. Entonces nosotros no estamos militando en lo que es Barrancabermeja. Allá hemos tenido una acogida muy buena, o sea, allá inclusive hay EPS que se llega, digamos la zona, usted no me lo pregunta el viernes pasado me tocó ayudarle a la asesora y al tramitador porque eran las, yo llegué, yo me fui a las 04:00 a.m., llegué allá cinco o seis, llegué a las seis y ya me tocó en el puesto 35. Resulta que llegan las personas a las 03:00 a.m a hacer fila. Llegué a las 06:00 a hacer fila y salí a las 11:00 a.m. O sea, es bastante complejo ese sistema de salud, entonces, como yo le explicaba, le explico a la gente la EPS cubre hasta un porcentaje que es la parte de la salud, sí, darle a usted un tratamiento, darle usted unos exámenes, darle usted lo que es la parte de lo que tiene que ver con esto, la parte de la revisión médica o una inspección médica, y el control que va a seguir. Pero hay otra parte que la EPS no toca y es la parte del tramite sí, ya la tramitología. No todas las personas tienen la misma facultad para levantarse temprano. Allá, digamos, la temperatura es muy fuerte, pero no tiene la misma facultad para para aguantar el sol, digamos una persona de tercera edad, una madre gestante y también, pues muchas personas se la pasan trabajando. Si usted está trabajando ahí, hay empresas que les da fastidio tener

que darle permiso al trabajador, porque más cuando son empresas de operarios, donde son máquinas que tienen que estar operando y hay que estar encima de ellas, si le da pues permiso, un descontrol de la máquina puede generar una pérdida bastante beneficiosa. Entonces es ahí donde nosotros también queremos llegar y como nosotros le colaboramos, nosotros queremos ser esa persona que digamos deposite su confianza de su salud en nuestras manos y todo lo que tiene que ver con los trámites. Nosotros le informamos en qué momentos hay citas, de cuándo se le saca la cita, en qué momento tiene que cumplirla, si le mandaron, o sea, nada más salir de cita, mire, me mandaron esto, nosotros ya sabemos que tenemos que ir a autorizar, tenemos que llevar la orden de dirigirnos a reclamar los medicamentos. Se le dice a usted mire, para el día de mañana tiene el examen a tal hora, sí, o sea, es una forma en que usted como que dedíquese a lo que está y nosotros tomamos la salud por usted.

00:19:17

*Luis Badillo:* Sí, vale. Yo paso un tema dos que es conociendo la empresa. Digamos que una de las primeras preguntas es a ¿qué se dedica la empresa? A lo que me acabas de comentar sería como a prestar, creo que tres grandes tipos de servicios, que es como asesoría contable, jurídica y tecnológica. ¿Sería algo como así.?

00:19:35

*Fabio Galvis:* Sí. En la parte de asesoría contable, jurídica, tecnológica y la parte de lo que tiene que ver con un acompañamiento en los trámites que tiene que ver en salud.

00:19:45

*Luis Badillo:* Ok. ¿Pero actualmente se encuentra la empresa en funcionamiento?

00:19:49

*Fabio Galvis:* Sí, claro.

00:19:49

*Luis Badillo:* Ok, ¿cuántos empleados tiene la empresa?

00:19:53

*Fabio Galvis:* En el momento tenemos cuatro empleados.

00:19:55

*Luis Badillo:* Cuatro, ok, ¿realizaste algún tipo de estudio, bien sea de mercado, técnico, administrativo, legal, económico, etcétera, antes de montar la empresa?

00:20:05

*Fabio Galvis:* En Bucaramanga no he realizado estudios. Soy sincero, a los estudios los realicé antes de irme para Barrancabermeja, puesto que le consulté a varias personas, hicimos encuestas, hicimos operaciones de como le digo luego de tráfico de influencias, por decirlo así, o por decir ¿Usted qué opina? Si se viniera a esta empresa o usted qué opina si le desarrolláramos a usted una función donde usted pudiera facilitarle la vida de esta manera, si nosotros realizando las cosas por usted, donde usted contara con una empresa que le defendiera a usted en un momento donde sea una legalización de captura, o sea porque es que el parámetro digamos de Bucaramanga es un parámetro mucho más avanzado. Acá las personas tienen casi la mayoría de las cosas, todo el mundo puede disponer de todo, en cambio, lo que es el municipio Barrancabermeja es un poco más pausado. Son gente que hay que saber tratar, hay que saber explicar, hay que saber dar a conocer, porque ellos son un poquito más como como dicen por ahí, no tanto a la tecnología, sino yo voy y hago la fila, yo voy, hago tal cosa, yo voy tal si yo cambio aca ya no. Allá hay la mayoría en Bucaramanga y el área metropolitana, todo es tecnología, todo lo que tiene que ver con desde el celular lo podemos realizar.

00:21:23

*Luis Badillo:* Vale, Fabio ¿La fuente de financiamiento de la empresa fue de capital propio o alguna entidad bancaria propia capital?

00:21:32

*Fabio Galvis:* Propio.

00:21:34

*Luis Badillo:* ¿La empresa de casualidad funcionaba antes de la Constitución ante la Cámara de Comercio?

00:21:42

*Fabio Galvis:* En el mantenimiento, en la parte tecnológica siempre a funcionado.

00:21:46

*Luis Badillo:* En la parte tecnologica ya venía operando antes y ya en el 2020 decidiste como tal legalizarla ante la Cámara de Comercio.

00:21:54

*Fabio Galvis:* Exactamente.

00:21:56

*Luis Badillo:* Ok, paso un tema tres que es emprendimiento en crisis. Fabio, ¿cuáles crees tú que fueron los factores que hicieron que tomaran la decisión de crear la empresa?

00:22:07

*Fabio Galvis:* Los factores que me llevaron ya sacar adelante por la parte económica, la parte social, lo que se vivió digamos en la parte de quedarme sin una, sin un ingreso, por decirlo así, porque una vez que se me, se me acabó el contrato en el colegio, que es un ingreso teniendo usted pues deudas de cierta manera por uno. Usted sabe que cuando está trabajando usted se entusiasman en comprar cosas para usted y se queda con deudas, si, yo contaba con renovación de contrato,

pero no, o sea todo el personal educativo lo cambiaron, entonces no, no se pudo llevar a cabo, lo cual pues esa, esa parte me llevó a ayudar a llevar a cabo este, ese proyecto como tal, sí. Y pues la expansión del proyecto me lo llevó, fue la parte de la pandemia, la pandemia fue la que me llevó a la parte de la salud, o sea, no, ya está, si no hubiera habido pandemia, créeme que no, no toco la parte de la salud, sí, eso fue lo que me enfocó aquí a que tuviéramos como una forma de ayudarle a las personas, en especial a como lo digo, madre, gestante, adulto mayor, personas con discapacidad, o sea, buscamos la facilidad de esas personas y el apoyo que se le pueda brindar.

00:23:24

*Luis Badillo:* Ok.Mme que uno de los posibles factores fue el tema, por ejemplo, de las obligaciones financieras y económicas que tenías en ese momento.

00:23:30

*Fabio Galvis:* Exactamente.

00:23:30

*Luis Badillo:* Me dijiste también que temas como el tecnológico como para facilitar el tema de los trámites.

00:23:37

*Fabio Galvis:* Exactamente.

00:23:39

*Luis Badillo:* Digamos que también veo un tema muy en ti como asociado a temas de superación y actitud, porque veo que sigues e insistes en otra empresa y en otra. Es un tema de actitud que le estás metiendo mucho en la ficha y ser un tema de superación, ¿no? Y el gobierno, hablemos un poco del gobierno. ¿Sientes que el gobierno influyó en algo en la toma de la decisión de la empresa?

00:24:04

*Fabio Galvis:* No, no, no, en la parte del gobierno no lo ha tocado para nada. Ya lo de la pandemia fue lo único que influyó. Pues la los directrices que tomó el gobierno como tal encerraron a todas las personas en las casas, fue lo que por tocarlo por la parte del gobierno, pero no el gobierno, osea como tal no.

00:24:26

*Luis Badillo:* Ese tema de control de las restricciones que me mencionas, de que mandaron todo para la casa y no lo dejaban salir. ¿Te ayudo a ti en algo? O sea, digamos que el hecho que los encerraran, no sé, la gente no podía salir a su al hasta las calles a hacer sus diligencias ¿O no te afectó en nada?

00:24:43

*Fabio Galvis:* Sí, sí, me ayudó. Me ayudó en algo, en varias cosas. Uno en la expansión de la empresa, en pensar ya el carácter de la parte de los servicios de salud y dos que me facilitó ahorrarme en la parte de montar un local porque ya todo se comenzó a digitalizar, o sea, yo no tendría que preocuparme tanto por la parte, no tengo que tener un lugar físico para que la gente me crea, sino venga, voy a conocerme, voy a conocer la empresa, muestro la eficacia de la empresa y puedo desarrollar las funciones que ella tiene como tal.

00:25:17

*Luis Badillo:* Sí, sí, sí, sí, lo entiendo totalmente, y pues también que tú estabas ahí identificando como una nueva oportunidad, porque tambien con plena pandemia, quién iba a saber. Bueno, voy a pasar a otro tema que es emprendimiento por necesidad o por oportunidad. Fabio ¿Consideras que hubieras creado la empresa si no hubiera existido lo de la pandemia?

00:25:43

*Fabio Galvis:* Sí, la verdad siempre he tenido un espíritu empresarial, sí, he tenido, como en mi

sueño de tener mi propia empresa desde que estaba muy joven, ese es el sueño que he perseguido y que he mantenido esa llama encendida de ser empresario, de poder tener mi empresa, de poder ayudar de cierta manera a la sociedad y poder generar trabajo para las personas, eso es lo que después me he enfocado.

00:26:13

*Luis Badillo:* Ok. ¿consideras que un posible factor para tomar la decisión de crear la empresa fue la falta de opciones laborales?

00:26:24

*Fabio Galvis:* Pues yo no digo tanto que la falta en ese momento, hoy en día si hay falta de opciones laborales. Para ese tiempo, ese tiempo había opción de laboral, así que si a mi me salían trabajos pues toda la familia se sorprendía porque más me demoraba en irme de un trabajo que que dije que me saliera otro pedido pues a la responsabilidad y la eficacia con que hacía las cosas. Pero y el compromiso, pero realmente pues es más como el espíritu mío, es como el espíritu de ser emprendedor, de sentirte orgulloso porque tú pudiste crear algo que por un lado tu te sientes bien porque fue un logro para ti y por otra parte porque beneficia a la sociedad.

00:27:08

*Luis Badillo:* Ok, continuó con otro tema Fabio, que es tema seis Motivación, ¿presentaste algún tipo de motivación o influencia familiar o social para tomar la decisión de crear la empresa?

00:27:20

*Fabio Galvis:* No entendí esa parte. Me presentaron alguna motivación.

00:27:26

*Luis Badillo:* No, o sea, sí, de pronto algún familiar influyó en ti que dijera Fabio, crea una empresa, sal adelante, mira, haz esto, haz aquello o fue más como que ni sé si son autónoma, tuya, propia.

00:27:38

*Fabio Galvis:* Pues la verdad, la verdad en esa parte a sido autónoma, porque inclusive lo que la parte de mi mamá, de mí, por parte de mi mamá y la familia pues no tiene nada que ver pero por parte de mi mamá hasta hace poco. Hablándolo claramente hasta hace poco, pues tengo el apoyo en la parte del emprendimiento con ella y por parte de mi papá, pues mi papá joyero y siempre he querido involucrarme en su tema de la joyería, pero a mí no me gusta como le digo. Entonces él es de las personas que si usted no está en lo que yo quiero, no cuente conmigo. Así de sencillo. Entonces no, no, la verdad no, inclusive me han dicho de que soy loco y que soy rebelde, pues muchas cosas que lo tildan a uno sí de que desperdicia el tiempo de que saco proyectos que no se pueden llegar a sacar adelante, que que soy muy soñador. Entonces el apoyo como tal, no, no, no, eso ha sido mío.

00:28:33

*Luis Badillo:* ¿Qué crees que hizo que la montaran la empresa en el 2020 y no antes, y no después?

00:28:39

*Fabio Galvis:* La oportunidad que tenía de que ya no, como te digo, no, no, no tenía que cargar con gastos. Lo que pasa es que ahorita uno lleva unos gastos, pero yo contaba para montar esta empresa, te soy sincero, como máximo 3 millones de pesos. Yo no contaba con más plata para esta empresa y en el momento que ha habido muchos más gastos que se están generando, pero a la vez los ingresos pues ayudan a sostenerse. No puedo decir tengo 2000 usuarios porque es mentira, pero sí hay usuarios que ya nos están poco a poco aportando de la manera en que al pertenecer a la Iglesia, a la empresa, el ingreso va a ser de una manera recíproca. Pues la parte contable yo la manejo muy estricto, entonces los porcentajes de ganancia, digamos, si un usuario me paga mil por la afiliación y por los trámites que se lleva a cabo de ese dinero, dispongo de una vez para pagar lo que es la parte del asesor, para pagar de una vez a lo que tiene. O sea, todo está muy

debidamente establecido para llevar a cabo que no haya de haber pérdidas, así, de una manera tan, tan grande.

00:29:52

*Luis Badillo:* Ok, paso un tema siempre que de recursos ¿contabas con algún tipo de recurso o a nivel de infraestructura antes de montar la empresa?

00:30:04

*Fabio Galvis:* No, la verdad no, la verdad no esto surgió como casi todos mis proyectos pues surgen desde casa. Pero en efecto, digamos lo que sucedió luego con la sala y con el micromercado que si me tocó arrendar es un local, pero el resto, todos mis proyectos, lo he tratado de llevar desde acá.

00:30:28

*Luis Badillo:* Bueno, Fabio, ese fue el repertorio de preguntas.

**Entrevista 25 - Rol: Docente - Codificación: E25**

00:00:00

*Luis Badillo:* Hola buenas tardes, mi nombre es Luis Badillo Rojas, soy el encargado de la aplicación de las entrevistas del estudio de emprendimiento Momento de crisis realizado por la Escuela de Estudios Industriales Empresariales de la Universidad Industrial de Santander. Tengo el profesor Antonio Cárdenas que dicta clases en el área de emprendimiento, igualmente en la Universidad Industrial de Santander. Profesor Antonio, nos gustaría saber, desde su punto de vista, cuáles consideraría que son los factores que influyen en que las personas emprendan o creen empresas en momentos de crisis. En este caso ocasionados por ejemplo por el tema de la pandemia del covid 2019.

00:00:41

*Antonio Cardenas:* Sí, bueno, buenas tardes y gracias Luis por esta entrevista. Yo que yo he detectado varias cosas y no solamente en. Porque crisis pueden haber varias. Ejemplo fue el COVID, pero hay muchas crisis tales como cuál es el el despido de de los padres de familia o la muerte súbita de los padres de familia? Lo he visto en alumnos míos que se acercan y me dicen Mis dos padres fallecieron en un accidente. Me dejaron un seguro. Yo quiero emprender como que las crisis obligan a la gente a emprender. Esos son los casos positivos, pero hay otros que son negativos, como por los cuales llegan y despiertan a mis padres y yo no puedo seguir estudiando. Entonces? Bueno, la una. Una de las opciones es emprender. Verdad? La pandemia también trajo mucho, muchas, muchos problemas. Pero también trajo muchas soluciones. Y le abrió y le abrió la cabeza a los. A la gente en que sí se pueden hacer cosas, ya que ahora es mucho más fácil por el tema de las redes sociales. Antes no existían las redes sociales, era muy difícil ir a contratar una televisión o revistas porque era muy costoso. Pero ahora tú mismo puedes hacer tu tema de las redes y tú mismo manejarlas y los costos no son tan altos. Qué otros factores? Yo veo que se que

se colocan en el tema de las crisis para mí, pues para mí una crisis es algo bendecido, a mi por lo menos. Me llaman amigos que llevan mucho tiempo trabajando y me dicen Me despidieron. Y yo le digo los felicito. Hay unos que me cuelgan el teléfono y después me dicen no ver porque me está diciendo eso, porque por qué me decía ese mal? Y yo le digo no, lo que pasa es que ahora si usted va a poder hacer lo que usted quiere y por lo cual le enseñaron a usted hacer cosas de esas como que comienzan a captar y decir oiga, así. Y ya. Y otro factor es que ya la gente pues una de las excusas de no tener dinero para para emprender. Emprender verdad? Pero. Pero ya hay muchas oportunidades de hacerlo. Ejemplo el fondo emprendedor del Sena no antes pues era un poquitico más de dinero, pero ahora pues mínimo están dando 80 millones de pesos para emprender y toda la gente como que dice oiga, si yo estoy en crisis yo no puedo conseguir un trabajo. Entonces yo puedo meterme en el fondo, emprender para pagar al menos que me des. Y la universidad? La UIS, pues tiene su su equipo para poder ayudar a la gente de la Dirección de Emprendimiento. Entonces ya eso es eso, eso también. Pues de otro, otro balonazo para que la gente se meta en esa tubería empresarial, no? Interesante que el GEM, el GEM, el el estudio emprendimiento, que ahí hay unos factores que incluso pueden ser diferentes por, por, por sector, por, por, por regiones. He ahí porque me acuerdo. La última vez que lo analicé en Medellín era mucho, era mucho más, era mucho menos el temor para emprender que en que en Santander un ejemplo cierto. Pero y si ya? Y si ya existen ente articulados como nosotros? Si por ejemplo tú y yo que estamos emprendimiento, tú y yo somos empresarios y sabemos y le podemos decir a los alumnos de verdaderamente de la historia que aprendan y se reduce el ESO, incluso los estudiantes de la UIS, pues si tú miras el Pareto no son de estrato alto, sino que son de estratos sociales diferentes al alto, por llamarlo así, y ellos ven una oportunidad en que sí pueden emprender, que dicen oiga, yo creo que sí puedo

hacerlo, pues si lo pudo hacer otro y tengo estas cosas porque no lo puedo hacer yo. Eso. Eso, eso. Eso básicamente es lo que yo creo. No sé si conteste su pregunta o. O quieres ampliar algo más?

00:04:35

*Luis Badillo:* Qué opinarías de pronto el tema de las redes sociales o el sector tecnológico? Consideras que de pronto la gente también influyó en crear empresas porque sentían que por un lado estaban encerrados y que la única forma era redes sociales? Entonces emprendamos en algo de redes sociales. Crees que eso ayudó o no ayudó?

00:04:55

*Antonio Cardenas:* Si ayuda, ayuda, ayuda. Yo creo que el tema ayuda bastante, muchísimo. Eso ayuda mucho porque si tuviera las tuviera las generaciones y mira los años de las generaciones. Yo por lo menos soy X. Cierto, pero ya a los ya los. La generación millennials esta se está envejeciendo. Por lo menos el mayor de los millennials lleva 40 años, verdad? Entonces si vienen hacia siete y mira los siete y los Zetas son nativos tecnológicos completamente. Entonces ellos cogen y ya. Y el tema, la regla, manejan súper bien, verdad? Entonces yo creo que eso yo apoyo bastante porque la gente oye, yo puedo poner lo que yo le decía a la gente, pongo un producto. Póngalo. Espere a ver qué pasa. Pero póngalo. Cierto. Y comenzaron a vender. Si se puede, que la gente comenzó. Ayudó muchísimo. Le cuento que las redes sociales. Si no hubiera. Si no hubieran existido las redes sociales en este tema, yo creo que no, no hubiera sido tan, tan fácil que los emprendedores dieran ese pasito para para poder emprender, me parece a mi.

