

Comité Directivo Direccionamiento Estratégico 2006-2011

Évolución del Campo del Espíritu Emprendedor: Superando los límites de una Concepción Economicista

Fernando Pereira L.

y Jorge Enrique Jimenez

Pontificia Universidad Javeriana Cali

## Criterios para evaluar Programas de Empresarialidad – Kantis – BID 2004

- Objetivos de la entidad.
- Respaldo Conceptual.
- Público Objetivo.
- Metodologías.
- Equipo Humano.
- Evaluación
- Organización Administrativa y Gestión
- Recursos Físicos y Financieros.

### Objetivos de la Entidad

🖖 Visión

Mision

### Respaldo Conceptual

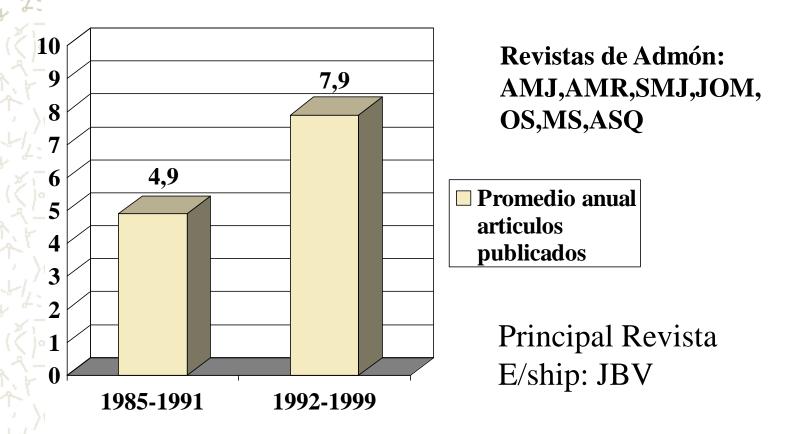
- 1. La adolescencia del campo del espíritu emprendedor
- 2. Las limitaciones conceptuales aportadas por las principales escuelas en el campo del Espíritu Emprendedor
- 3. La escuela de procesos : opciones sistémicas y humanistas
- 4. Elementos claves en futuro desarrollo del Espíritu Emprendedor
- 5. Un modelo de desarrollo personal Dyer
- 6. El Programa Emprendedores Javerianos

# 1. La adolescencia del campo del espíritu emprendedor

1.1. Posibilidades de desarrollo del campo del Espíritu Emprendedor con el estudio de las interrelaciones

1.2. El enriquecimiento del campo del Espíritu Emprendedor: La contextualización y la dimensión temporal.

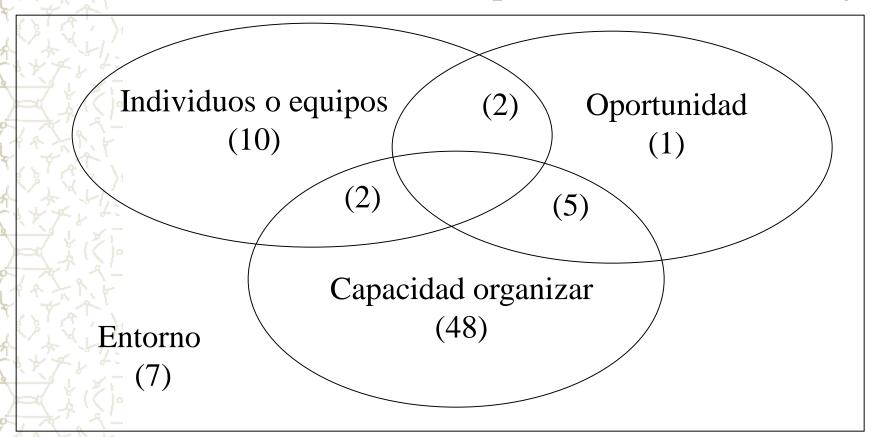
# 1.1. Posibilidades de desarrollo del campo del Espíritu Emprendedor con el estudio de las interrelaciones



Creciente ritmo de publicación de artículos en 7 ppales revistas en Admon

# 1.1. Posibilidades de desarrollo del campo del Espíritu Emprendedor con el estudio de las interrelaciones

Las intersecciones muestran las oportunidades de investigar



# 1.1. Posibilidades de desarrollo del campo del Espíritu Emprendedor con el estudio de las interrelaciones

Individuos o equipos: características, Proceso dinámico con desarrollo capital Intelectual y humano, diferentes tipos de emprendedores