00:05:56

*Luis Badillo:* Ok. Consideras que el gobierno de pronto influyó e influye en algo en que las personas emprendan?

00:06:02

*Antonio Cardenas:* Si el gobierno pues tiene sus. Sus posibilidades para. Para, como lo decía la

escena. No sé. No sé. De pronto lo sientes como nosotros, como las universidades. Tenemos que estar como unidos para comentarles a la gente las posibilidades que existen. Como el esta escena. Alguna vez. Alguna vez alguien? Yo hice alguna maestría. No me acuerdo que fue. Y yo? Y yo. Una profesora no fue. Fue una especialización en Bogotá de Recursos Humanos. Y una profesora aquí que ya trabajaba en el Sena, me dijo Pero cómo es posible que la gente haya tanto dinero para poder entregarle a los emprendedores y la gente no se presenta? O sea, se pierden esos recursos porque debe ser por información o porque la gente realmente le da miedo emprender la gente. Pero si existen gente como tú y yo que les decimos que si se puede vivir de este paso, haga esto despacito, hágalo así de esta forma y lo puede hacer? Yo creo que sí. Yo creo que el gobierno sí tiene sus buenas cosas para para eso, pero falta. Yo creería que falta divulgación, no? Pero también, pero también. También es. También es parte del del emprendedor. Que busque, no, que investigue que. Que él si el estuviese más preparado. Sí. O hay veces yo.

00:07:19

*Luis Badillo:* Digo, por así decirlo, que tenga la actitud de seguir adelante a pesar de todo, tener todo en contra le meta la ficha, por así.

00:07:28

*Antonio Cardenas:* Decirlo. Exacto. Es que incluso yo he de decir que yo dicto emprendimiento allá en Ingeniería Industrial, que me parece a mí es una electiva. Imagínate el emprendimiento y ser como en química, que es obligatoria una carrera de una materia de carrera, cierto. Y yo me puse a pensar esa materia incluso debería ser de los primeros semestres. Porque u bueno, o en la mitad de los semestres que la persona saca el ciclo básico me veo emprendimiento y toda la materia. Es que yo comienzo a ver que me sirvan para ese emprendimiento mío, no? Me. No sé. Estoy pensando cosas diferentes como para que la gente se motivara más y quizá saliera realmente con un emprendimiento de la universidad. No? Pero ya el último semestre, ya como que usted

llega y dice bueno, metí esta materia de relleno porque me sirvió el horario, no sé qué, pero cuando me ha pasado, cuando comienza la gente es típica, pero eso es una opción de emprendimiento, de una opción de proyecto profesional. Yo por qué no hice esto ya como, ya que como que comienza la presión de todo, de la casa, de que él tiene que producir, entonces él tiene que ir a conseguir un trabajo, entonces como que quedan buenas intenciones, eso no? Mientras que si usted lo puede hacer desde antes, ya la gente incluso saldría con emprendimiento de la misma universidad, no? Algo. Eso pienso yo.

00:08:45

*Luis Badillo:* Considerarías que la familia puede llegar a ser un motor influyente en la creación de de las empresas?

00:08:50

*Antonio Cardenas:* Sí, bastante. Bastante porque. Yo a veces siento que yo, el profesor de emprendimiento, me siento como reemplazando a los papás porque. Porque la gente me comienza a decir yo sí puedo, pero mi papá me dice que no, que vaya a ser mejor a la fija con un puesto. Yo incluso he tenido muchas discusiones porque yo le digo a ellos Te acuerdas alguna vez que yo hice un bistec industrial? Yo le digo a la gente Oiga, ustedes son ricos y no lo saben. Porque ustedes y vienen acá a estudiar y después quieren salir a buscar un trabajo que le van a pagar un mínimo, porque pues ahorita mismo hay fábrica de dinero industrial, es cierto. Y entonces yo digo pero usted siendo rico quiere elige ser pobre? Pero cómo así? Pues claro, porque usted tiene gente que me dice oye, ya tengo 500 hectáreas, gente que me dice tengo 50 hectáreas sin hacer nada. Siempre viene y viene. Le pagan un mínimo y las encuentra. Están ellas solas? Qué pasaría si usted comienza a ser. Ella me llamara Procu lombia. Que productos son que aquí. Hagamos que los pisos térmicos de la gente comienzan. Pero muchas veces esa familia está esperanzada en que el muchacho venga acá y lo saque de la pobreza. Pero buscando qué? Trabajos si gente, porque los

trabajos. Pues tú y yo sabemos que pues para qué pelaba eso? Leer una gerencia general de una compañía pagándole un mínimo integraran, que es muy difícil? Si es entonces. Pero qué pasaría si yo comienzo a emprender? Porque es que hay el yo decía un amigo yo no puedo hablar de algo que yo no conozco. Entonces yo le puedo dar al muchacho. Pero el papá. Ellos están hablando en otro idioma porque él piensa. Ellos piensan que. Que el que realmente el desarro. Lo que pasa en padre rico. Padre pobre es el libro para el rico, para el pobre, el papá. Pobre fue el que lo mandó a la universidad para que fuera un empleado en un sitio público, mientras que el padre rico o el papá de un amigo que le enseñó a hacer negocios. Muy seguramente nosotros, como solamente sabemos el tema de que vaya a venir si hay un superpuesto. Pero cuando comienzan a ver el superpuesto, que es sub bajito, salario entonces, pero teniendo algo para ahí a veces, pues el peladito pues el alumno se enfrenta a a a ese tema en la casa. Bueno, yo qué hago? Me ha tocado que tu casa ya se empleado y se mete en ese empleo y cuando da cuenta pasan los años. Me he encontrado varios. Uy profe, lo que usted me dijo yo. Yo no sé ahora qué hacer. Siempre hay tiempo para hacer eso. Y le echo el cuento de KFC de que todas esas gente. Pero yo sí pienso que es el factor fundamental. Incluso con lo que tú dices, a veces sería bueno intervenir nosotros. Al menos en unas charlas informativas con los padres o para que la gente dijera qué interesante, no? Ella no lo ha pensado. Le cuento que cada vez que si no será como interesante, le cuento. Y hablar con ellos también, no?

00:11:53

*Luis Badillo:* Pienso que muchas veces incluso son los papás los que tienen los recursos y no se los dan a los hijos porque tienen miedo también.

00:11:59

*Antonio Cardenas:* Sí, sí. Es que el miedo. Yo le decía a los de la escuela la diferencia entre ricos y pobres y me dicen cuál? Yo le digo el miedo porque. Porque incluso a veces hay gente que va. Y eso es eso. A mí alguien me enseñó no sé qué profesor me enseñó alguna vez, ningún lado mío.

A medida que usted entra a la universidad, existe la gráfica del riesgo. Entonces diga y decía la gráfica riesgo exponencial, no? A medida que usted mete más dinero, más riesgo de perderlo. Porque eso no es la verdad, no lo es, no lo enseñan, sino que. Y no está mal, está bien. Pero eso pasa en los negocios, mientras que una persona que a veces no tiene tanta formación pues dice no, pues metámonos, métnale esa plata ahí. Cuando da cuenta, pum! La duplica, la triplica, cierto? Entonces a veces también. Y ese temor también en los papás, yo los entiendo porque ellos mandan a sus hijos de otras regiones, les pagan una habitación, les pagan la comida, pues ellos quieren que se vea retribuido en algo rápidamente. Ahí hay el tema de velocidad. Velocidad de la capacidad es lo que tú sabes, que la vida es la vida del empleado. Pues si te pagan algo pero recto. Mientras que el emprendedor al principio no gana nada pero después sí pueden decir si alcanza ese salario de se alcanza ese salario de empleado y luego puede, pero depende de mí no se hacer, depende de mí, no? Aunque ahorita con el Fondo Emprendedor del Sena también aprendí otras cosas. Y es que. Que tú puedes pasar un proyecto. Cierto? Y tú puedes, si tu quisieras. Le puede decir al Sena Mire, yo salgo a vender en seis meses. Pero el Sena te paga el salario a ti. Sí. O sea, ese mismo salario que te va a dar otra persona tú mismo. Después pagar tú mismo. Eso no lo sabe la gente. Ellos piensan que de una vez no te puede decir oiga, estos seis meses haciendo esto y haciendo estas cosas y yo salgo a vender en seis meses, si es que son cosas que la gente no lo sabe, que diciéndole, diciéndole, muy seguramente la gente diga vamos a emprender, a hacer algo no? Um. Sí, tienes razón. Sí.

00:14:03

*Luis Badillo:* Bueno, Antonio, voy. Tienes algo más que comentarnos con respecto a la entrevista? Uh.

00:14:09

*Antonio Cardenas:* Pues mira, en el tema más factores en el tema de la crisis. Yo que veo las crisis.

Para mí las crisis son fenomenales. Porque de una crisis pueden salir las mejores cosas. Porque estando bajo presión pueden salir las cosas más bonitas. Mira lo que le pasó a Steve Jobs. Sí. Y una de las cosas fue que él lo hizo. Él mismo contrató a una persona que lo despidió a él después. Es cierto. El contrato. El contrato? Al presidente de Pepsi. Porque le ha ganado entre comillas a la guerra Coca Cola. Pues obviamente esa guerra la ganó porque el presidente Coca-Cola cambió el sabor. Eso no es porque pudiera hacer eso, pero lo contrató. Y él? La conclusión grande fue el problema. Fue este Jobs, el mismo que lo contrató y lo echó. Y cuando el despido de su empresa, pues imagínese un gran millonario. Y en la casa. Pues esa fue la peor crisis para él. Pero de ahí salió Pixar y esas cosas tan fascinantes que él después aplicó todas las cosas y las metió en el cómic en Apple. Y mire todo lo que salió. Entonces seguramente las crisis son como son, como, como momentos que, que. Que obligan a la gente a sacar su mejor versión. Así que yo soy capaz con esto. Yo capaz de meter esto. Fíjate, mira, a mi me pasó a mí aquí, a mi me pasó dos amigos. Tú sabes que yo tengo una relación acá, dos amigos que me han comprado dos lotes, uno tiene una empresa de consultoría, otro tiene una empresa de calzado en plena pandemia. Me llamaron desesperado. Oiga Toño, no tengo un peso, no he vendí un par de zapatos en tanto, en tantos meses no tengo tanto. Es que yo no sé qué hacer porque ya estoy que me quiebro. Y me preguntaron a mi Bueno, y qué hacemos? Yo le dije pues yo tantas. A mi me encanta. Esa es la otra. En esos momentos de crisis hay que ver cosas que me nivelen a mi la energía para poder ser emprendedor, no cosas negativas. Si me pongo a ver noticieros hasta llegué a cosas positivas. A mí me gusta ver Shark Tank, me gusta ver dragones, me gusta ver el socio Marco Limón y yo. De entre esas cosas yo me acordé algo, eso que vi, algo que vi por allá que se llamaba Platt. Platt? Sí, era un negocio en el cual era un negocio. Era un negocio en el cual la gente que le gusta comer de estrato alto no puede porque no tiene unos ingresos para comer. El estrato alto que le toca ahí se para el perro

caliente. Entonces yo me acordé que esa gente lo que hizo fue hacer una cajita con instrucciones para que le llegue a su casa. Gente, usted sin ser cocinero se vuelve cocinero. Cierto? Sí, lo sé. Y. Y entonces yo le dije. Mire. Y yo simplemente le dije. Yo vi eso. Y este es el momento. Le. Es el momento de la pandemia, porque está la gente en la calle sin saber qué hacer. No sabe cocinar. Pues usted va a ser. Usted va a ser un curso intensivo para que se cocine porque tiene una receta facilísima que le llega todo precocida en una cajita. Cierto. Entonces oye. Y se lo montaron. Le cuento yo. Facturaron casi 200 millones de pesos. En el momento de la pandemia y la gente y sobre todo el tema de estar ocupados porque puede que duraran más en sus empresas, verdad? Pero el tema de estar ocupado la gente hoy en día me da en la cara y se oye gracias porque? Porque el tema de estar ocupado mi mente deja estar. Sí, que eso es lo que también yo le digo a los emprendedores. Usted siendo emprendedor, emprendedor, si su mente está ocupada generando cosas positivas, ya le deja menos cosas a las cosas negativas. Y eso nace de las crisis. Para mí las crisis son bendiciones. Le cuento eso a Antonio.

### **Entrevista 26 - Rol: Docente - Codificación: E26**

00:00:03

*Ivonne Hincapie:* Buenas tardes.

00:00:04

*Luis Badillo:* Buenas tardes. Me presento. Mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de aplicar las entrevistas para el estudio de emprendimiento, momentos de crisis. Tengo en estos momentos a la profesora Ivonne Hincapié, quien nos va a dar su punto de vista con respecto a cuáles son los factores que influyen en momentos de crisis para crear empresa.

00:00:26

*Ivonne Hincapie:* Buenas tardes Luis. Si considero que en el caso específico del 2020 que fue el el encierro por la pandemia. Los emprendimientos y me incluyo yo que surgieron. Fueron a partir de la necesidad. Sí, conozco varias. Varias personas y varias familias que nunca habían emprendido porque tenía siempre empleos o tenían negocios de comercializar cosas. Entonces, dado que no se cerraron, pues esos negocios y esos empleos se acabaron y se vieron obligados a emprender. Inclusive les fue muy bien. En mi caso nosotros tenemos una empresa de alimentos. Pero solo vendíamos alimentos a partir del. Cuando no se encierran. Uno de los señores que vive allá en contratación, donde tenemos el hotel que nosotros siempre le compramos chocolate y y souvenirs para vender. En el hotel me dice que está muy mal, que no le están comprando chocolate, que no puede salir, que todo está súper restringido. Entonces a mí se me ocurre la idea de empezar a vender aquí los productos de él, que son chocolatinas, chocolate, café. Choco cremas y funciona muy bien. Luis O sea, la gente acá respondió súper bien. Entonces los pedidos de arepas de masas de harina de maíz se enviaban junto con los productos de ese señor que se llama Chocolate Santa Rosa. Y también era pues por todo el contexto que yo, que yo le enviaba a los clientes y les decía que era un campesino que había montado su planta, que ya tenía en viña y todo y que se le habían cerrado las puertas casi en un 90%. Sus ventas habían caído casi en un 90%. Entonces creo que fue una por por necesidad de parte del emprendedor y los compradores, pues muchos por solidaridad. No creo que esa fue y en crisis de otro tipo, como no sé, como la crisis que dice Warren Buffet que va a venir ahorita y Bill Gates, o las presiones económicas que ha habido en el mundo. Mmmmm. Creo que también es por. Por necesidad. O. Por luego hacer el análisis de una demanda insatisfecha. Si puede ser cualquiera de las dos, pero creo que eso son los factores necesidad y una demanda insatisfecha que se le aparece.

00:03:20

*Luis Badillo:* Cuando dices necesidad te refieres a obligaciones financieras, o sea, necesidades financieras o económicas?

00:03:27

*Ivonne Hincapie:* Sí, hablo del emprendedor y de su familia.

00:03:32

*Luis Badillo:* Ok, vale. Qué opinas con respecto de pronto al tema de la tecnología? Considerarías que pronto el factor tecnología, bien sea a través de redes sociales, comercios digitales, etcétera, pudo haber llegado a influenciar en los emprendedores, en crear la empresa, en crear una empresa.

00:03:53

*Ivonne Hincapie:* Sí, claro, porque también esto. Por ejemplo, en las universidades les dieron a los chicos de Internet. Las empresas también empezaron a subsidiar el Internet? Sí, yo creo que sí. Sí, también. El factor tecnológico ahí tuvo incidencia en la creación de nuevos emprendimientos.

00:04:15

*Luis Badillo:* Ahondando un poco en la empresa que me decís del señor que le colaboraste en contratación, usabas, por ejemplo, los medios de las redes sociales como para comercializar los productos de él?

00:04:25

*Ivonne Hincapie:* Sí, igual los clientes de nosotros eran los mismos clientes que consumían los productos de él. Bueno, que consumen, porque eso continuó. Seguimos vendiéndole los productos a él acá.

00:04:38

*Luis Badillo:* Ok, entonces también digamos que hubo una parte de colaboración como entre emprendedores por así decirlo, cuando dices empresas. Perfecto. Qué opinas con respecto al

gobierno? Considerarías que pronto algún tipo. Sí. Puede existir algún tipo de factor que digas que el gobierno ayudó a que las personas tomaran la decisión de crear la empresa en la pandemia.

00:05:04

*Ivonne Hincapie:* Pues yo no sé si hasta ese punto, pero sí hubo unas ayudas. Ejemplo nosotros que estamos con todo lo de encima. El clima está más económico a partir de pandemia. El registro de marca también bajó de precio? Muchísimo. Hubo unos alivios para el sector hotelero y turístico también. Entonces hubo alivios? Sí. Pero no sé si para los que estaban iniciando también ellos tuvieran incentivos porque no se cuánto estaba el costo de cámara de Comercio, si era lo mismo, si para los que ya estábamos y hubo algunas cosas, pero no sé para los que están iniciando.

00:05:48

*Luis Badillo:* Para los que crearon empresas, sino más que todo para los que ya la tienen constituida y querían tener algún tipo de beneficio.

00:05:55

*Ivonne Hincapie:* Mantenernos.

00:05:58

*Luis Badillo:* EC Considerarías que pronto el perfil del emprendedor puede llegar a aportar algo con respecto a esos factores de creación de empresa en momentos de crisis? Depende de su actitud, de de su recursividad, de su capacidad de innovación, etcétera.

00:06:18

*Ivonne Hincapie:* Esto? Claro que sí. O sea, total, si uno no sabe manejar, resolver conflictos, manejar emociones, no es resiliente y demás, esto lo hubiera, lo hubiera acabado. Bueno, y pasó no mucho. Muchos emprendimientos se acabaron por la crisis.

00:06:39

*Luis Badillo:* OK, perfecto. Considerarías que el factor social de pronto es la influencia de la

familia o de pronto de amigos que pudieron haber llegado a impactar en que los emprendedores crearan sus empresas en momentos de crisis?

00:06:59

*Ivonne Hincapie:* Sí, y conozco uno que ahorita está muy muy bueno que se llama La Santísima. No sé si tú hacías hamburguesas en cabecera, que unas hamburguesas tienen un negocio gigante y ya, y ellos nacieron en Pandemia porque ellos tenían un restaurante en una plaza de mercado. Imagínate esa evolución de tener un restaurante en una plaza de mercado. Ahora a un. A un restaurante gourmet de comida rápida. Esto. Ellos tuvieron que cerrar el arriendo. Era costoso y su familia siempre que se reunían le decía al chico que hiciera las hamburguesas, que le quedaba muy rica y con esa receta él empezó a vender hamburguesas a domicilio. Luego montó un local pequeñito, ya como en el 2021 y ya está. El año pasado finalizando tienen tremendo negocio. Pero si la familia.

00:07:54

*Luis Badillo:* Ok. De hecho es algo que se me ha repetido y es el tema de que muchas de las empresas que se constituyeron en el 2020 por el tema de la pandemia, eran empresas que ya existían y lo que hicieron fue legalizarlo de realizarse o constituirse, digamos empresas que ya existían y se constituyeron. Este caso que me comentas también digamos que es algo como similar que ya existía la empresa y luego decidió volver nuevamente a crearse hasta llegar a constituirse en algo de pronto que puede influir en el por qué pasaría eso?

00:08:28

*Ivonne Hincapie:* Pues porque la gente salió de su zona de confort, no? Y se dieron cuenta que así como pasó esto de la pandemia, pueden venir muchas otras crisis de cosas climáticas, geográficas, o sea, como que mapear son los riesgos que antes no se contemplaban. Oiga, yo qué voy a hacer si esto vuelve a pasar? No! Sí. Entonces me culpo por eso. Por salir de la zona de confort.

00:08:56

*Luis Badillo:* Perfecto. Bueno y bueno si tengo algún otro comentario con respecto a factores de emprendimiento, momentos de crisis.

00:09:06

*Ivonne Hincapie:* No, por el momento no!

00:09:10

*Luis Badillo:* Listo. De momento. Entonces doy por concluida la entrevista. Muchísimas gracias por la participación.

### **Entrevista 27 - Rol: Profesional CCB - Codificación: E27**

00:00:00

*Luis Badillo:* Buenas tardes, me presento. Mi nombre es mi nombre es Luis Badillo Rojas. Soy la persona encargada de las entrevistas, de la investigación que está realizando en torno al emprendimiento en momentos de crisis. Y tengo a Claudia Gomez. Claudia tu nos puedes indicar según tu percepción, cuáles considerarías tú que son los factores que influyen en que las personas emprendan en momentos de crisis?

00:00:26

*Claudia Gomez:* Bueno, digo buenas tardes. Pues esto ya depende más que todo al factor económico. Si de pronto a la necesidad de las personas y al verse de ellas sin sin recursos económicos, entonces lo que hacen es como mirar, es como ese tema de emprendimiento para poder salir adelante y generar unos ingresos.

00:00:51

*Luis Badillo:* Entonces según tu punto de vista, es más como por esa necesidad u obligaciones económicas y financieras que tengan estos emprendedores.

00:01:00

*Claudia Gomez:* Correcto? Sí señores, eso es lo que como que nos hace crear esa necesidad de poder salir adelante o montar algún tipo de negocio más que todo. Pues ya que venimos de un tema de pandemia, que es algo que las personas no se esperaban y pues hemos visto que pues a raíz de eso se han montado varios emprendimientos.

00:01:20

*Luis Badillo:* Ok. Qué piensas de un posible factor, por ejemplo, de la influencia familiar o social? Considerarías que de pronto la familia puede influenciar en que las personas emprendan en momentos de crisis?

00:01:37

*Claudia Gomez:* Claro que sí. Es súper importante. Yo digo que a veces la opinión de los demás depende si son opiniones o perspectivas positivas o negativas. Si muchas veces la familia nos dice sí, hagamos esto, formemos esto y montemos aquello, pero hay otras personas que se van por lo negativo o no, esto no va a funcionar, esto no sirve para que lo armen. Entonces, debido a eso, muchas veces nos negamos a la posibilidad de crear un negocio o crear algo nuevo. O también pues debido a eso nace la o se crea la necesidad de digamos como tener una empresa o si, o formar algo propio.

00:02:15

*Luis Badillo:* Cómo se consideraría su que el tema tecnológico, por ejemplo, lo que es el comercio digital o las redes sociales, influyeron en algo en que las personas crearan empresas en momentos de crisis?

00:02:30

*Claudia Gomez:* Claro. Sí, señor. Pues debido al tema de la pandemia se volvió la era tecnológica. Sí, y pues actualmente vemos por redes sociales lo que son negocios, pues ventas podría decirse

más que todo virtual de ropa o de calzado. Sí, todo este tipo como de de nuevos negocios virtuales. Ya que no se podía salir.

00:02:56

*Luis Badillo:* Okay. Qué opinas con respecto al tema del perfil mismo del emprendedor? Es decir, de pronto, desde su vocación, actitud, recursividad. Consideras que puede llegar a influir?

00:03:14

*Claudia Gomez:* Si todo depende de la capacidad que tenga de pronto en querer crear un negocio o crear una nueva posibilidad, digamos, de emprendimiento. Todo depende a mi disposición o como yo me siento.

00:03:29

*Luis Badillo:* Creí que opinarías con respecto al gobierno. Considerarías que el hecho del gobierno puede llegar a influir para que la gente cree empresas en momentos de crisis?

00:03:43

*Claudia Gomez:* Pues lo que hemos visto es que debido a la pandemia se crearon varias oportunidades y varios apoyos para las personas que quisieran emprender. Hubo demasiado desempleo, diría que en lo que fue el año 2021. Y pues digamos eso conlleva al gobierno crear planes de apoyo para esas personas. Entonces pues ya depende si las queremos aprovechar o no.

00:04:10

*Luis Badillo:* Ok, pero según tu percepción, si considerarías que el hecho de que el gobierno brinde, por ejemplo, algún tipo de subsidio puede llegar a ser un factor motivador para que la persona emprenda en estos momentos de crisis?

00:04:22

*Claudia Gomez:* Claro que sí, porque muchas veces, pues digamos por situaciones económicas, no

es posible de pronto crear esa o esa posibilidad de negocio. Entonces, con ese apoyo que se recibe del gobierno se puede dar como una inicial. Para empezar.

00:04:40

*Luis Badillo:* Consideraría de pronto que la gente emprende por la falta de opciones laborales. Emprende en momentos de crisis? Por la falta de opciones laborales. Bueno.

00:04:50

*Claudia Gomez:* Pues sí, diría que sí, pero también digamos a veces como la necesidad de hacer algo diferente, de ser o crear empresa también. Por eso dependería, digamos, el tema de emprendimiento, o sea, tanto lo laboral, pero también si yo quiero, o sea, yo puede estar laborando en estos momentos, pero si quiero crear o hacer algo distinto, diría que también de eso, de eso me baso.

00:05:19

*Luis Badillo:* Ok, entonces en tu caso no aplica tanto el hecho de que uno si quiere emprender emprende más. No influye tanto el hecho de que tenga o no tenga trabajo.

00:05:30

*Claudia Gomez:* Exactamente, porque muchos emprendedores, digamos, están laborando pero también tienen su negocio o también están creando otras posibilidades de negocio.

00:05:41

*Luis Badillo:* No te entiendo perfectamente. Considerarías de pronto que en algún momento la Academia puede llegar a influenciar en que las personas emprendan en momentos de crisis?

00:05:53

*Claudia Gomez:* Como qué tipo de academias.

00:05:56

*Luis Badillo:* Universidades e instituciones de educación superior.

00:06:00

*Claudia Gomez:* Sí. Pues digamos. Yo soy estudiante. Sí? Sí. Estudiando actualmente lo que es mercadeo y gestión comercial. Entonces. Pues en lo que fue la época de la pandemia ya ahorita estamos como más o menos saliendo de esta situación. Pero pues las universidades incentivan demasiado a montar o a emprender nuevos negocios. Sí, por el tema, pues también económico, porque muchas personas se retiran de la universidad debido a que no tenían ingresos. Fue uno de los como de las iniciativas que estuvo la universidad.

00:06:35

*Luis Badillo:* Sí. Considerarías que de pronto alguna red empresarial o colegas que tengan otras empresas? Sí, bien sea amigos, colegas, etcétera, pueden llegar a influenciar en que una persona cree una empresa.

00:06:53

*Claudia Gomez:* Sí, diría que sí. Pues ya digamos, depende de las personas con las que nos relacionemos. Si son personas que tienen como esa iniciativa de emprendimiento, son influencias para que nos apoyen a salir adelante, así como de montar algo nuevo.

00:07:10

*Luis Badillo:* Ok. Bueno Claudia, ese era mi repertorio de preguntas y tengas algún otro posible comentario o factor que tu puedes decir que pueda influenciar en que las personas creen empresa en momentos de crisis?

00:07:24

*Claudia Gomez:* No, por el momento no, señor Ruiz. No tengo ningún otro aporte.

00:07:29

*Luis Badillo:* Gracias.

## **Apéndice D Sistema de memos**

A continuación, se da a conocer el sistema de memos creado en el software MAXQDA con el fin de dar mayor entendimiento a cada uno de los códigos identificados en las entrevistas aplicadas.

### **Factores de emprendimiento en crisis**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:42 a. m.

Categoría: Factores de emprendimiento en crisis

### **Sociales**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:45 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 11:33 a. m.

Subcategoría: Sociales

### **Familiar**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:41 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:42 a. m.

Presentó algún tipo de influencia familiar (esposo/a, padre, madre, hijos, primos, etc) como motivación para tomar la decisión de crear la empresa

### **Social**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:42 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:43 a. m.

Presentó algún tipo de influencia social (amigos, conocidos, clientes, etc) como motivación para tomar la decisión de crear la empresa

### **Docentes universitarios**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:18 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 11:36 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que contaba con la asesoría de un docente universitario que lo motivo

### **Cuidado del trabajador y sus familias**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:17 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que quería mejorar la condición laboral de sus trabajadores

**Financiero** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:45 a. m.

Subcategoría: Financiero

**Obligaciones financieras** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:16 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que presentaba unas obligaciones financieras que cumplir e identificó el crear una empresa como una posible fuente de ingresos para pagarlas

**Vida crediticia** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:15 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:16 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que quería tener una mayor vida crediticia

**Recurso económico disponible** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:14 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:15 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que disponía de un recurso económico disponible

**Tecnología** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:45 a. m.

Subcategoría: Tecnología

**Comercio digital** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:13 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:14 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que consideró que podría comercializar sus productos/servicios por medio de una página web o tienda en línea

**Redes sociales** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:12 a. m.      Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:13 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que identificó que por las redes sociales podría comercializar sus productos/servicios

**Facilidad en los trámites** 

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:06 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:12 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que en la pandemia se facilitó el proceso en los trámites de la constitución en la Camara de Comercio

### **Emprendedor**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:45 a. m.

Subcategoría: Emprendedor

### **Disponibilidad de tiempo**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:06 a. m.

El emprendedor creó la empresa debido a que tenía mayor cantidad de tiempo disponible en la pandemia

### **Falta de opciones laborales**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:43 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:44 a. m.

Subcategoría: Falta de opciones laborales

### **No**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:46 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:47 a. m.

No se considera que se creó la empresa debido a la falta de opciones laborales en el mercado

### **Experiencia laboral**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:46 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:47 a. m.

Subcategoría: Experiencia laboral

### **Si**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:29 a. m.

El emprendedor si tenía experiencia laboral en el sector económico de la empresa que había creado durante la pandemia

### **Redes empresariales**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:45 a. m.

Subcategoría: Redes empresariales

### Otros emprendedores

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:05 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:06 a. m.

El emprendedor creó la empresa en gran parte por el apoyo e influencia que recibió de otros emprendedores

### Proveedores

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:05 a. m.

El emprendedor creó la empresa en gran parte por el apoyo e influencia que recibió de los proveedores

### Emocionales

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:45 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 11:31 a. m.

Subcategoría: Emocionales

### Innovación

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:59 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 20/06/2022 4:45 p. m.

El emprendedor creó la empresa al considerar que a pesar de las condiciones por la pandemia, tenía que ingeniárselas para salir adelante mediante un producto/servicio nuevo

### Superación

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:58 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 23/06/2022 2:35 p. m.

El emprendedor creó la empresa al considerar que a pesar de las condiciones por la pandemia, tenía que ingeniárselas para salir adelante mediante un producto/servicio diferente

### Resiliencia

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:57 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 21/06/2022 2:16 p. m.

El emprendedor creó la empresa al considerar que a pesar de las condiciones por la pandemia, tocaba superarse a si mismo y el crear una empresa es demostración de ello, ser resiliente

### Actitud

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:56 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:57 a. m.

El emprendedor creó la empresa al considerar que a pesar de las condiciones por la pandemia, tocaba tener un comportamiento positivo frente a la vida

### **Aspiración**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:54 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:56 a. m.

El emprendedor creó la empresa al tener una aspiración de tener su propia empresa

### **Prevención**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:53 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:54 a. m.

El emprendedor creó la empresa al tratar de prevenir diversas posibles afectaciones al no estar constituida legalmente

### **Temor**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:53 a. m.

El emprendedor creó la empresa al presentar algún tipo de temor, bien sea de tipo personal, hacia sus trabajadores, familias o amigos

### **Identificación de la oportunidad**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:44 a. m.

Subcategoría: Identificación de la oportunidad

### **Nueva demanda**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:52 a. m.

Identificación de una nueva oportunidad de negocio con una nueva demanda

### **Crecimiento de la demanda**

Creado: Luis Badillo Rojas, 6/05/2022 6:21 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:52 a. m.

Identificación de la oportunidad del crecimiento en las cantidades y precios de venta de cierto producto/servicio

### **Gobierno**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:44 a. m.

Subcategoría: Gobierno

### **Políticas**

Creado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 10:44 a. m.

Subcategoría: Políticas

### **Normatividad/Leyes**

Creado: Luis Badillo Rojas, 6/06/2022 10:46 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 6/06/2022 10:47 a. m.

Diversa normatividad del gobierno antes del periodo de la pandemia por COVID-19

### **Subsidios**

Creado: Luis Badillo Rojas, 6/05/2022 6:04 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 6/06/2022 10:45 a. m.

Diversos subsidios de programas que brindó el gobierno a los emprendedores y personas naturales

### **Restricciones**

Creado: Luis Badillo Rojas, 6/05/2022 5:54 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:50 a. m.

Restricciones que impuso el gobierno, en especial la del aislamiento obligatorio en el cual muy pocas empresas/sectores pudieron operar normalmente.

### **Seguridad social**

Creado: Luis Badillo Rojas, 6/05/2022 5:48 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:50 a. m.

Empleados no disponían de afiliación a seguridad social y con la situación de la pandemia, la empresa decidió afiliar a sus trabajadores a la seguridad social, razón por la cual se hizo necesario constituir la empresa

### **Legalización**

Creado: Luis Badillo Rojas, 6/05/2022 6:04 a. m. Cambiado: Luis Badillo Rojas, 13/07/2022 9:49 a. m.

La empresa ya funcionaba de forma previa bajo la informalidad y pasó a ser formal

## Apéndice E Informe de etiquetas de los códigos

A continuación, se da a conocer el informe de etiquetas que fueron asociados a cada uno de los códigos en las entrevistas realizadas.

### Tabla de contenido

1. Lista de documentos .....	486
2. Factores de emprendimiento en crisis.....	488
2.1. Sociales .....	488
2.1.1. Familiar.....	488
2.1.2. Social .....	492
2.1.3. Docentes universitarios .....	493
2.1.4. Cuidado del trabajador y sus familias .....	494
2.2. Financiero.....	494
2.2.1. Obligaciones financieras .....	495
2.2.2. Vida crediticia .....	496
2.2.3. Recurso económico disponible.....	496
2.3. Tecnología.....	498
2.3.1. Comercio digital .....	498
2.3.2. Redes sociales.....	499
2.3.3. Facilidad en los trámites .....	504
2.4. Emprendedor .....	505

2.4.1. Disponibilidad de tiempo .....	505
2.4.2. Falta de opciones laborales.....	506
2.4.3. Experiencia laboral.....	510
2.4.4. Redes empresariales .....	513
2.4.5. Emocionales .....	517
2.4.6. Identificación de la oportunidad.....	533
2.5. Gobierno.....	539
2.5.1. Políticas .....	539

### 1. Lista de documentos

No.	Documento	Creado por
1	Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS	Luis Badillo Rojas
2	Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS	Luis Badillo Rojas
3	Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS	Luis Badillo Rojas
4	Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES	Luis Badillo Rojas
5	Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA	Luis Badillo Rojas
6	Entrevista 6 - TEXVINYL S	Luis Badillo Rojas
7	Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO	Luis Badillo Rojas
8	Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA	Luis Badillo Rojas
9	Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S	Luis Badillo Rojas
10	Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS	Luis Badillo Rojas
11	Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S	Luis Badillo Rojas
12	Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO	Luis Badillo Rojas
13	Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN	Luis Badillo Rojas
14	Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY	Luis Badillo Rojas
15	Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER	Luis Badillo Rojas
16	Entrevista 16 - OROZCO MARCANO ARMARIS KASSANDRA	Luis Badillo Rojas

No.	Documento	Creado por
17	Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO	Luis Badillo Rojas
18	Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA	Luis Badillo Rojas
19	Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO	Luis Badillo Rojas
20	Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL	Luis Badillo Rojas
21	Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES	Luis Badillo Rojas
22	Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU	Luis Badillo Rojas
23	Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA	Luis Badillo Rojas
24	Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID	Luis Badillo Rojas
25	Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas	Luis Badillo Rojas
26	Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie	Luis Badillo Rojas
27	Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom	Luis Badillo Rojas

## 2. Factores de emprendimiento en crisis

### 2.1. Sociales

#### 2.1.1. Familiar

1.

"Sí, siempre hemos tenido el apoyo de la familia, que la Geladinas es una empresa, que nuestras familias han querido muchísimo, que nos han apoyado muchísimo. Los amigos, todos nos recomiendan. Ellos han sido nuestros conejillos de indias. O sea, cuando sacamos un producto para probar, entonces la familia es como lo primero que uno piensa. Aprueban, dicen, porque son muy sinceros y nos van a guiar, nos van a decir si eso realmente les funciona, no les funciona, no sirve, no les sirve."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 51 - 51; Creado por: usuario; 14/05/2022 16:03; Peso: 0]*

2.

"Si. Mis hijos. Mi hijo fue la motivación y la parte influencia, porque yo decía. A mí me apasiona el estudio. Pero la juventud de hoy en día tiene un ship, otro concepto. Todo está más costoso. El mercado está costoso, los arriendos están costosos, todo está más costoso y la plata está más de ese evaluar. Más bajito. Bajito, bajito."

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 65 - 65; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:32; Peso: 0]*

3.

"Si toda la vida se ha trabajado con madera en la familia."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 54 - 54; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:40; Peso: 0]*

4.

"Si tuve en cuenta la familia."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 52 - 52; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:17; Peso: 0]*

5.

"fue más motivante la decisión de mi esposo que me dijo vea, yo tengo esta plata, comience a trabajar de esta manera entonces, pero yo no quiero que se vaya ocho horas, incluso él estaba a punto de firmar un contrato laboral en ese tiempo."

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 60 - 60; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:36; Peso: 0]*

6.

"Sí, claro, la verdad en este tema pues toda mi familia, empezando por mi papá, mi mamá, mis tíos, todos siempre me motivaban como abrir mi negocio, abrir mi restaurante, oiga usted. Todos me decían que usted cocina muy rico, cocina muy bien. Usted estudió administración de empresas. Usted tiene la formación académica para para hacerlo. Por qué no lo hace? Monto su restaurante. Monto su restaurante. Entonces sí tenía bastante influencia tanto de familiar como mis amigos. Mucha gente me decía ahorita va a montar el restaurante y en ese momento por fin se pudo."

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 58 - 58; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:48; Peso: 0]*

7.