**Oportunidad**: interacción entre mercados y entornos que implica Creación de nuevas relaciones medios-fines

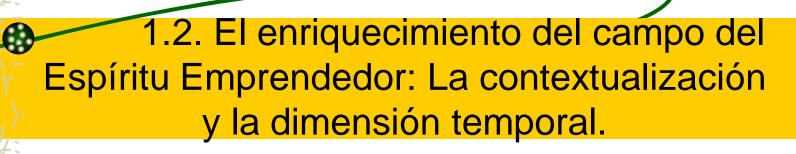
Capacidad organizar: practicas de mgmt,
Adquisición y asignación recursos,
desarrollo de sistemas, estrategias
y estructuras que permiten descubrir oportunidad que sera
Transformada en producto o servicio viable.

**Entorno**: tasa de creación de nuevos negocios, factores culturales o de mercado que apoyan desarrollo Del entrepreneurship



1.2. El enriquecimiento del campo del Espíritu Emprendedor: La contextualización y la dimensión temporal.

- •Fragmentación social
- •Juego colectivo de luchas y alianzas
- •Repliegue disciplinario aun con imagen multidisciplinaria
- •Variedad de campos de apoyo
- •Auditorios altamente diversificados
- •Gran variedad de medios de difusión
- •Dos impulsos al campo: el desarrollo del conocimiento científico y la contribución a la práctica de los empresarios.

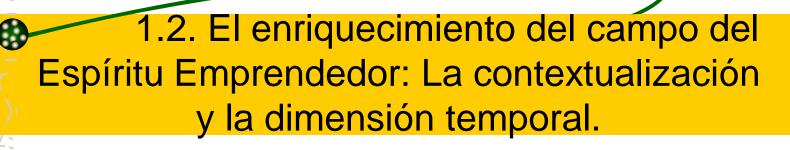


#### El Caso JBV

Red de las características del emprendedor

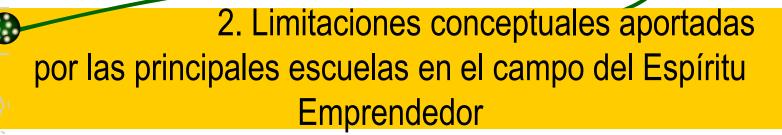
Red centrada en los proyectos emprendedores

Red centrada en la reflexión estratégica



#### El Caso JBV

La dimensión sociológica e histórica no se ha trabajado dandole la característica de investigación atemporal y asocial



- 2.1. Las escuelas del campo
- 2.2. La concepción estructuralista de la Escuela económica.
- 2.3. La diversidad y complejidad atenta contra la escuela de rasgos de carácter
- 2.4 La escuela estratégica : Frontiers of Entrepreneurship Research

### 2.1. Clasificación de diferentes escuelas Bridge, O'neil y Cromie, 1998.



### 2.1. Clasificación de diferentes escuelas Hernandez É. M., 1999.

#### Etapa 1 – Fundamentalista

Perfil del emprendedor vs no emprendedor

Perfil del emprendedor exitoso vs. No exitoso

#### Etapa 2 – Contingencia

Mostrar extremada variedad de situaciones de creación y de entidades creadas

Perfil del emprendedor Éxito vs. No exitoso

#### Etapa 3 – Procesual

Se valora más la interacción y las relaciones que el estudio de los elementos aislados bajo una óptica reduccionista y atemporal

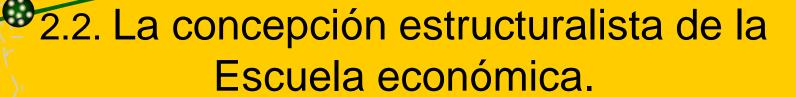
### 2.1. Clasificación de diferentes escuelas Cunnigham y Lischeron 1991

Escuela "Gran Persona" Escuela características Psicológicas comportamenales

Escuela clásica económica

Escuela de Liderazgo Escuela de administración

Escuela de Intrapreneurship



• Economía estudia las acciones del individuo y su impacto sobre el mercado.