"La idea de crear la fundación y la empresa privada es una empresa familiar. Somos cuatro hermanos"

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 48 - 48; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:34; Peso: 0]*

8.

"Eh? Bueno. Influencia familiar. Sí, yo siento que eso siempre ha estado. El ADN de los negocios siempre ha estado en la familia. Entonces se vio reflejado en todos los momentos."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 63 - 63; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:15; Peso: 0]*

9.

"La verdad sí. Mi esposa fue un apoyo inminente en eso porque ella fue la que me impulsó a que ya debía legalizarla y que debía fundamentarla completamente. Y eso pues fue mi motivación principal como para legalizarla y constituir la normalmente como deben estar todas las compañías hoy en día."

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:48; Peso: 0]*

10.

"Igualmente le damos como la visión de llevar la empresa un poco más allá y de dejar el legado de Luis Aurelio Vera, que llevaba la empresa por 50 años."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:29; Peso: 0]*

11.

"De pronto también nosotros formalizamos nuestra relación y también como que digo no hay que avanzar con este tema y pues ambos somos arquitectos, tenemos que dedicarnos a nuestra profesión."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 56 - 56; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:31; Peso: 0]*

12.

"Sí, por parte de un familiar. Fue la persona que me presentó él, el empresario que tenía otro negocio y que me dijo mire, tal como está esta oportunidad que le da súper bien."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 59 - 59; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:09; Peso: 0]*

13.

"Mis hijas mayores me colaboraron. Mamá, tengo aquí 200, tengo 300 e iniciamos"

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:50; Peso: 0]*

14.

"No puedo poner. Eso es mis hijas. A raíz de verme así, tan enferma. Sin plata, sin nada enfermo que toca. Unirnos todos. Entre grupos me colaboraron. Me siento. El tiempo pasa muy rápido"

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 39 - 39; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:59; Peso: 0]*

15.

"Mi novia en ese entonces, pues me motivaba en el sentido de que no, pues sí, hágalo. Pero una motivación verbal, una motivación verbal, digamos, puede influir o no puede influir en algo que es que si usted no tiene claro su futuro, una motivación verbal puede influir mucho en usted"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 37 - 37; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:20; Peso: 0]*

16.

"Siempre la familia influye. Bueno, en mi caso para bien y mucho. Mucha unión familiar en ese momento. Bueno, era vital para poder subsistir."

*[Entrevista 16 - OROZCO MARCANO ARMARIS KASSANDRA; Posición: 40 - 40; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:40; Peso: 0]*

17.

"Bueno, aquí en esa parte pues sí, juega un papel muy importante nuestra familia, no? Porque a toda familia le gusta ver a sus hijos emprender o a todos papás les gusta ver a sus hijos emprender. Y aquí pues nuestros papás fueron de mucho apoyo el decirnos ustedes pueden, ustedes son inteligentes, ustedes saben sobre el tema, tienen conocer mucha gente en el barrio, van a tener muy buenos clientes, entonces toda la parte familiar influyó en esta toma de decisión en tener el apoyo de ellos."

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:55; Peso: 0]*

18.

"Si él me decía usted ya sabe para que montó un negocio, mire que independicese"

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:08; Peso: 0]*

19.

"No, no más nosotros dos. Nosotros tomamos la decisión y él fue el que influenció sobre mí. Siempre me decía que yo era capaz con el negocio, inclusive ahorita, pues nosotros trabajamos los dos, pero como la cabeza soy yo, así que yo es la que hace los precios, cómo emplearlos, como que subir cuando hay capacitaciones pues de la DIAN o de la Cámara de Comercio soy yo la que me meto para eso, para estar como informada y yo le transmito a él, porque como él está en el mundo de, el es técnico en gases, entonces él se maneja más en eso."

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:09; Peso: 0]*

20.

"Si señor."

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 42 - 42; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:19; Peso: 0]*

21.

"Pero muchas veces esa familia está esperanzada en que el muchacho venga acá y lo saque de la pobreza."

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 10 - 10; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:32; Peso: 0]*

22.

"No sé si tú hacías hamburguesas en cabecera, que unas hamburguesas tienen un negocio gigante y ya, y ellos nacieron en Pandemia porque ellos tenían un restaurante en una plaza de mercado. Imagínate esa evolución de tener un restaurante en una plaza de mercado. Ahora a un. A un restaurante gourmet de comida rápida. Esto. Ellos tuvieron que cerrar el arriendo. Era costoso y su familia siempre que se reunían le decía al chico que hiciera las hamburguesas"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 17 - 17; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:34; Peso: 0]*

23.

"Yo digo que a veces la opinión de los demás depende si son opiniones o perspectivas positivas o negativas. Si muchas veces la familia nos dice sí, hagamos esto, formemos esto y montemos aquello, pero hay otras personas que se van por lo negativo o no, esto no va a funcionar, esto no sirve para que lo armen. Entonces, debido a eso, muchas veces nos negamos a la posibilidad de crear un negocio o crear algo nuevo. O también pues debido a eso nace la o se crea la necesidad de digamos como tener una empresa o si, o formar algo propio"

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:12; Peso: 0]*

### 2.1.2. Social

1.

"Claro que sí. El entorno social fue determinante en eso."

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 44 - 44; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:41; Peso: 0]*

2.

"Si, si, he tenido la oportunidad siempre, si, porque no es en el único negocio que me muevo."

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:38; Peso: 0]*

3.

"Bueno, los factores que influenciaron como en ese proyecto, pues primero la comunidad, porque empezamos a ver el apoyo de la comunidad"

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 19/06/2022 11:34; Peso: 0]*

4.

"La misma gente nos decía pues háganle, ustedes tienen como, como esa chispa para atender a la gente, son que tienen buen carisma, no llega aquí, no le hacen mala cara a uno como en otros lugares, y entonces eso fue como un factor importante"

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:52; Peso: 0]*

5.

"Pues lo que pasa es que esto lo montamos con unos amigos y ellos estaban como en la necesidad, yo les di la idea. Nunca me imaginé montando el negocio y ellos me quisieron incluir"

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:16; Peso: 0]*

6.

"El grupo social, sí, más que todo social como para ayudar a las comunidades con, bueno, ayudar a las veredas más que todo, que para eso."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 68 - 68; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:06; Peso: 0]*

### 2.1.3. Docentes universitarios

1.

"También pues yo tengo el apoyo de el asesoramiento de una señora que ya es de grupo emprender el Sena y en ese momento pues ella también me dijo no, revisemos y toda la asesoría que necesites, ahí estamos para que no vayamos a decaer en este momento de crisis, sino al contrario, evolucionemos y aprovechemos la oportunidad que hay desde el Sena. Sí, tuvo bastante que ver en el crecimiento de ese punto."

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 56 - 56; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:43; Peso: 0]*

2.

"La UIS, pues tiene su su equipo para poder ayudar a la gente de la Dirección de Emprendimiento"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:19; Peso: 0]*

3.

"Sí. Pues digamos. Yo soy estudiante. Sí. Sí. Estudiando actualmente lo que es mercadeo y gestión comercial. Entonces. Pues en lo que fue la época de la pandemia ya ahorita estamos como más o menos saliendo de esta situación. Pero pues las universidades incentivan demasiado a montar o a emprender nuevos negocios. Sí, por el tema, pues también económico, porque muchas personas se retiran de la universidad debido a que no tenían ingresos. Fue uno de los como de las iniciativas que estuvo la universidad."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:15; Peso: 0]*

#### 2.1.4. Cuidado del trabajador y sus familias

1.

"Averigua con una ARL cuánto cuesta donde alguien te quite esta puntica. Por qué no utilizamos los elementos de protección normal? Ve a Ecopetrol o si tienes a alguien que trabaja en Ecopetrol, se le fundió un bombillo. Si tú no pasas los lineamientos y las directrices de Ecopetrol, una orden de trabajo para que venga alguien especializado en altura y cambio el bombillo. Te puedes ir del trabajo. Las grandes multinacionales hacen eso. Lo que pasa es que perdóname que te lo diga estas palabras, pero nosotros latinoamericano nos vale mierda y nos vale huevo las normas"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 25 - 25; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:59; Peso: 0]*

2.

"Pero entonces se tomó más socialmente por las familias de ellos. Se preocupaban como un pánico, una gripa y es mejor dicho, no toca hacer el examen de cobro precisamente por ese miedo que había, porque es que, como digo, no nos damos solamente 15 días encerrados en los 15 días vamos a ponernos a trabajar, vamos a producir porque nos están solicitando."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 42 - 42; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:19; Peso: 0]*

3.

"Mira. En realidad nosotros lo que queríamos era teníamos que seguir fortaleciendo a los productores."

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 18 - 18; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:28; Peso: 0]*

#### 2.2. Financiero

### 2.2.1. Obligaciones financieras

1.

"Absolutamente sí. Estamos hablando de unas ventas promedio Luis, de 70, 80 millones mensuales en la empresa, a pasar a unas ventas de 3 millones de pesos. Bueno, si esa era la quiebra inminente, si no hacíamos algo"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 47 - 47; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:12; Peso: 0]*

2.

"otros tipo como créditos bancarios, sin compromisos que tenía que que suplir entonces, pues por eso fue una de mis principales"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:40; Peso: 0]*

3.

"Sí, sí señor, eso pongámosle cuando fue lo del préstamo, le dieron como un tiempo para, de no pagar la cuota, pero cuando empezamos a pagarla vimos que ya eran lo intereses muy alto. Entonces no es que nos hubieran ayudado de librarnos de cuotas, no, nos generó antes más, más intereses."

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:10; Peso: 0]*

4.

"Tenía casi 300 millones en deudas. Sí, estaba haciendo unos negocios en dólares y me fue mal, fui estafado por una página que venía trabajando con ellos como operador y me llegaron todos los embargos de los bancos."

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:30; Peso: 0]*

5.

"Por lo que te explicaban, porque necesitábamos vender, no nos podíamos quedar de brazos cruzados porque teníamos. Vivimos en arriendo, por supuesto, y era un arriendo que seguía corriendo y era servicios que seguían llegando y el alimento que tocaba conseguir"

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:16; Peso: 0]*

6.

"un de las factores que me generaron a desarrollar esa idea fue pues que pandemia, la dificultad económica, la recesión."

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:21; Peso: 0]*

7.

"Los factores que me llevaron ya sacar adelante por la parte económica, la parte social, lo que se vivió digamos en la parte de quedarme sin una, sin un ingreso"

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:30; Peso: 0]*

8.

"Los emprendimientos y me incluyo yo que surgieron. Fueron a partir de la necesidad."

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 3 - 3; Creado por: usuario; 21/06/2022 13:57; Peso: 0]*

9.

"Pues esto ya depende más que todo al factor económico. Si de pronto a la necesidad de las personas y al verse de ellas sin sin recursos económicos, entonces lo que hacen es como mirar, es como ese tema de emprendimiento para poder salir adelante y generar unos ingresos."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:11; Peso: 0]*

### 2.2.2. Vida crediticia

1.

"mi vida es mía crediticia, a tal cosa tengo eso, porque yo tengo también buena vida crediticia. Y es que acá el problema en Colombia es que acá a los pelados y esto es un buen ejemplo para uno de que uno ya tiene un hijo. A la gente no la enseñan a los niños a que temprano empiecen a como a mover las cuentas bancarias, a cuando tengan ya 18 años, ya tengan una vida crediticia muy buena y ya usted y ya usted, ya usted dice bueno, ya tengo 18 años y medio, platica, ya me pueden prestar algo para empezar a montar algo?"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:56; Peso: 0]*

### 2.2.3. Recurso económico disponible

1.

"Sí, claro, totalmente. Como te digo. O sea, si no hubiese sido porque teníamos estos recursos en ese momento, no, o sea, realmente nosotros investigamos mucho y a veces nos dicen bueno,"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 37 - 37; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:46; Peso: 0]*

2.

"Si para crear la empresa igual se necesita plata y contabamos con ella"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:09; Peso: 0]*

3.

"Pues tenía un colchón. O sea. Como le digo. Y aparte de eso. Pues tenía los ahorros y tenía. Tenía y tenían lo de los préstamos. Pues con eso inicié."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 40 - 40; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:12; Peso: 0]*

4.

"Pero el tener los recursos hace también es un dolor porque tú tienes también una carga atrás, entonces dices. Si no los tuviera fuera hasta más sencillo, porque tú empiezas produciendo todo a, no en rojo. De acuerdo, aquí tú estás en rojo. Entonces yo digo que un emprendedor es más fácil arrancar sin nada."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 41 - 41; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:12; Peso: 0]*

5.

"como digamos nosotros que nosotros quedamos al lado del colegio, pues como que eso nos ayudó un poco más, porque la gente pues esto es vía principal para que la gente vaya a la institución educativa y la misma gente empezó como a recomendarnos, entonces ahí fue como eso fue como lo más influyente, entonces a la misma comunidad nos, nos nos ayudó como en este proyecto."

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 19/06/2022 11:36; Peso: 0]*

6.

"Me dejaron un seguro"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:16; Peso: 0]*

## 2.3. Tecnología

### 2.3.1. Comercio digital

1.

"Aparte de eso, me di cuenta que la mayoría de empresas no tenían una visión para un comercio digital. Entonces to arranque a montar toda la parte. Como no tenía tienda física. Arranqué a montar un portafolio virtual impresionante. Yo creo que es uno de los mejores portafolios. Tan así que Home Center me llamó. Hicimos un contrato con Home Center para que los capacitara de cómo hacía yo las ventas virtual por la página, por la plataforma"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 15 - 15; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:38; Peso: 0]*

2.

"te voy a invitar cuando esté la página Web. Para que tú veas todo robusto. Yo creo. Yo tomé las fotos, pague el estudio de las fotos, de todos, pedi los productos prestados, como quería las fotos, como quería vender, le puse marca de agua, monté toda la. Que en la misma empresa a la que yo le compro los suministros, que es style pro, me dijo usted de dónde sacó esas fotos? Como vengan me las puede facilitar? le dije, claro! las vendo, no pero como asi? dije ustedes, cuando yo les pedí la foto me dijeron que me las vendían, que utilizara la plataforma ustedes. Ellos me propusieron que colocar un link y que la gente cuando quisiera comprar algo lo redireccionar a la plataforma a ellos para que. No, señor. Sólo venden cualquier otra, y lo monte yo"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 83 - 83; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:36; Peso: 0]*

3.

"y dos que me facilitó ahorrarme en la parte de montar un local porque ya todo se comenzó a digitalizar, o sea, yo no tendría que preocuparme tanto por la parte, no tengo que tener un lugar físico para que la gente me crea, sino venga, voy a conocerme, voy a conocer la empresa, muestro la eficacia de la empresa y puedo desarrollar las funciones que ella tiene como tal."

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:33; Peso: 0]*

### 2.3.2. Redes sociales

1.

"Pues a nosotros no nos afecta porque venimos trabajando de esa manera. Venimos trabajando desde casa, haciendo, tomando pedidos de WhatsApp por teléfono, por redes sociales y despachando a través de domiciliarios entre nosotros. Necesitamos garantizar que domiciliarios hubiese, perfectos, habían domiciliarios. No hay ningún problema."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:15; Peso: 0]*

2.

"Empezaba a haber como esa atmósfera de angustia, de tensión, de todo lo que hacemos para que la gente esté conectado con nosotros, no nos olvide o se acuerde que estamos como una de sus opciones de celebración. Entonces propusimos a través de un WhatsApp a todos nuestros clientes, les propusimos armar un grupo por WhatsApp donde les íbamos a enviar 40 recetas de gelatina para esas cuarentenas. Si en ese momento no teníamos claro que la cuarentena eran 14 días y no 40 de nosotros, les dijimos bueno, le vamos a mandar 40 recetas de gelatina a base de gelatina para que ustedes la hagan en su hogar, la compartan en familia."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:19; Peso: 0]*

3.

"Sí, claro, sí, sí. Por qué? Pues nosotros veníamos de estar siempre ofreciendo nuestros productos a través de medios digitales. Igual continuamos haciéndolo así y pues nos toca, nos toca ir en la ola de la tecnología, si no, pues desaparecen."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 43 - 43; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:47; Peso: 0]*

4.

"Claro, eso fue lo que lo que nos da el éxito. Hoy en día, el que no está en la tecnología no está en nada. En la parte personal, profesional, en todos los factores. Tú eres profesional y si no ven tu perfil ahorita ya crearon una red social que se llama LinkedIn y donde solo profesionales hay. Ahí no puedes colocar ninguna otra cosa sino sólo profesional. Todos estamos viviendo en redes, la desinformación, la información, todo en redes sociales"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 39 - 39; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:28; Peso: 0]*

5.

"las redes sociales están ahí listas"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 24 - 24; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:40; Peso: 0]*

6.

"Claro, en las redes sociales."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:09; Peso: 0]*

7.

"Sí, muchísimo. 2020 fue un año desde que comenzó que todo se perfilaba virtual, todo se perfilaba digital. Estaban empezando el boom de las redes sociales. El marketing se acrecentó más con la pandemia, pero ya venía, ya venía dándose muchísimo en el mercadeo digital de ese punto. Pues nosotros, dentro de la decisión que tomamos acá interna en la empresa, nos acogimos a eso, a que debíamos hacer ventas por internet, era lo más, lo más sano en ese momento, lo más conveniente, lo que nos iba a dar un reconocimiento más rápido. Y claro que sí, la tecnología fue una ayuda importantísima."

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:37; Peso: 0]*

8.

"Si en este momento la tecnología y las herramientas digitales es lo que uno también tiene en cuenta y piensa cuándo abrir un negocio. Todo el tema del manejo de redes sociales, del manejo de la publicidad, ya hoy en día, pues la publicidad no se hace de la manera tradicional, sino todo se hace de manera virtual y digital. Entonces, a la hora de crear el negocio y de cómo crearlo, también tenía que pensar en ese tipo de cosas, de cómo iba a desarrollar el marketing y la publicidad. Y cómo poder hacerlo para que pudiera tener un buen impacto. Podría tener un buen alcance con los clientes potenciales."

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 37 - 37; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:39; Peso: 0]*

9.

"Alguna publicación para Instagram o para redes sociales"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:48; Peso: 0]*

10.

"Absolutamente. Es que no había otra opción de vender. Sí? O sea, en mi caso la opción uno y la dos y la tres era marketing digital. O sea, a través de las redes sociales. No había, y sobre todo que era una hiperconectividad. Entonces pasamos de un no sé, a una conectividad del del 35% en Colombia, a pasar a un 68% de la gente conectada a casi un 82%. Si mal no recuerdo las estadísticas de de todo el mundo en internet, el que no tenía ya lo tenía."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 43 - 43; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:10; Peso: 0]*

11.

"También me di cuenta que vender apartamentos por medio de redes sociales es una garantía, pues las redes sociales siempre llegan a todos, todas las personas, a todos los segmentos y prácticamente sin ningún costo. Sí, pero entonces no necesitaba de mucha publicidad, de otro, de otro tipo, sino por medio de redes sociales y más que en épocas de pandemia caída en el confinamiento, pues todo el mundo estuvo en su casa prácticamente que utilizando las redes sociales al 100%"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:41; Peso: 0]*

12.

"Sí."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 41 - 41; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:29; Peso: 0]*

13.

"pero por teléfono, por wasap hacían encargos"

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:27; Peso: 0]*

14.

"Wow! Claro que sí. Teníamos ejemplos alrededor del mundo de personas que estaban haciendo cualquier cantidad de cosas virtuales, alentando, dando ideas. De hecho, los artistas empezaron a dar como sus conciertos desde la sala de su casa y empezó a innovar. Empezamos a ver otra clase. Empezamos a darnos cuenta que el medio virtual nos abrió un sinnúmero de ideas, de posibilidades y fue definitivamente la tecnología. El internet nos abrió otro panorama."

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:34; Peso: 0]*

15.

"Pues usted llega y coloca publicidad. Yo utilicé mucho marketplace. Entonces ahí era que yo promocionaba porque igual no me cobraba, tampoco invertía en publicidad. Por eso cuando yo vi que eso era gratis, pues prácticamente lo publicaba. Los muebles eran los renders y los diseños 3D y les colocaba el precio al cual los podía vender. Entonces, cuando llego así prácticamente hacia la gente, me fui conociendo y a muchos les gustaba el diseño y los mandaban a fabricar, ahí donde yo pedía el 50% de anticipo"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:26; Peso: 0]*

16.

"Ayuda mucho el tema de las redes sociales y me ayudó mucho en el tema de la publicidad, digamos en el tema de publicidad, y también es muy importante"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:18; Peso: 0]*

17.

"Fue fundamental."

*[Entrevista 16 - OROZCO MARCANO ARMARIS KASSANDRA; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:39; Peso: 0]*

18.

"Claro. Mire, nosotros aquí en el barrio esto, todas las papelerías trabajaban, digamos, normal, uno va hasta la papelería, tiene que esperar a que lo atiendan y y todo ese proceso, pues nosotros empezamos a utilizar mucho la red social. Esto empezó a utilizar Facebook y WhatsApp. Empezamos como a hacer mucha propaganda por medio de esos medios. Entonces, qué le facilitamos a la gente? Usted nos envía nuestros trabajos a través de WhatsApp y usted solamente llega a la papelería a recoger su trabajo"

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:54; Peso: 0]*

19.

"Muchísimo. A nosotros nos ayudó muchísimo en ese tiempo de pandemia, porque en abril, en abril nos dejaron abrir a tiempitos. Con lo que le comentaba por horas, y abra a tal hora y solamente era un portón, el local consta de dos portones y sólo podía abrir un portón y desde la vitrina hacia afuera la gente podía atender, pero entonces yo me metí a Marketplace que es lo de Facebook y empecé a publicar y gracias a eso me hice conocer un poco, lo que es el local. Yo creo que mi local se ha mantenido más por el marketing digital."

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:07; Peso: 0]*

20.

"Si, si señor. Sí, un factor muy importante."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 38 - 38; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:19; Peso: 0]*

21.

"El valor de las redes sociales es importante porque nos da la oportunidad de poder interactuar con el cliente, no simplemente subir fotos del producto y ya, sino realizar como campañas de interacción, como videos chistosos, como dar a conocer la marca, porque hoy en día todo se maneja por redes sociales. Más que todo, Instagram es la que tiene como su mayor empuje y alcance. Entonces, como una semana antes de abrir como tal ya la cocina al público, o sea, de sacar el primer domicilio, ya se estaban, ya estaban creadas las redes sociales."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 40 - 40; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:19; Peso: 0]*

22.

"por medio de las redes sociales fue que dimos a conocer que teníamos productos para la venta y nos hemos dado a conocer es por ahí y a través de los de las redes sociales, pero pues antes no, no se había visto necesario, pero ya en la pandemia sí fue muy necesario y fue y jugó un papel importante lo que vieron las redes sociales."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 56 - 56; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:04; Peso: 0]*

23.

"el tema de las redes sociales"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:17; Peso: 0]*

24.

"Si ayuda, ayuda, ayuda. Yo creo que el tema ayuda bastante, muchísimo"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:27; Peso: 0]*

25.

"Le cuento que las redes sociales. Si no hubiera. Si no hubieran existido las redes sociales en este tema, yo creo que no, no hubiera sido tan, tan fácil que los emprendedores dieran ese pasito para para poder emprender, me parece a mi."

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:28; Peso: 0]*

26.

"Sí, claro, porque también esto. Por ejemplo, en las universidades les dieron a los chicos de Internet. Las empresas también empezaron a subsidiar el Internet? Sí, yo creo que sí. Sí, también. El factor tecnológico ahí tuvo incidencia en la creación de nuevos emprendimientos."

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 7 - 7; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:13; Peso: 0]*

27.

"Sí, señor. Pues debido al tema de la pandemia se volvió la era tecnológica. Sí, y pues actualmente vemos por redes sociales lo que son negocios, pues ventas podría decirse más que todo virtual de ropa o de calzado. Sí, todo este tipo como de de nuevos negocios virtuales"

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:13; Peso: 0]*

### 2.3.3. Facilidad en los trámites

1.

"Yo todo lo hice en línea. Toda la creación de la empresa me tocó en línea desde la Cámara de Comercio, el registro en el RUT, todo lo del banco, todo me tocó en línea porque estábamos en Pandemia y era imposible ir a la DIAN porque estaba cerrada."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:02; Peso: 0]*

2.

"Pues si, como ahora todo era lineal, todo los pagos, los soportes, la las llamadas de los clientes era todo en línea. Pero como les digo, yo trabajé a puerta cerrada y todo lo recibía telefónicamente o por correos."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 44 - 44; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:22; Peso: 0]*

3.

"Claro, yo creé el QR."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 46 - 46; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:22; Peso: 0]*

4.

"Sí, claro. Sí, porque había una. Había unas partes que la nos faltaba con la Cámara de Comercio, terminar de legalizar y todo eso lo trabajamos en línea"

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:29; Peso: 0]*

5.

"Fue fácil con la Cámara de Comercio"

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 27 - 27; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:58; Peso: 0]*

6.

"Exactamente."

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:31; Peso: 0]*

7.

"Pero ahora tú mismo puedes hacer tu tema de las redes"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:17; Peso: 0]*

## 2.4. Emprendedor

### 2.4.1. Disponibilidad de tiempo

1.

"Yo salía de trabajar y yo decía me siento desocupado. Qué hago?"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 71 - 71; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:15; Peso: 0]*

2.

"Yo creo que, a ver, fue digamos, como en el caso de nosotros, sí, como iniciativa propia, como bueno, aprovechemos que no estamos haciendo nada."

Esposo (Diana): Ya lo teníamos ahí pensado y dijimos aprovechemos este momento, que es el mejor. Pues para nosotros."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 24 - 25; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:26; Peso: 0]*

3.

"Creo que muchos proyectos surgieron a partir de esa fecha, pues yo creo que la gente, el encierro, por así decirlo, le dio como la capacidad de utilizar la cabeza como para ingeniárselas y poder sobrevivir, creo yo."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 48 - 48; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:23; Peso: 0]*

4.

"Me llaman amigos que llevan mucho tiempo trabajando y me dicen Me despidieron"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:18; Peso: 0]*

#### 2.4.2. Falta de opciones laborales

##### 2.4.2.1. No

1.

"En mi caso, no, no, no fue por eso. Fue una decisión que tomé ya basada en otros temas personales. Y dije no, no, no quiero, no quiero volver a emplearme. Siempre he tenido muy buenos empleos. Quiero mucho de las empresas con las que trabajé. O sea, le saqué el jugo hasta más no poder."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 47 - 47; Creado por: usuario; 14/05/2022 16:02; Peso: 0]*

2.

"No, desde el punto económico, la verdad. Yo estaba recibiendo a mi cuenta personal. Estaba recibiendo más de lo que tenía permitido para no declarar la renta, ya que se me había pasado el límite. Me tocaba constituirme sí o sí."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 50 - 50; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:39; Peso: 0]*

3.

"No, no, no! Porque incluso porque yo tenía una oferta laboral"

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 60 - 60; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:36; Peso: 0]*

4.

"No, no, no tenía. No tenía las falta de opcion laboral. Yo estaba laborando como dije anteriormente, en Calzado"

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 40 - 40; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:38; Peso: 0]*

5.

"No tanto por el tema de falta de opciones laborale"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 50 - 50; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:43; Peso: 0]*

6.

"No"

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 42 - 42; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:33; Peso: 0]*

7.

"Bueno, lo que pasa es que yo siempre he emprendido. Entonces digamos que en que no aplica"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 59 - 59; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:14; Peso: 0]*

8.

"No, la verdad. Yo. Yo ya tenía trabajo. Sí, en el tema de la construcción siempre hay cosas por hacer, siempre hay trabajo. Entonces no, no fue como tal, por falta de de empleo o por otra oportunidad"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 24 - 24; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:47; Peso: 0]*

9.

"Oh, no!"

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 49 - 49; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:30; Peso: 0]*

10.

"Pues en esos momentos me estaban buscando como oferta laboral. Por que. O sea. De hecho. Mira. Mira. Por ejemplo. A mí me llamaron de la que se llama de la UNAD."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 55 - 55; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:08; Peso: 0]*

11.

"No, no es eso, sino porque yo le digo una cosa, o sea, en el tema da miedo, como yo conocía todo el tema mobiliario, para mí era muy fácil conseguir trabajo. Es más, ya tenía trabajo. Cuando yo salía, yo prácticamente. Es más, tuve muchas opciones de trabajo de Amar Home Center al centro, porque la optimización de software en el tema de melamina, ellos lo necesitan mucho. O sea, ellos necesitaban"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 39 - 39; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:21; Peso: 0]*

12.

"Pues yo diría que no, porque esto yo tenía mi trabajo fijo en la empresa, como Asistente administrativo. Mauricio era asesor comercial de. Te digo un entonces esto. Si no hubiera pasado todo este proceso de la pandemia y a todo lo que nos llevó el gobierno nacional al encerramiento y todo eso, yo creo que estuviéramos trabajando en nuestras empresas normales sin necesidad de haber llegado a ese proceso de crear este negocio."

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:55; Peso: 0]*

13.

"No, pues es una iniciativa de mi esposo que me decía que yo tenía demasiada experiencia en eso."

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:08; Peso: 0]*

14.

"No la falta de opciones laborales porque las hay, pero paga muy mal"

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 42 - 42; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:35; Peso: 0]*

15.

"Pues en este caso no, en este caso no, yo creo que también es una de las, digamos que los objetivos era poder ampliar y poder, porque ya se estaba presentando toda esta gran demanda de, de, para hacer todo este tipo de remodelaciones. Pero la empresa que te

comento, la empresa macro ya está ocupada y lo que necesitábamos era ampliar, tener como otra visión más para actividades pequeñas. O sea, creo que."

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:48; Peso: 0]*

16.

"Pues es como más bien como opciones laborales porque la verdad, en el campo hay mucho trabajo todos los días, pero es más bien como crear más"

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 62 - 62; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:05; Peso: 0]*

17.

"Más bien, más bien como la falta de como de libertad, por decirlo así."

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 38 - 38; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:18; Peso: 0]*

18.

"Pues yo no digo tanto que la falta en ese momento, hoy en día si hay falta de opciones laborales. Para ese tiempo, ese tiempo había opción de laboral, así que si a mi me salían trabajos pues toda la familia se sorprendía porque más me demoraba en irme de un trabajo que que dije que me saliera otro pedido pues a la responsabilidad y la eficacia con que hacía las cosas"

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:34; Peso: 0]*

19.

"Pues sí, diría que sí, pero también digamos a veces como la necesidad de hacer algo diferente, de ser o crear empresa también. Por eso dependería, digamos, el tema de emprendimiento, o sea, tanto lo laboral, pero también si yo quiero, o sea, yo puede estar laborando en estos momentos, pero si quiero crear o hacer algo distinto, diría que también de eso, de eso me baso"

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:15; Peso: 0]*

20.

"Exactamente, porque muchos emprendedores, digamos, están laborando pero también tienen su negocio o también están creando otras posibilidades de negocio."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 18 - 18; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:15; Peso: 0]*

### 2.4.3. Experiencia laboral

#### 2.4.3.1. Si

1.

"Sí. Trabajé durante 14 años. Como la experiencia laboral como más amplia. En el sector en el que estuve mucho más tiempo fue en la coordinación de Áreas de Servicio al Cliente en Empresas de Telecomunicaciones, Movistar. Estuve en Manteles o en Tigo, estuve en Tele Bucaramanga en su momento y esa fue la última experiencia laboral, ya hace cinco años, casi con mi última experiencia laboral contratada por una empresa."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 14/05/2022 14:55; Peso: 0]*

2.

"Llevo experiencia laboral casi 11 años. Siete desde la parte profesional. 11. Porque antes de ser ingeniero entré a trabajar en una multinacional. Trabajé con (nombre empresa) en Panamá. Después entré al sector público Alcaldía de Bucaramanga. En el año 2012 manejé el viaducto de la 9.<sup>a</sup>. Trabajé en el viaducto de la 9.<sup>a</sup>. Después pasé a ser apoyo a la Secretaría de Infraestructura. Después pasé a ser asesor del Secretario del Interior en su momento 2014, 2015. Después fui asesor del sector del ex gobernador de Santander, el doctor Tavera, en la Secretaría Las TIC. Me desempeñé como mejor funcionario de la Secretaría de las TIC en el periodo 2018, donde tuve un reconocimiento por parte del Ministerio. Trabajé, entré a trabajar con con varias entidades"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:28; Peso: 0]*

3.

"Sí. Yo administro la empresa."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 5/05/2022 16:34; Peso: 0]*

4.

"Hum. Algo empírico. Fue algo familiar. Trabajaba en esto antes de involucrarme en sus negocios y después puede ser el mismo y tener algo de conocimiento."

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:43; Peso: 0]*

5.

"Sí, sí, antes de trabajar en. Pero antes de tener mi negocio. Yo trabajé bastante en el sector hotelero y de restaurantes."

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:27; Peso: 0]*

6.

"Sí."

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:00; Peso: 0]*

7.

"Sí, de hecho,"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:40; Peso: 0]*

8.

"Sí, la verdad sí. Tengo amplia experiencia, pues he trabajado en otro tipo de constructoras"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:29; Peso: 0]*

9.

"Sí."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:20; Peso: 0]*

10.

"Manejé programas de emprendimiento en la cámara como el Bucaramanga, emprendimiento de género, emprendimiento, impacto, emprendimiento tradicional, emprendimiento rural. Tuve la oportunidad de liderar la red de emprendimiento de Santander, en las cuales la también hace parte. También manejé la Dirección de Formación Empresarial de la Cámara, como que tiene que ver todo este tema empresarial."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:54; Peso: 0]*

11.

"Después tuve lo que fue ser un móvil cuando empezaba a llegar la telefonía móvil fuerte a a Colombia y eso me llevó por medio de esta empresa capacitarme muchísimo en atención al cliente y todo lo que es servicio de ventas, asesoría personal para las niñas y los niños, como estar arreglados correctamente, como dirigirse a un cliente bueno y la diversidad de cosas que nos brinda va a ser un móvil en ese tiempo"

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:22; Peso: 0]*

12.

"Este negocio estuvo como hasta el 2015"

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:49; Peso: 0]*

13.

"Es que antes trabajaba en otra empresa en muebles y con otra forma. Con la experiencia que he tenido ahí decidí montar este."

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:07; Peso: 0]*

14.

"Sí"

*[Entrevista 16 - OROZCO MARCANO ARMARIS KASSANDRA; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:31; Peso: 0]*

15.

"Eh? Mi empresa es una confitería. Seis años trabajé en Megaredil. En servicio al cliente y trabajé en Confitienda Real, una de las grandes confiterías que hay en Bucaramanga que queda en San Francisco. Trabajé allá seis años también."

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:00; Peso: 0]*

16.

"Sí, señor."

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:25; Peso: 0]*

17.

"Pero no tenía experiencia en este sector, sí, específicamente, sin embargo, sí tenía experiencia en el manejo en administración, control de la parte administrativa de otros sectores, sí en otras, en otras, en otros tipos de empresas, de otras actividades."

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:38; Peso: 0]*

18.

"Pues como es una cooperativa de campesinos, pues he sido campesina toda la vida. Claro que sí"

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 4 - 4; Creado por: usuario; 19/06/2022 08:57; Peso: 0]*

#### 2.4.4. Redes empresariales

##### 2.4.4.1. Otros emprendedores

1.

"Yo pienso que. Que otra cosa que también es muy buena es apoyarse con otros emprendimientos, apoyarse con otros otras empresas. De pronto hay algo que que se vivió entre nosotros y es que nosotros nos como que logramos unirnos los que estábamos con los proyectos del Sena e inclusive del mismo mercado de nosotros, pasteleros, o sea, sí, y logramos hacer un equipo de trabajo, o sea como decir venga usted, por qué no hacer esto? Usted por qué no hace aquello, implemente tal cosa. Yo le ayudo con esto yo y se creó como una sinergia entre todos y fue chévere porque entre todos nos apoyamos e independientemente que algunos estuviéramos dentro del mismo mercado. Entonces eso también me parece importante, como estar dentro de esos grupos de, por ejemplo, la Cámara de Comercio tiene núcleos empresariales donde a veces se vuelven, se hacen alianzas chéveres, buenas, productivas para todos. Entonces también eso es importante, no estar como vinculado en en núcleos empresariales, en grupos de no sé como llaman a eso. Pero como el mismo sector y todo eso"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 35 - 35; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:40; Peso: 0]*

2.

"Esa nació pues en un entorno social más que todo fue mi círculo social, yo elaboraba tema de calzado y tenía un par de amigos que ellos tienen tapicerías, entonces nos fuimos conectando. Creo que ellos querían compartir conmigo un par de ideas y estaban en la idea de cambiar su tapicería por una empresa de calzado"

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:13; Peso: 0]*

3.

"Pues en gran parte fue motivado, digamos, por la otra persona que tenía la empresa tener unos resultados muy interesantes."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 47 - 47; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:06; Peso: 0]*

4.

"Muchas de mis amigas empezaron a hacer pasteles, comida"

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:27; Peso: 0]*

5.

"Entonces el otro muchacho me pasó el software y yo lo que hice fue aprenderlo"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:28; Peso: 0]*

6.

"Sí, exactamente. Esa es una de las principales causas o, digamos, motivaciones de de crear la empresa, esas redes, porque igual de cierta forma la empresa no está sola, digamos que tiene unos aliados empresariales y eso, una red de contactos que si no puede atender ellos esa, digamos, ese contrato, pues nos llaman y nosotros digamos que tenemos ahí, como dije, como esa colaboración entre empresas."

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:47; Peso: 0]*

7.

"Bueno, familiar exactamente no, pero sí más de tipo empresarial o ¿cómo se llama?. No es una influencia familiar, es una, digamos que sí, por influencia profesional. Más que todo diría si, porque digamos que no estoy sola, sino que hay un grupo de ingenieros que están trabajando y dijeron bueno, acá hay una oportunidad, hagámoslo así, se crea esta empresa que es para atender todo ese tipo de actividades pequeñas y con esto vamos a poder alcanzar, no dejar ir esos clientes que para nosotros digamos una empresa grande, no una actividad muy pequeña, es algo muy insignificante, pero ya una empresa que llegue y empiece a coger todas esas actividades que son pequeñitas, venga, hagame acá la remodelación de la cocina, hagame la remodelación de mi, de mi sala, necesito ampliar,

adecuar solamente el terreno, no necesariamente de entrar a hacer la construcción. Entonces era como no dejar escapar esos pequeños clientes."