•Los medios escogidos para satisfacer necesidades son determinados por consideración racional de gastos y éxitos ( "homo economicous").

• El mercado está determinado y el hombre debe **reaccionar**, **o planear estratégicamente su acción** frente a pequeños espacios libres en estructura del mercado.





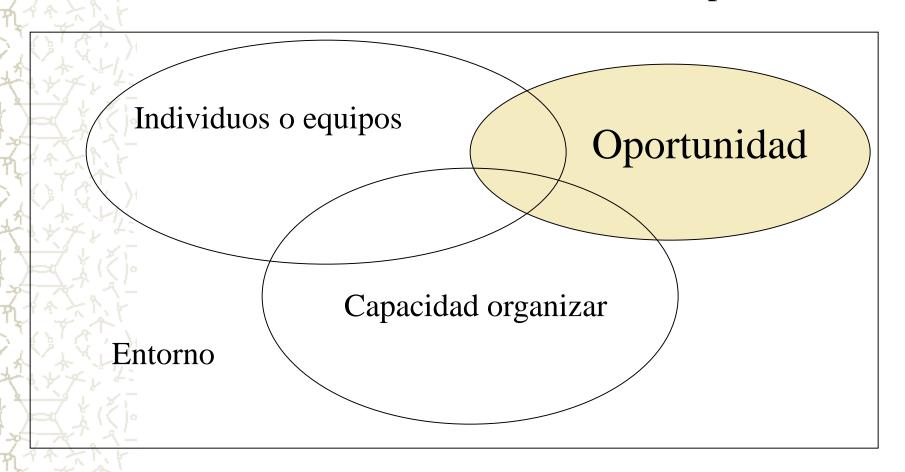
### **Emprendedor:**

- tomador de riesgos
- su rentabilidad es diferente a la del inversionista
  - coordinador de recursos
- identificador de oportunidades

Schumpeter: destructor creador

### 2.2. La concepción estructuralista de la Escuela económica.

Se concentra en una sóla dimensión: Oportunidad



### 2.3. La diversidad y complejidad atenta contra la escuela de los rasgos de caracter

- Los resultados de los trabajos inscritos en esta escuela no brindaron los resultados esperado en parte por la amplia diversidad de casos de emprendedores y de contextos donde se desarrollaron
- "No hemos llegado al punto en que podamos evaluar una persona y establecer con certitud que será exitosa como emprendedora. Si es posible identificar si esta persona tiene características y aptitudes que se encuentran frecuentemente en los emprendedores" Filion (2001, traducción libre del autor).

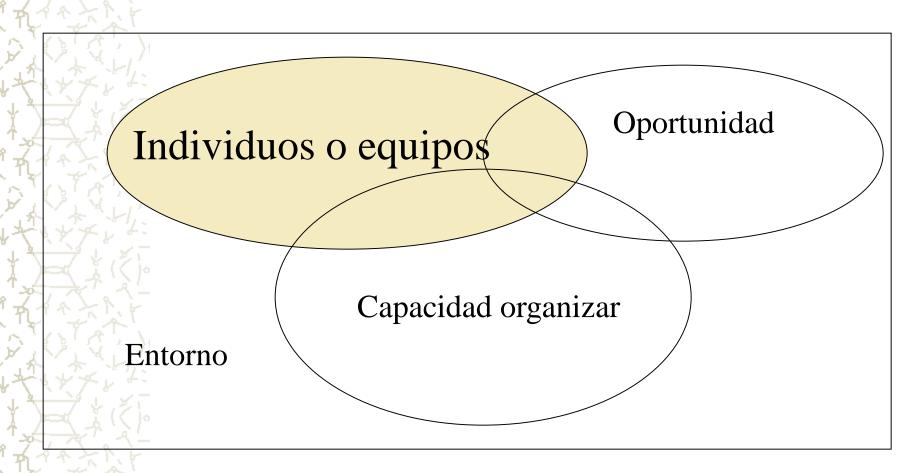
### 2.3. La diversidad y complejidad atenta contra la escuela de los rasgos de caracter

i LC lo	
Innovadores	Necesidad de logro
Lider	Dimensión personal interior
Tomadores de riesgo moderado	Confianza en sí mismo
Independientes	Horizonte de largo plazo
Creadores	Tolerancia a ambigüedad e incertitud
Enérgicos	Iniciativa
Perseverantes	Aprendizaje
Originales	Utilización de recursos
Optimistas	Sensibilidad hacia los otros
Orientado a resultados	Agresividad
Flexibles	Tendencia a confiar
Desenvueltos	Dinero como medida del desempeño
(\$\frac{1}{2},\rangle	