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:49; Peso: 0]*

8.

"porque nos hemos dado cuenta que de forma individual pues no nos sale nada. En cambio si uno se organiza, pues logra de pronto atraer proyectos para para una comunidad o para un grupo que es lo que se busca que se que se ayude pues a todas las personas, a todos los asociados y a las veredas."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:01; Peso: 0]*

9.

"Me llamaron desesperado. Oiga Toño, no tengo un peso, no he vendí un par de zapatos en tanto, en tantos meses no tengo tanto. Es que yo no sé qué hacer porque ya estoy que me quiebro. Y me preguntaron a mi Bueno, y qué hacemos? Yo le dije pues yo tantas. A mi me encanta"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:44; Peso: 0]*

10.

"Entonces a mí se me ocurre la idea de empezar a vender aquí los productos de él, que son chokolatinas, chocolate, café. Choco cremas y funciona muy bien. Luis O sea, la gente acá respondió súper bien. Entonces los pedidos de arepas de masas de harina de maíz se enviaban junto con los productos de ese señor que se llama Chocolate Santa Rosa"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 3 - 3; Creado por: usuario; 21/06/2022 13:59; Peso: 0]*

11.

"Sí, igual los clientes de nosotros eran los mismos clientes que consumían los productos de él. Bueno, que consumen, porque eso continuó. Seguimos vendiéndole los productos a él acá."

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 9 - 9; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:13; Peso: 0]*

12.

"Sí, diría que sí. Pues ya digamos, depende de las personas con las que nos relacionemos. Si son personas que tienen como esa iniciativa de emprendimiento, son influencias para que nos apoyen a salir adelante, así como de montar algo nuevo."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 24 - 24; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:15; Peso: 0]*

#### 2.4.4.2. Proveedores

1.

"Yo conozco un amigo muy influyente que eso es lo bueno también. Rodéate de personas quien te pueda ayudar."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 59 - 59; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:20; Peso: 0]*

2.

"Entonces yo conozco un muchacho, por eso yo digo que viva Cúcuta, conozco un muchacho. Él me dice Oiga Andrés, yo tengo negocios, me va muy bien, invierta mi franquicia. Y yo bueno, y cómo es eso? Entonces me dice Ven, voy, voy a Cúcuta a mirar el local que están terminando de montar. Es Un muchacho me compró, me invirtió 30 millones en mi negocio. Yo le surto todo. Venga, lo conozca, venga y mire como es. Y yo llegué."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 59 - 59; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:20; Peso: 0]*

3.

"Entonces, por ejemplo, hablaba con una señora que era productora Yogur en Lebrija. Entonces le decía Mira, yo quiero apoyarte también para que tu negocio crezca tal cosa, voy a comercializarlo. Y una vez dame el precio al mayorista que tu. Que tu. O sea, el precio al por mayor."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 21 - 21; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:00; Peso: 0]*

4.

"Con créditos. Si a mí me dan créditos al mes."

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:56; Peso: 0]*

5.

"Le comenté la idea que yo tenía y ellos me abrieron unos cupos, si, a tres o cuatro meses cuando empecé, si me dijeron le damos de 90 a 120 días"

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 18 - 18; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:26; Peso: 0]*

#### 2.4.5. Emocionales

##### 2.4.5.1. Innovación

1.

"sino donde la gente vaya a tener una experiencia, que la gente vaya y se siente en un sitio que es bonito, que está bien decorado, que tiene unas mesas y unas sillas chéveres, que usted se sienta agrado de sentarse a comer allá. Entonces es como yo lo digo, la gente iba allá tener una experiencia y de paso se sentaba a comer. A mi parecer, pues mi negocio es muy muy bonito, toda la decoración que tiene, todo el esfuerzo que tiene la pintura, me parece que es un lugar que la gente puede ir, sentarse, pasar un buen rato, tomarse fotos y que es un lugar como para celebrar alguna fecha especial."

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 54 - 54; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:45; Peso: 0]*

2.

"una impresión de una bolsa y unos imanes para que la gente pudiera pedir domicilios. Esto fue como la solución que encontramos en ese momento."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:48; Peso: 0]*

##### 2.4.5.2. Superación

1.

"Sí, sí, claro, claro. Porque pues tal vez en ese momento estábamos enfocados a fabricar sólo tapete automotriz y pues no sé, teníamos que buscar la manera de salir adelante con una empresa hasta ahora en papel y ya tenía compromiso de empleados, teníamos cerca de cuatro empleados fijos, tenía que buscar. Pues sí, pues mi perfil siempre fue ser emprendedora, sí."

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:12; Peso: 0]*

2.

"Cuando nace pues nos toca empezar como ah no, a reinventarnos, porque nosotros no reinventamos un proceso, el proceso ya existe, lo que hicimos fue tomar ese proceso, adaptarlo a lo que fueron las necesidades del territorio y ver cómo logísticamente debíamos llegar."

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:31; Peso: 0]*

3.

"Entonces lo que hicimos fue generar unos paquetes en donde te entregábamos el diseño de la imagen corporativa"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:48; Peso: 0]*

4.

"al final el emprendedor es una persona que se vive adaptando a estas tormentas financieras y a esta tormenta comercial y de marketing que existe. Esa es la ventaja del emprendedor. Y sí, el perfil de diseñador también, digamos, del de de todos los fracasos y los aciertos de tantos años, hace que uno no se, no se ponga a llorar, sino que simplemente actúe bajo. Bajo este parámetro nuevo, esta nueva realidad que nos tocó vivir."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 37 - 37; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:07; Peso: 0]*

5.

"Porque creo que está en el momento más preciso para poder. Porque muchos almacenes cerraron, quebraron, pero no tuvieron la capacidad De pensar a puerta cerrada"

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 45 - 45; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:01; Peso: 0]*

6.

"Para adelante, si señor. O sea, meterle el esfuerzo porque no es fácil, es muy difícil. Y más en Bucaramanga un área tan competitiva."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 50 - 50; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:23; Peso: 0]*

7.

"También es parte del del emprendedor. Que busque, no, que investigue"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:29; Peso: 0]*

#### 2.4.5.3. Resiliencia

1.

"nos vamos a presentar, pero tú y yo vamos a hacer todo el proyecto, o sea, desde un peso hasta lo que vamos a pedir. Tenemos que saber para dónde van, porque esto dijo listo,"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:14; Peso: 0]*

2.

"con Óscar y yo, es que. Lo uno, amamos lo que hacemos y es lo que siempre le digo a los emprendedores que van a empezar un negocio. Tienes que amar lo que haces. No, no se metan, es. Eh? Y segundo, pues era nuestro proyecto de vida. Y así lo planteamos desde que se forjó gelatinas. Nuestro proyecto de vida va a ser esto y pues se nos está dando una oportunidad supremamente importante"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:24; Peso: 0]*

3.

"la motivación también que teníamos en que ya era el tiempo necesario para crecer, para salir de la casa y tener ya nuestro punto aparte. Y todo eso lo empezaron otra perspectiva totalmente diferente"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 55 - 55; Creado por: usuario; 14/05/2022 16:08; Peso: 0]*

4.

"Cuando uno tiene las metas claras, las proyecciones claras. Hay un dicho muy claro que me marca a mí la vida. Dime con quién andas y te diré quién eres. Y el que sabe para dónde va ni un bus le sirve. Si es usted, tiene que tener las cosas claras para dónde van, quién es. Emprendimiento? Muchísimos. Empresas? millones. Pero como la tuya, ninguna única. Entonces usted la tiene clara. Qué sucede? Nosotros, los latinoamericanos, somos muy emocionales. Sí. Yo salí a trabajar y visité diez empresas y me dijeron que no."

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 47 - 47; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:29; Peso: 0]*

5.

"Darle el tiempo a otra persona, a otra empresa que sigue a ayudarlo a otra persona y no porque no para uno. A veces se mata uno 20 años para otra persona, porque no me voy a matar yo. Diez años de mi vida para mi negocio, que sé que son duras, pero son para mí, que si yo direcciono bien. Yo sé que en diez años, a los 37 años, yo ya puedo estar mejor dicho, con dos negocios de negocios andando solo. Y ahí es donde uno dice el dinero ya trabajas para uno, como dicen los grandes empresarios que trabajan, que sí, y ya ustedes han constituido y saben que el negocio les da mucho más que si hubiera, trabajando normal en una empresa"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:48; Peso: 0]*

6.

"Como le digo, si uno se mata diez años para una empresa que no es de uno y se mata, por qué no me voy a matar yo para lo mio? O sea, no voy a meterle la ficha de lo mío, que hay duros, pero toca uno exigirse a uno. sí?, pero uno moverse."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:11; Peso: 0]*

7.

"Poder... sí generar empleo y tener tener lo mío. Es decir, tengo mis dos negocios, tengo gente trabajando, tengo trabajo en eso. Y vivir bien."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 48 - 48; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:15; Peso: 0]*

8.

"Yo quería algo grande, hacía algo bonito, algo estético, algo chévere, algo llamativo, que digamos que genial."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 54 - 54; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:18; Peso: 0]*

9.

"No, impuso la búsqueda de un mejor futuro"

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 40 - 40; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:34; Peso: 0]*

10.

"Pues la verdad no, no vale la pena. Y no, no se justifica el trabajo y el esfuerzo que hacer y el tiempo que hay que dedicar para el dinero que uno va a recibir. Entonces no tanto la falta de oportunidades laborales, sino el la falta de buenos salarios."

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 52 - 52; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:43; Peso: 0]*

11.

"Sí. Yo siento que si uno podría Luis, sentirse en crisis todo el tiempo, generaría más. Porque ese status quo, esa zona de confort que le da a uno de emprendedor cuando ya genera unas ventas, hace que uno no siga creciendo tan aceleradamente como lo lo permitió la pandemia. O quebrarse tan aceleradamente. Entonces si uno todo el tiempo vive con ese, con esa ansiedad de, de, de necesito creer, crecer, crecer, crecer."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 45 - 45; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:11; Peso: 0]*

12.

"Adicional a eso yo siempre quise tener mi propia empresa, siempre estaba enfocado. Como te dije anteriormente, he tenido otros emprendimientos de otro tipo porque siempre me ha gustado crear empresas."

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:41; Peso: 0]*

13.

"es una la necesidad del ser humano de salir adelante, progresar, de subsistir. Es una motivación más grande que uno puede tener para salir adelante. Sí. Y ahí es donde viene esa frase de que en el momento más difícil, donde estan las mayores oportunidades. Sí. Digamos que es muy, una"

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 65 - 65; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:32; Peso: 0]*

14.

"Una vez llegamos en el 2019. Prácticamente en 2020, a principios de marzo llegamos en enero aquí en Bucaramanga y otra vez aquí traíamos una dificultad donde. Pero bueno. Qué vamos a hacer con eso? Empezar de cero otra vez."

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:49; Peso: 0]*

15.

"Dejémonos las excusas se inventaron simplemente como para uno tener, digamos, una evasión hacia alguna responsabilidad. Siempre lo he hecho así, respetando lo que usted piensa o algo así. Siempre dije que siempre he dicho que las excusas son para evadir algún tipo de necesidad, pero si uno quiere, lo puede hacer."

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:19; Peso: 0]*

16.

"pues bueno, ¿por qué no? Yo siempre había soñado con ser como independiente, como generar algo."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:16; Peso: 0]*

17.

"De pronto lo vi como por, por sobrevivir bajo la situación presentada, pero fue adaptándose y la gente también se fue, lo fue reconociendo y gustando y se dio."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 48 - 48; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:20; Peso: 0]*

18.

"más bien fue como el interés de nosotros mismos de hacer algo diferente y de tener como una mejor calidad de vida."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 38 - 38; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:02; Peso: 0]*

19.

"Sí, pues es que realmente yo fui, pues yo no soy vieja, no, pero yo, yo fui varios años empleado y pues es difícil, no estoy diciendo que ser digamos, asalariado, sea, sea malo ni nada por el estilo, pero sí va a tener siempre una vida más restringida económicamente, ¿no? Porque sabe uno que siempre le va a llegar, eso es exactamente, y ya pare ahí."

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:17; Peso: 0]*

20.

"Sí, la verdad siempre he tenido un espíritu empresarial, sí, he tenido, como en mi sueño de tener mi propia empresa desde que estaba muy joven, ese es el sueño que he perseguido y que he mantenido esa llama encendida de ser empresario, de poder tener mi empresa, de poder ayudar de cierta manera a la sociedad y poder generar trabajo para las personas, eso es lo que después me he enfocado."

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:33; Peso: 0]*

21.

"A la gente en que sí se pueden hacer cosas"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:16; Peso: 0]*

22.

"Entonces seguramente las crisis son como son, como, como momentos que, que. Que obligan a la gente a sacar su mejor versión"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:43; Peso: 0]*

23.

"Claro que sí. O sea, total, si uno no sabe manejar, resolver conflictos, manejar emociones, no es resiliente y demás, esto lo hubiera, lo hubiera acabado. Bueno, y pasó no mucho. Muchos emprendimientos se acabaron por la crisis"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 15 - 15; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:17; Peso: 0]*

24.

"Oiga, yo qué voy a hacer si esto vuelve a pasar? No! Sí. Entonces me culpo por eso. Por salir de la zona de confort."

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 19 - 19; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:35; Peso: 0]*

#### 2.4.5.4. Actitud

1.

"Esto es de los dos de negocio, prácticamente de los dos y cada uno estaba en otro cuento totalmente diferente. Hace siete años, en un momento en que nos encontramos los dos sin empleo, decidimos como venga, o sea, nosotros somos muy curiosos, muy creativos, por eso nos encanta tanto nuestro negocio, porque nos permite explorar mucho la creatividad. Entonces dijimos como bueno, yo ya había sido independiente, en algún momento había tenido mi negocio y decía como que eso está ahí, vamos a explorarlo y a ver cómo logramos desarrollarlo. Y fue así como fue creándose gelatinas y pues con el paso del tiempo se han creado otras líneas de productos"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 17 - 17; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:03; Peso: 0]*

2.

"Nosotros, mucha gente les decimos postules, el Sena tiene la plata, allá tiene y se les queda la plata porque la gente no se postula. Entonces es totalmente la actitud de uno, no influye 100%"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 29 - 29; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:28; Peso: 0]*

3.

"Sí, claro. Contundente. Yo vi que las empresas. La mala atención. Yo lo vi por necesidad. Sí, sí. Qué es lo que más hace el gobierno? Obras civiles? Sí. Siendo alcaldes, gobernadores, presidente. Hacen obras civiles. Y es los que más incumplen con la normatividad. Si yo cojo el nicho de mercado de sólo las empresas contratistas que trabajen con una alcaldía de Bucaramanga. Y yo. Cojo todas las empresas y me voy con el secretario consultor y le digo venga, van a hacer una obra, déjeme visitar la obra y le muestro el portafolio a los de la obra"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 25 - 25; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:51; Peso: 0]*

4.

"La mentalidad. Así es que hay mucha gente que se pone a pero es que no tengo nada. Pues como pa eso están los bancos, si le hacen el favor le van a cobrar un poco más, pero eso va en como si quiera capitalizarse, sí quiere superarse porque hay mucha gente que dice ay pero es que no tengo, es que no se que, pues si buscar la solución pero no, y no le echas la culpa al gobierno porque el gobierno roba más allá de su cuenta, pero usted no puede depender del gobierno que si me da o no me da"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:46; Peso: 0]*

5.

"todo es ganas de buscar. Venga ayuda, colaboreme en. Tal cosa."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:54; Peso: 0]*

6.

"Sí, porque eso es mucho error de aca como de los no sé, como la mentalidad de nuestros padres"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:56; Peso: 0]*

7.

"No se. Es como muy mental."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:57; Peso: 0]*

8.

"Es que todo es como en la mentalidad, porque es que si usted quiere ser una persona más del montón, ahí si usted dice no, yo quiero importante, o sea, tener esa visión empresarial de si, de moverse en el mercado, en el comercio, pues por eso le digo que los límites lo pone, yo considero que lo pone cada uno de cada, cada persona."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:10; Peso: 0]*

9.

"No sé cómo me voy a vender. Vendía 500 diarios. Imágense. Y eso fue como mínimo mi motivación."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 60 - 60; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:22; Peso: 0]*

10.

"Entonces, todo esta en la mentalidad, lo que uno quiere. Si usted quiere ser empleado, puede ser empleado y muera en 20 años. Si usted quiere emprender, tenerlo de uno, ganarse la vida que en un día fue ganarse 200 mil, 300mil . Lo que se gana por allá en una semana, 15 días dependiendo. Y hablando de lo básico."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 61 - 61; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:34; Peso: 0]*

11.

"No, fue más una decisión personal."

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:32; Peso: 0]*

12.

"Buscamos esa oportunidad y transformamos la idea. Creo que puedes salir adelante en el momento de crisis, fue ganas la verdad y ganas de de no estancarnos y no quedarnos cruzados de brazos."

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 56 - 56; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:43; Peso: 0]*

13.

"Tuvimos primero un negocio que hacíamos carnes ahumadas que enviamos a domicilio. Después tuvimos uno que hacíamos pasta y también era solamente a domicilio. Entonces ya como que con esa experiencia que había tenido antes y de las cosas que había pasado, dijeron bueno, ya está vez, vamos a hacer las cosas de una manera diferente"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:39; Peso: 0]*

14.

"Lo que hicimos fue ajustarnos a los procesos que se venían realizando y salimos un poco del área de confort en la que estábamos y eso nos permitió cómo empezar a mirar logísticamente cómo podemos llegar. Para mi la pandemia es más, fue como un ajuste a la logística, a los procesos que realizamos, porque el resto todo sigue siendo igual, los productos siguen siendo los mismos, los procesos siguen siendo los mismos, solo fue la forma como debíamos llegarles y la pandemia sí nos mostró eso."

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:33; Peso: 0]*

15.

"Entonces no había tiempo para generar estudios de mercado. Ni ni. Nichos, ni micro nichos, ni nada, simplemente salgan porque hay que vender."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 19 - 19; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:52; Peso: 0]*

16.

"Pues había que hacer una solución. Ya ni siquiera era una opción. Había que solucionarlo porque no había opción a despidos"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:59; Peso: 0]*

17.

"Absolutamente, absolutamente. Es que uno emprendedor, uno vive, vive como el camaleón, Luis, adaptándose a todo lo que le toque. Entonces, hoy sí, hoy vendemos publicidad, pero si mañana vamos a vender maquinaria, pues ya vamos a vender"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 37 - 37; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:07; Peso: 0]*

18.

"mi mentalidad, porque el trabajo siempre lo he creado, siempre he creado las oportunidades. Entonces, aunque he sido empleado muchas veces realmente siendo

empleado también era emprendedor, entonces yo digo que no, no las, las faltas, las, digamos, la necesidad de oportunidades es más un tema mental que uno no las cree. Esa es mi posición"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 59 - 59; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:14; Peso: 0]*

19.