Fuente: Filion, L.J.(2001) "Chap. 4. Entrepreneurs et propriétaires-dirigeants de PME » en Julien P. A. « L'entrepreneuriat au Québec : pour une révolution tranquille entrepreneuriale, 1980-2005 », Montréal : Éditions Transcontinental.

### 2.3. La diversidad y complejidad atenta contra la escuela de los rasgos de caracter

Se concentra en una sóla dimensión: Individuos



Etapa 1 – Factores que afectan la decisión de iniciar una empresa

Olas de convergencia

Etapa 2 – Variables que afectan el desempeño de una nueva empresa

Etapa 5- Perspectiva Estrategica basada en recursos - RBV (periodo 1995-1999)

Etapa 3 – Practicas de inversionistas y sus impactos

Etapa 4 – La influencia de Las redes sociales

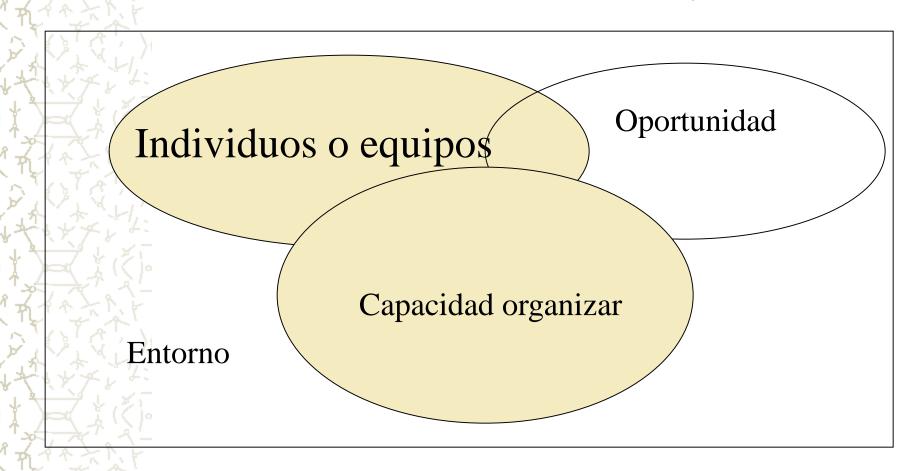
- Fuente de ventajas competitivas no son externas a la empresa (que pueden ser copiadas, compradas más fácilmente)- horizonte de tiempo corto.
- Las ventajas a largo plazo son de origen interno a la empresa: construcción de recursos y capacidades a través del tiempo.
- Dirigente podrá marcar diferencia en la conformación de la ventaja al comprender e identificar el potencial de desarrollo económico de los recursos.

#### Este modelo reconoce:

- la dimensión temporal en la conformación de las ventajas a partir del aprendizaje interno a la empresa
- La influencia de la participación del individuo en su desarrollo

Pero su lógica está centrada en el desarrollo a partir de los recursos en un mercado externo establecido. Sigue siendo una concepción reactiva al entorno.

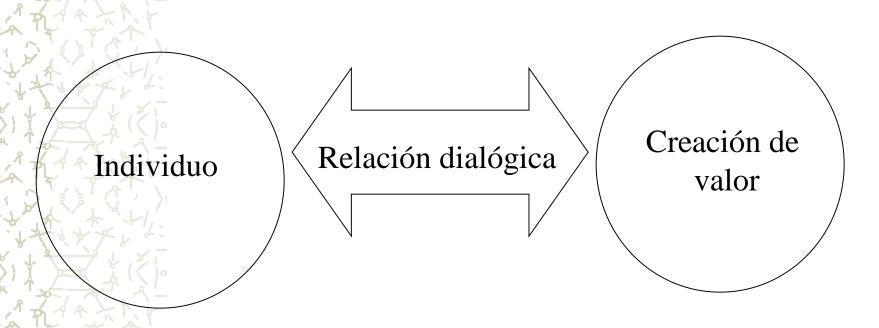
Se concentra en dos dimensiones: Individuos y *Organizing* 