"Sí. Entonces, siempre y cuando uno quiera y tenga la disposición, entonces pues uno lo va a poder lograr allá la crisis que haya."

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:41; Peso: 0]*

20.

"Muchas veces se dice, pero ciertamente es muy cierto. O sea. Yo creo que eso es como la la necesidad es la que lo motiva a uno siempre a seguir adelante"

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 65 - 65; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:33; Peso: 0]*

21.

"Pero realmente con toda la actitud de hacer de lo que uno hace, pues al final toda la energía es todo."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 49 - 49; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:07; Peso: 0]*

22.

"Y me di cuenta que valía la pena seguir metiéndole las ganas a un proyecto que no iba a parar."

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 12 - 12; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:24; Peso: 0]*

23.

"Sí, claro. Yo soy una persona muy positiva"

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:33; Peso: 0]*

24.

"Pero tampoco nos dejamos derrumbar porque habían bocas que alimentar"

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 6 - 6; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:50; Peso: 0]*

25.

"A ver qué era. Yo venía de mi mundo donde si me tocaba hacer un aseo, lo hacía. Yo ya estaba derrumbada, pero nunca me dejé de caer el 100% "

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 12 - 12; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:56; Peso: 0]*

26.

"Que tiene su derrumbe, sus caídas. Pero tampoco hay que dejarse pisotear, hay que levantarse."

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:59; Peso: 0]*

27.

"Como le digo, ganas más que de ganas."

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:28; Peso: 0]*

28.

"Ahorita no lo voy a negar, que tuve tú el pensamiento de cerrar el negocio y vender lo poco que había conseguido entonces, pero la verdad no me rendí sino hasta no haber hecho lo imposible, porque pues yo decía yo quiero esto y lo quiero que se cumpla"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 24 - 24; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:13; Peso: 0]*

29.

"Cuando se inicia sin capital es más que todo depende de la persona, de las ganas de la persona cuando se inicia sin capitales, de las ganas de la persona"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 29 - 29; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:17; Peso: 0]*

30.

". Porque usted puede seguir toda la vida empleado si quiere o puede emprender si tiene en algún momento de su vida. Todo depende de lo que usted quiera para su vida. Ahí es donde yo le digo sí, ahí, más que todo, el querer es poder. Ahí sí, ahí sí. La verdad yo siempre he dicho que cuando se quiere hacer algo lo hace"

*[Entrevista 15 - RIVERA CELIS JOHN ALEXANDER; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:19; Peso: 0]*

31.  
"Sí señor."

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 38 - 38; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:33; Peso: 0]*

32.  
"Bueno, pues nosotros fue como las ganas como de de gestionar proyectos"

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:01; Peso: 0]*

33.  
"Entonces vendimos, vendimos el negocio a las de eso. Y como yo soy técnica, pues a mi me encanta la belleza, me fascina el tema de la belleza, maquillajes todo ese tema me gusta, pongámoslo. Pero entonces el fue un error que en el momento no pensamos y lo pusimos en casa. Que duró seis meses. Duró seis meses el negocio en diciembre, lo que fue noviembre y diciembre del año pasado, excelente, nos fue bueno, me fue mejor dicho, a las mil maravillas. Pero llegó enero y enero no se mueve y de todas formas hacer conscientes e uno no se puede quedar quieto, uno no se puede quedar como esperando que llegue alguien."

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 18 - 18; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:15; Peso: 0]*

34.  
"Posibles factores de emprendimiento en crisis, pues a ver que te digo, hablando así como de estos temas, yo opino, pienso que digamos es arriesgado tomar una, es de pensar, por decirlo así, tomar la decisión de emprender, si."

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 50 - 50; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:19; Peso: 0]*

35.  
"Digamos que también veo un tema muy en ti como asociado a temas de superación y actitud, porque veo que sigues e insistes en otra empresa y en otra"

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 27 - 27; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:31; Peso: 0]*

36.

"Pero y el compromiso, pero realmente pues es más como el espíritu mío, es como el espíritu de ser emprendedor, de sentirte orgulloso porque tú pudiste crear algo que por un lado tu te sientes bien porque fue un logro para ti y por otra parte porque beneficia a la sociedad."

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:34; Peso: 0]*

37.

"pues si lo pudo hacer otro y tengo estas cosas porque no lo puedo hacer yo"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:25; Peso: 0]*

38.

"Pues porque la gente salió de su zona de confort"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 19 - 19; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:34; Peso: 0]*

39.

"Todo depende a mi disposición o como yo me siento."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 10 - 10; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:14; Peso: 0]*

#### 2.4.5.5. Aspiración

1.

"hace falta es que el emprendedor se crea el cuento y que no lo veas como el emprendimiento chiquitico. Ahí voy a seguir ahí, sino que de verdad crees que lo vea como una empresa? O sea, nosotros podemos decir fuimos emprendedores, ya somos empresarios porque ya estamos conformados legalmente, formalmente todo, entonces nos encanta que la gente crean sus emprendimientos, nos gusta motivar a la gente porque de pronto dices yo tengo una idea, una idea y no sé qué, no una idea. Crearselo y piénsenlo en grande y miremos a ver si necesitan que les guemos en alg"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 29 - 29; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:28; Peso: 0]*

2.

"Siempre quise como tener lo mío independiente."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:25; Peso: 0]*

3.

"A mí lo que me dieron motivación fue de ganas de emprender, de tener lo mío"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:47; Peso: 0]*

4.

"Entonces igualmente eso, cumplir horario todos eso. Si usted se quiere dar una buena vida pues"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 62 - 62; Creado por: usuario; 7/05/2022 17:35; Peso: 0]*

5.

"Entonces yo. Yo le digo a los emprendedores arranquen con toda. O sea. El caso más claro es un influencer hoy con un celular. Arranca con un celular de Gama cero. Y lo ves en tres años o cuatro años con un activo increíble. Por qué? Porque las ganas le dio para todo y no había nada que perder. Y cuando uno emprende de esa manera, pues todo es ganancia, máxime del aprendizaje"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 41 - 41; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:09; Peso: 0]*

6.

"Mientras que si usted lo puede hacer desde antes, ya la gente incluso saldría con emprendimiento de la misma universidad, no? Algo. Eso pienso yo."

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:30; Peso: 0]*

#### 2.4.5.6. Prevención

1.

"Entonces con la pandemia, pues obviamente había que, Cómo se dice? Como prevenir."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 6/05/2022 05:52; Peso: 0]*

#### 2.4.5.7. Temor

1.

"Y dejamos el miedo a un lado, el temor a un lado porque bueno"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:24; Peso: 0]*

2.

"nos daba miedo la seguridad. Eso era un peligro."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 6/05/2022 05:52; Peso: 0]*

3.

"Todo el mundo tenía miedo"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 42 - 42; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:17; Peso: 0]*

4.

"También a veces la gente, el miedo"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:57; Peso: 0]*

5.

"También lo hice pensando en que se venía la pandemia, que no sabíamos que iba a pasar o que iba a suceder. Al ya tener una empresa constituida es mucho mejor para poder trabajar de tal manera"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:32; Peso: 0]*

6.

"porque había mucho temor de que una empresa muy nueva, que apenas llevaba dos meses trabajando y tenía una inversión de capital alta, que yo tenía miedo de perder totalmente porque ahí estaban mis ahorros, parte del dinero que mi papá me había prestado y que obviamente cuando nosotros, cuando todo el mundo emprende y todo el mundo pone un negocio, no tiene pensado que se va a quebrar en dos meses, o que algo como esto, que es un negocio que apenas está empezando, que ni siquiera ha despegado, que ni siquiera ha llegado a su punto de equilibrio. En dos meses va a tener que cerrar sus puertas totalmente. Entonces eso me generó bastante miedo y bastante pánico en saber que pronto me iba a afectar totalmente llegar a perder el negocio"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 29 - 29; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:37; Peso: 0]*

7.

"miedo"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 72 - 72; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:51; Peso: 0]*

8.

"y yo siempre pues el miedo como toda persona de no, no, yo mejor como trabajador me da mejor, tengo un sueldo"

*[Entrevista 18 - BUSTACARA PEREZ GENNY PATRICIA; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:09; Peso: 0]*

9.

"Sí, sí. Es que el miedo. Yo le decía a los de la escuela la diferencia entre ricos y pobres y me dicen cuál? Yo le digo el miedo"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 12 - 12; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:39; Peso: 0]*

#### 2.4.6. Identificación de la oportunidad

##### 2.4.6.1. Nueva demanda

1.

"me atrevo a decir que bueno, que somos dos no más los que hacemos productos exclusivos a base de gelatina, porque hay de pronto otras pastelerías que hacen pero también hacen tortas y hacen galletas y cupcakes y todas esas cosas. Nosotros no, nosotros estamos dedicados exclusivamente al tema de la gelatina."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 17 - 17; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:08; Peso: 0]*

2.

"Y me di cuenta de que la falencia se presentaba en varias circunstancias y la normatividad lo dice."

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 17 - 17; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:43; Peso: 0]*

3.

"Pero no tenía la visión que de pronto yo tengo en el momento y empecé a implementar, implementar, implementar, porque no ha tenido la parte pública. Yo dije voy a combinar

lo público y lo privado y lo vamos a implementar, ajustar y crecer. Y hasta el momento, hasta el momento ha Sido muy bien."

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 17 - 17; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:44; Peso: 0]*

4.

"Entonces ahí fue donde salió la pregunta. Los elementos de protección. Dígame cuándo se han acabado las obras civiles?"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 71 - 71; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:35; Peso: 0]*

5.

"Empecé así a vender, a vender, a vender. Y no pues, más que toma enfoque en que traer algo que no fuera tan común, que no se viera tanto a eso fue como más lo que me apunté decir bueno, siempre se consigue eso acá en Bucaramanga, pues porque no traer."

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 18 - 18; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:33; Peso: 0]*

6.

"Más que todo me direccione o hice ese estudio de que podía traer algo como diferente, algo chévere, algo llamativo a la que impactar a la gente. Eso es lo que hice"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 18 - 18; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:33; Peso: 0]*

7.

"nosotros en ese punto habíamos importado un contenedor del PVC que hicimos, pues en ese momento le dimos un vuelco a la necesidad que se presentó, puesto que lo que se iba a realizar en tapete automotriz lo transformamos en tapete de desinfección. Debido a eso, pues aprovechamos como fue la oportunidad que se dio en ese momento y generamos empleo. Lo que nos hizo crecer rápido fue pues aprovechar la oportunidad de la necesidad en ese punto"

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 24 - 24; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:09; Peso: 0]*

8.

"Entonces de alguna manera la empresa que teníamos antes o que seguimos teniendo era para gran escala. Por lo tanto, se creó una empresa mucho más pequeña en soluciones. Entonces tú tenías un presupuesto más pequeño, tenías un capital de iniciación o sin ningún capital y lo que dábamos era la experiencia más uno soportes y llevártelo a un

modelo de emprendimiento. Temas de diseño y publicidad específicamente. Y eso es lo que lo que hacíamos solucionar. Se llama la despensa. La despensa gráfica. Lo que hacía era solucionar a esos emprendedores que no se montaron un tema hamburguesas, un tema de desayunos, para, para, para cumpleaños o inclusive cosas como chocolates y cosas así. Hubo tanto emprendimiento en esta pandemia que que se necesitaba una empresa que generara desde la experiencia todo ese apoyo"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 12 - 12; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:47; Peso: 0]*

9.

"Obviamente, cuando una un gran contribuyente o una empresa que necesita el IVA, por supuesto, el 90% lo hacemos masiva o con IVA, pero ahí ese 10% que no, lo que no"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 31 - 31; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:55; Peso: 0]*

10.

"Mire, doña Juana, tengo estos productos, tal cosa. No, pues es que ahorita por allá tampoco tengo plata por ellos, porque X o por Z. Entonces no se preocupe, si quiere me lo paga por ahí en 15 días o en un mes."

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 21 - 21; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:01; Peso: 0]*

11.

"Entonces la misma gente nos fue diciendo oye, pero por que no montan una papelería aquí? Porque tienen un buen punto, ustedes conocen del tema y pues a nosotros nos facilita y pues la misma gente con la que nos fue metiendo esa idea nosotros de de poner el negocio, o sea en si nosotros no habíamos pensado en eso todavía, la misma gente nos los inculcó de que la misma gente, la que nos echó la ayudita para poder crear el negocio."

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:50; Peso: 0]*

12.

"Pues como comenté ahorita, como digamos la necesidad, por así decirlo, la necesidad y ver que se dio la tendencia acá de cocinas ocultas, de que se dio la oportunidad, por así decir, de hacer una competencia directa con los grandes. Más no decir que no es que ellos tienen abierto y nosotros oculto la gente poco a pedir. Entonces así se dio la oportunidad como de iniciar desde abajo y poder surgir."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:18; Peso: 0]*

13.

"Entonces, se presentaron varias propuestas de negocio pequeñas y por eso también se decidió crear esta empresa como una empresa alternativa a la otra, que es la que se encarga de los contratos grandes."

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:40; Peso: 0]*

14.

"y es que no sé por qué, pero sí se había muchas solicitudes, porque la gente al estar en la casa muchos querían adecuar, entonces adecuar el estudio, adecuar algunos espacios de la casa para poderlos convertir como en oficinas, por lo menos la zona de ropas, ampliarla y cosas de ese estilo."

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:41; Peso: 0]*

15.

"Y pues la expansión del proyecto me lo llevó, fue la parte de la pandemia, la pandemia fue la que me llevó a la parte de la salud, o sea, no, ya está, si no hubiera habido pandemia, créeme que no, no toco la parte de la salud, sí, eso fue lo que me enfocó aquí a que tuviéramos como una forma de ayudarle a las personas, en especial a como lo digo, madre, gestante, adulto mayor, personas con discapacidad, o sea, buscamos la facilidad de esas personas y el apoyo que se le pueda brindar."

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:31; Peso: 0]*

16.

"ellos ven una oportunidad en que sí pueden emprender"

*[Entrevista 25 - Docente 1 - Antonio Cardenas; Posición: 2 - 2; Creado por: usuario; 21/06/2022 11:25; Peso: 0]*

17.

"Por luego hacer el análisis de una demanda insatisfecha. Si puede ser cualquiera de las dos, pero creo que eso son los factores necesidad y una demanda insatisfecha que se le aparece"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 3 - 3; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:37; Peso: 0]*

#### 2.4.6.2. Crecimiento de la demanda

1.

"Y nuestro negocio se creció. Empezó a crecer. Empezamos con el doble durante la pandemia. Vendiendo desde casa. Empezamos a crecer. Entonces en abril nos llamaron del Sena. Nosotros dijimos no, pues ya sea, sigamos vendiendo como estamos, porque esto el Sena ya, o sea, no teníamos razón de nada"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:20; Peso: 0]*

2.

"Y es un negocio muy rentable porque por ley hay una ley que no me acuerdo en este momento cuál es que dice que en un año las empresas deben dotar cuatro veces a sus empleados. Sí? Y las empresas, las SP, las cooperativas, dos veces al año, cooperativa, hablemos de hospitales, hablemos personas de seguridad y las empresas de obras que deben ser cuatro veces. Entonces tú puedes trabajar en cualquier obra civil, con cualquier pantalón o con cualquier camisa, pero no sin Botas de elementos de protección personal."

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 15 - 15; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:38; Peso: 0]*

3.

"Entonces yo busqué un sector caminando, revisando por necesidad y el factor más grande fue el incumplimiento que yo dije que es un nicho de mercado muy bueno y que puede tener una rentabilidad"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 21 - 21; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:48; Peso: 0]*

4.

"Desde entonces la venta de gallinas se disparó porque no habían alimentos, entonces todo el mundo agarraba alimento y la gallina se disparó y yo tenía que hacer costales para transportar esas gallinas a toda Colomb"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 42 - 42; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:21; Peso: 0]*

5.

"Todo el mundo queriendo comprar. Y eso era brutalísimo. Eran 50 mensajes. Empecé a comprar forros. Empecé a comprar vidrios. Necesito un favor. Necesito tal cosa. Y así sucesivamente"

*[Entrevista 4 - SIERRA SARMIENTO JAIME ANDRES; Posición: 16 - 16; Creado por: usuario; 7/05/2022 16:11; Peso: 0]*

6.

"Incluso la empresa toma vuelo en tiempo de pandemia. Ahí es donde comenzamos a crecer y crecimos de una manera exorbitante que ya, ya no da basto. Me tocó contratar empleados y hacer el equipo de trabajo que somos ahora"

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 40 - 40; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:35; Peso: 0]*

7.

"la crisis que se viva porque ya no va a tener que pagar arriendo sí o sí. Está pagando algo? Pues que sea algo que se vaya, le vaya a quedar a la persona en el futuro. Entonces a raíz de eso las personas pues se dieron cuenta de eso y empezaron a comprar finca raíz."

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:42; Peso: 0]*

8.

"Es una industria que sigue creciendo y sigue creciendo y más lo que tiene que ver con belleza, con mujeres, con arreglo personal. No importa el estrato en el que estemos, no importa. Todas queremos hacernos alguna cosita. Entonces me di cuenta que era muy importante seguir allí."

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 12 - 12; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:24; Peso: 0]*

9.

"Me superó. Las ventas casi el 90%, porque todo el mundo pensó que donde vende repuestos el gremio de taxistas es muy. El uno le decía llame a este número que ahí le venden. Ellos viven ahí enseguida. Yo le decía corra con cuidado y que nadie lo viera, porque comprendo que tenía uno a cuidar. Yo venía rápido, vendía rápido y salía."

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 45 - 45; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:01; Peso: 0]*

10.

"Yo dije muchos no van a salir a trabajar, si, muchos van a tener una necesidad. Y yo dije en ese momento lo que siempre dije, lo que la medicina y el servicio público domiciliario no importa el área nunca va a parar."

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 46 - 46; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:36; Peso: 0]*

11.

"Fue la necesidad o la oferta, la gran demanda de solicitudes de arreglos de interiores y toda esta zona de terrenos que normalmente no, no se da, o sea, digamos que no se da, pero adicional a esto también lo que te decía que está sujeto a una empresa macro"

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:45; Peso: 0]*

12.

"porque se nos abrieron muchas puertas y oportunidades para vender nuestros productos y para darnos a conocer y para demostrar que pues la ciudad no come sino es a través de lo que uno produce en el campo. Entonces para nosotros fue una gran satisfacción realmente las cosas como dicen por ahí no, no suceden porque sí, siempre traen algo positivo y para nosotros fue muy positivo la pandemia al lugar de ser negativo fue muy positivo esa, esa, ese ciclo que como que se mostró ahí en todo el mundo."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 74 - 74; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:07; Peso: 0]*

13.

"Entonces, muchos, muchas personas en ese momento aprovecharon el confinamiento, el estar en su casa y empezaron a llamarnos como que para que les vendiéramos la pintura"

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:10; Peso: 0]*

## 2.5. Gobierno

### 2.5.1. Políticas

#### 2.5.1.1. Normatividad/Leyes

1.

"El primer factor fue la necesidad o la forma del incumplimiento de leyes"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 21 - 21; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:47; Peso: 0]*

2.

"Sí, el factor político, claro. Vuelvo y te reitero la falta, la norma,"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 31 - 31; Creado por: usuario; 16/05/2022 18:01; Peso: 0]*

3.

"ella empezó a hacer acuerdos con la cooperación internacional, pero como empresa privada podemos llegar hasta un límite. Entonces, para nosotros poder ampliar ese proceso de fortalecimiento y poder llegar a otros territorios es cuando se vio la necesidad de quienes debían hacer la fundación"

*[Entrevista 8 - FUNDACION CARLOTA; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:27; Peso: 0]*

4.

"Si tú le vas a facturar con IVA a un emprendedor, sí, pues la cosa ya cambia. Y a nivel de volumen también. Entonces qué hicimos? Generamos con una de las socias, una empresa de régimen simplificado. Realmente fue lo que hicimos, que se denominaba la dispensa gráfica y esta no, no, no aplicaba ni IVA ni nada. Y era pues un rubro directo solamente. Ni siquiera retención, porque las cuantías eran menores."

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 27 - 27; Creado por: usuario; 17/05/2022 17:53; Peso: 0]*

5.

"Una de las cuales, digamos así lo comenzamos a ver es que. A ver el tema final, el tema contable. Si os hablo de mi tema de la facturación electrónica, todos estos de estos temas y así mismo, por ejemplo, algo en particular era, digamos, los contratos de obra. Nosotros tendríamos con una empresa unipersonal la Seguridad Social se debía pagar sobre el 40% del valor del contrato. Sí. Es decir, un contrato de 100 millones. Pues cuánto estamos pagando de Seguridad Social?"

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:27; Peso: 0]*

#### 2.5.1.2. Subsidios

1.

"nos volvimos a postular y salimos favorecidos en octubre del 2019"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 23 - 23; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:21; Peso: 0]*

2.

"Pidió el subsidio de nómina para las empresas. Bueno, yo no me asocié a ninguno, pero podía haberlo hecho. Quitó el impuesto al consumo durante todo el año de casi un poquito más de un año de la pandemia. No se eliminó el impuesto al consumo. O sea, hubo muchas cosas que beneficiaron a los empresarios."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 27 - 27; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:26; Peso: 0]*

3.

"y por qué con el fondo emprender? Ya, porque es que la única entidad que te da capital semilla sin que tengas que devolver un solo peso es el fondo emprender de resto lo demás, todos te prestan plata, pero aparte que lo tienes que devolver, tienes que pagarles unos intereses. En cambio el fondo emprender te da dinero, no pagas nada si cumples con unos indicadores que están intrínsecos dentro de tu proyecto. O sea, sí, sí, sí, sí, sacas el proyecto adelante y ya los estás cumpliendo. Entonces no hay que devolver nada."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 37 - 37; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:46; Peso: 0]*

4.

"Pero lo que pasa es que al crecer, pues hay un detalle con el gobierno que por ejemplo para los subsidios que va para los empleados eh, pues tenían que tener antigüedad la empresa, o sea no vieron como que la creación de las empresas nuevas que pasaron a ser legales en ese entonces no las ayudaron económicamente, digamos con el despido de empleados que era algo porque por ejemplo para el subsidio de empleados solicitaban que la empresa estuviera mínimo dos años de empresas."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:04; Peso: 0]*

5.

"No sé de qué otra manera uno podía acceder a créditos o a beneficios que iban a ir por todo lo que pasaba con el tema de la pandemia y pues lo necesitaba tener constituido legalmente. Por cualquier cosa que fuera pasar en ese periodo"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:32; Peso: 0]*

6.

"Entonces yo dije Bueno, vamos a constituirlo legalmente de tal manera ya la empresa va a estar. Con toda su documentación en regla. Y si en algún momento la Alcaldía, el Gobierno nacional, la gobernación o lo que sea, van a sacar subsidios o algún tipo de ayuda para para el sector gastronómico poder acceder a ellos. Porque si la empresa no existe y no está constituida legalmente, no hay forma de acceder a ningún tipo de beneficio, de ayuda, de subsidio."

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 29 - 29; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:38; Peso: 0]*

7.

"porque al ser tú emprendedor o microempresario tienes créditos en los bancos para la la otra empresa que te digo que es mastprint y nos acordamos tanto cuando el gobierno decía mira, vamos a ver unos alivios para el tema de los, de los de los microempresarios, de los empresarios"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 35 - 35; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:05; Peso: 0]*

8.

"Empezaron así por medio de programas de interés social donde accedían a subsidios todo ese tipo de cosas. Entonces la gente como que se se empapó un poco del asunto y empezó a adquirir esto de viviendas propias más que arrendamientos"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:42; Peso: 0]*

9.

"La cámara está más económico a partir de pandemia. El registro de marca también bajó de precio? Muchísimo. Hubo unos alivios para el sector hotelero y turístico también. Entonces hubo alivios? Sí"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 11 - 11; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:15; Peso: 0]*

10.

"Claro que sí, porque muchas veces, pues digamos por situaciones económicas, no es posible de pronto crear esa o esa posibilidad de negocio. Entonces, con ese apoyo que se recibe del gobierno se puede dar como una inicial. Para empezar."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 14 - 14; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:14; Peso: 0]*

### 2.5.1.3. Restricciones

1.

"A nosotros nos empezaron a girar recursos desde junio del 2020, pero realmente yo pude abrir el punto hasta febrero del 2021. Por el tema de permisos. Entonces la Secretaría de Salud no tenía concepto de uso de suelo, nada que no lo daban porque las oficinas estaban cerradas, porque la gente trabajaba todo por las páginas web y esas páginas no servían. O sea, el problema se nos presentaron muchísimos en el camino, muchísimos"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 25 - 25; Creado por: usuario; 14/05/2022 15:26; Peso: 0]*

2.

"Todo inició por una idea que hicimos una visita a una obra. Eso fue en el municipio de San Alberto y me di cuenta que varios trabajadores no estaban trabajando con sus elementos de protección personal. Entonces le pregunté yo el que tenía la obra en su momento. Que porque empiezan los elementos de protección personal que ni conozco. Que están acostumbrados a trabajar así. Resulta que toda la normatividad, Hace y exige que las personas con elementos de protección personal que trabajen en obras o productos pesados deben cargar ciertos elementos"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 15 - 15; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:37; Peso: 0]*

3.

"Pero los empleos sin seguridad social no podían salir de la casa. Ellos tenían que mostrar como el carnet y eso para que dijeran Mira, estoy trabajando aquí y puedo salir. Si no, no pueden llegar al trabajo."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 22 - 22; Creado por: usuario; 6/05/2022 05:54; Peso: 0]*

4.

"Creo que en tu caso digamos que aplicaría por lo que me dices de que sin esas políticas pues sencillamente no pudieras operar. Digamos que aprovechaste, como quien dice, que permitían trabajarlas siempre y cuando subieran. Digamos como quien dice, esa constitución legal. Y de ahí fue donde te agarras."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 39 - 39; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:07; Peso: 0]*

5.

"Pero. Pero la parte legal fue la que nos motivó, porque sin documentos no podíamos salir, no pudieron comprar, no pudieron. Entonces en sí se estableció en el 2020, cuando comenzó la pandemia"

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 66 - 66; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:38; Peso: 0]*

6.

"Entonces había pues la necesidad de todo, que tenía que ser desinfectante. En ese punto, pues colocaron una serie de parámetros que cada establecimiento que tenía permiso de trabajar debía tener una serie de de normatividades. Y nosotros pues aprovechamos esas normatividades para implementar nuestro producto. Entonces si el gobierno toma un porcentaje, pues para nuestra decisión"

*[Entrevista 6 - TEXVINYL S; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 17/05/2022 14:10; Peso: 0]*

7.

"además estábamos trabajando en los permisos que nos daban, que eran unos horarios específicos, con unos protocolos impresionantemente estrictos que a veces hasta nos asustaba ir a la fábrica a producir porque era increíble. Entonces eran unos turnos estrictos, eran unos permisos que nos daba la alcaldía. Pero pues eso fue. O sea, fue que no había otra opción. O sea, teníamos que producir uno"

*[Entrevista 9 - MASTPRINT SOLUCIONES GRAFICAS S; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:00; Peso: 0]*

8.

"Sí. Em bueno, principalmente porque el tema de la construcción no tenía tantas restricciones en la pandemia"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:38; Peso: 0]*

9.

"Porque. Digamos que. A ver. En la industria de la construcción. Las empresas unipersonales tienen muchas dificultades para operar."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 33 - 33; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:27; Peso: 0]*

10.

"Sí, claro. Si a uno le daban. No recuerdo ahorita cómo, pero había como un certificado ahí, pues estaba más asociado también como a la actividad económica que ejerce la empresa. Entonces ahí tenían como los permisos, los. Las personas que operaban bajo esa empresa. Sí. Y como dato, el tema alimentos lo que es, es. No había ningún problema"

*[Entrevista 12 - HIGUITA GOMEZ CAMILO ALFONSO; Posición: 39 - 39; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:04; Peso: 0]*

11.

"Claro, casi toda la mayoría de las cuadras de trabajo así, la mayoría es un mentiroso. La persona que diga que tiene una tarjeta."

*[Entrevista 14 - DELGADO CABALLERO LAURA YURLEY; Posición: 47 - 47; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:04; Peso: 0]*

12.

"Sí, claro, porque es que. Es que imagínense que en el momento en que tuvimos el registro, tuvimos la primera visita de los policías que hacen las rondas de la comunidad, nos conocemos y estaban sorprendidos de cómo, de hecho verificaron que fuera un documento legal de la Cámara de Comercio, de cómo me habían hecho ese registro."

*[Entrevista 16 - OROZCO MARCANO ARMARIS KASSANDRA; Posición: 52 - 52; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:43; Peso: 0]*

13.

"Pues sí, fue también debido a eso, a la restricción que pusieron esto de que las personas no podían salir de la casa. Entonces nosotros conseguimos un permiso como domiciliarios en la alcaldía y eso nos permitía nosotros hacer los trabajos con el negocio cerrado y esto con con el permiso domiciliario y entregar los trabajos a las personas."

*[Entrevista 17 - DELGADO MARTINEZ MAURICIO; Posición: 28 - 28; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:54; Peso: 0]*

14.

"Fue un punto a favor, por así decirlo."

*[Entrevista 19 - SILVA PICO WILSON EDUARDO; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:19; Peso: 0]*

15.

"Claro. Siendo de primera necesidad, las empresas de aseo públicas me facilitan una carta con permiso abierto para trasladarme en el área metropolitana de Bucaramanga."

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:32; Peso: 0]*

16.

"Bueno, digamos que cuando empezó la pandemia. Sí, de cierta forma, porque habían unas restricciones para las personas que salían a laborar, que se fue el tema de la ¿Cómo

se llama esto? Que tuvimos que estar en casa, la cuarentena. Pero digamos que sí hubo una flexibilidad para el sector de la construcción porque es una actividad que requiere la presencialidad. Entonces digamos que sí hubo una flexibilidad"

*[Entrevista 21 - HO CONSTRUCCIONES E INVERSIONES; Posición: 26 - 26; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:46; Peso: 0]*

17.

"Sí, bastante, para nosotros fue lo que fue, a diferencia de todo lo demás, para nosotros fue muy favorable porque fue una gran oportunidad de demostrar como, como que el campo es quien produce y la ciudad simplemente, pues no existe, el campo no existe. Entonces para nosotros fue muy, muy favorable, ya que todos los productos que teníamos en cosecha pues pudimos llevarlos a la venta porque hicimos una gran venta de mercados a la ciudad y la verdad pues nos fue muy bien y fue muy favorable para nosotros."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 44 - 44; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:02; Peso: 0]*

18.

"eran las únicas personas que se podían movilizar libremente"

*[Entrevista 23 - RUEDA PAEZ ERIKA YOHANNA; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:09; Peso: 0]*

19.

"Sí, sí, me ayudó. Me ayudó en algo, en varias cosas. Uno en la expansión de la empresa, en pensar ya el carácter de la parte de los servicios de salud"

*[Entrevista 24 - GALVIS SANTAMARIA FABIO YESID; Posición: 30 - 30; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:32; Peso: 0]*

20.

"con esa receta él empezó a vender hamburguesas a domicilio"

*[Entrevista 26 - Docente 2 - Ivonne Hincapie; Posición: 17 - 17; Creado por: usuario; 21/06/2022 14:35; Peso: 0]*

21.

"Ya que no se podía salir."

*[Entrevista 27 - Camara de Comercio de Bucaramanga - Claudia Gom; Posición: 8 - 8; Creado por: usuario; 21/06/2022 17:13; Peso: 0]*

#### 2.5.1.4. Seguridad social

1.  
"los empleados no tenían seguridad social"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 20 - 20;  
Creado por: usuario; 6/05/2022 05:48; Peso: 0]*

2.  
"Pero no permitía la entrada de la gente, la seguridad ante todo de los empleados"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 42 - 42;  
Creado por: usuario; 6/05/2022 06:18; Peso: 0]*

#### 2.5.1.5. Legalización

1.  
"Porque veníamos pues de una manera informal, trabajando desde nuestro apartamento y ofreciendo todo solo a través de redes sociales"

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 21 - 21; Creado por:  
usuario; 14/05/2022 15:09; Peso: 0]*

2.  
"Pues nosotros también ya llevábamos cinco años, o sea, ya decíamos bueno, ya como que es el momento de salir de acá por lo que te decía ahorita. O sea, el emprendedor no se puede quedar ahí en el negocio chiquito que es de mi casa y porque, porque realmente eso no es empresa, o sea, cuando ya uno se mete en este cuento y ya uno tiene que presentarse ante la Cámara de Comercio o pagar unos derechos por estar allá, pagar impuestos, pagar una nómina, parafiscales, en fin, todo lo que conlleva crear una empresa."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 55 - 55; Creado por:  
usuario; 14/05/2022 16:06; Peso: 0]*

3.  
"pero realmente si uno quiere es que qué de pronto le abre a uno puertas el hecho de legalizarse, el hecho de de formalizar negocios, poder cerrar negociaciones con otras empresas que de pronto con una persona chiquita, natural, que no está ni siquiera en la cámara, como es natural, no lo van a hacer. Entonces sí me parece pues importante eso."

*[Entrevista 1 - GELADINAS ARTE Y SABOR SAS; Posición: 55 - 55; Creado por:  
usuario; 14/05/2022 16:07; Peso: 0]*

4.  
"Dije si lo hago como persona natural. Vamos a encontrar un factor bastante grande porque yo trabajo en el sector público y de pronto no voy a estar. No es lo mismo

contratar con Camilo que contratar con una empresa. Necesitas un peso jurídico. Socios. Las sociedades no son buenas. En ciertos aspectos, hay negocios y nichos de mercado que sí se deben hacer. Hacer sociedad"

*[Entrevista 2 - SEGURIDAD INDUSTRIAL J&S SOLUTIONS SAS; Posición: 27 - 27; Creado por: usuario; 16/05/2022 17:55; Peso: 0]*

5.

"Lo que pasa es que la empresa este trabajaba de una forma ilegal"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 6/05/2022 05:48; Peso: 0]*

6.

"Creo que si lo que hicieron fue más legalizarla, ya pasaron de la informalidad a la formalidad, por así decirlo."

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 25 - 25; Creado por: usuario; 6/05/2022 05:56; Peso: 0]*

7.

"las empresas de empresas ilegales empezaron a ser legales precisamente por el hecho de pandemia, debieron haber ayudado porque están pasando la legalidad"

*[Entrevista 3 - CENTRAL METROPOLITANA DE MADERAS SAS; Posición: 32 - 32; Creado por: usuario; 6/05/2022 06:06; Peso: 0]*

8.

"Y lo que le digo primero, yo antes de crearla tomé la decisión de iniciarlas y luego legalizarla como tal."

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:25; Peso: 0]*

9.

"A raíz de ella misma fue la legalización."

*[Entrevista 5 - PEREZ CABALLERO JESSICA VIVIANA; Posición: 66 - 66; Creado por: usuario; 17/05/2022 11:38; Peso: 0]*

10.

"De legalizarla"

*[Entrevista 7 - SANCHEZ ALDANA FELIPE AUGUSTO; Posición: 24 - 24; Creado por: usuario; 17/05/2022 16:32; Peso: 0]*

11.

"Sí. Entonces se podía trabajar. Pero lo que sí se debía hacer era que la compañía estuviera legalmente constituida. Entonces eso fue el paso que hice para poder, como ya funcionaba desde antes y no tenía otras restricciones, así como otros gremios empresariales, empresariales que se vieron muy afectados. En este caso lo único que hice fue como legalizar la empresa y seguir adelante"

*[Entrevista 10 - PENTA INGENIERIA MAX SAS; Posición: 20 - 20; Creado por: usuario; 18/06/2022 16:39; Peso: 0]*

12.

"pues teníamos la idea siempre de formalizarla, de constituir una SAS, pero pues siempre había quedado en idea como llegó la pandemia, dijo no tenemos nada que hacer, pues con su digamos, montemos la empresa, formalicémosla. Entonces aprovechamos toda la pandemia para recopilar toda la información para formalizarnos. Y pues ya en eso ya llevamos desde el 2020. Ya pues formalizamos una empresa que lleva 50 años como unipersonal y ya pasamos a SAS."

*[Entrevista 11 - VER CONSTRUCCIONES S; Posición: 12 - 12; Creado por: usuario; 17/05/2022 18:22; Peso: 0]*

13.

"Entonces el tema de la pandemia me obligó a nuevamente entrar a legalizar el tema del negocio y entrar a la publicidad y a captar nuevamente clientes, a hacer, a moverme en el medio virtual para poder generar empleo."

*[Entrevista 13 - CARREÑO VASQUEZ DAMARIS KATHERIN; Posición: 34 - 34; Creado por: usuario; 18/06/2022 17:38; Peso: 0]*

14.

"Porque en el 2020 fue cuando la Cámara de Comercio me permitió a mí, como extranjera hacer un registro de mi comercio."

*[Entrevista 16 - OROZCO MARCANO ARMARIS KASSANDRA; Posición: 50 - 50; Creado por: usuario; 18/06/2022 18:42; Peso: 0]*

15.

"Sí, eso me benefició mucho con eso a mí me tocó, como quien dice, jugármela, porque cuando empecé a arreglar carros porque me llegaban, me llegó mucho trabajo y sácale permiso a los colaboradores e incluso los que estaban directos, indirectos y jugármela con una carta de vía libre a través de una empresa para poder traer material. Porque el material estaba en Barranquilla. Sí. Entonces eso fue algo, digámoslo así, fundamental para poder trabajar en el tema de pandemia."

*[Entrevista 20 - MANTILLA ORTIZ CRISTIAN DANIEL; Posición: 36 - 36; Creado por: usuario; 18/06/2022 19:33; Peso: 0]*

16.

"No, pues nosotros, como ya estábamos registrado en Cámara de Comercio, creamos unos carnés y le dimos a cada asociado para que llevara en el momento de entrar por ejemplo a algún sitio o algo, o si la policía nos paraba, que nos sucedió muchas ocasiones, pues nosotros mostrábamos el carné y decíamos que trabajábamos para la cooperativa y no había ningún inconveniente."

*[Entrevista 22 - COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES AGROPECU; Posición: 52 - 52; Creado por: usuario; 19/06/2022 09:04; Peso: 0]*