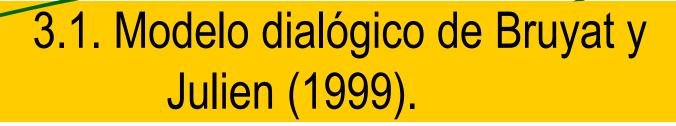
## 3. La escuela de procesos : Opciones sistémicas y humanistas

- 3.1 Modelo dialógico de Bruyat y Julien (1999)
- 3.2. Verstraete y la organización emprendedora

## 3.1. Modelo dialógico de Bruyat y Julien (1999).



Sistema capaz de aprender, crear, inrtención de actuar, que está abierto a interactuar con el entorno



Clasificación de iniciativas emprendedoras

Alto Imitación Negocio emprendedora

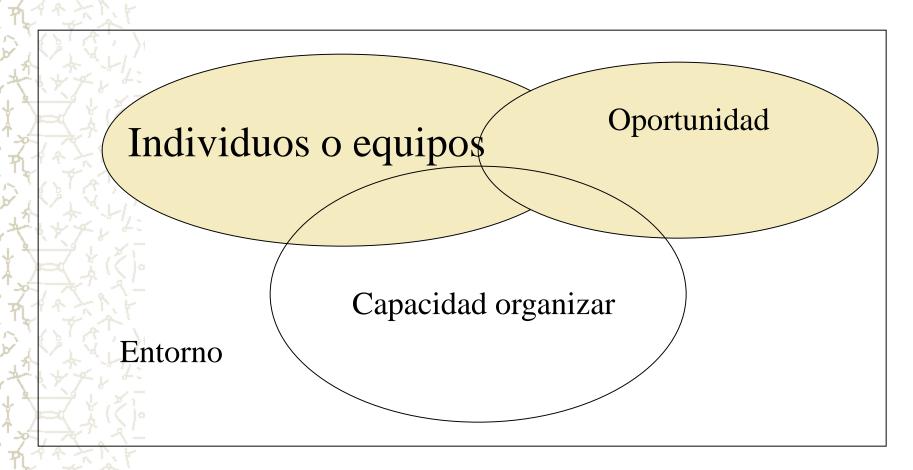
Desarrollo del Individuo Reproducción emprendedora Valorización emprendedora

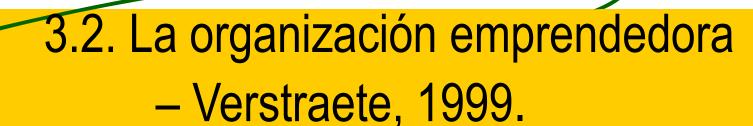
Bajo Alto

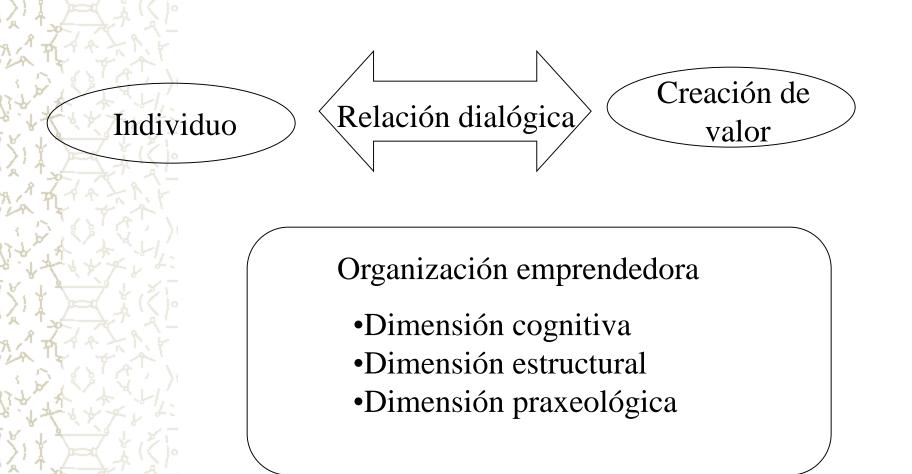
Creación de valor económico

## 3.1. Modelo dialógico de Bruyat y Julien (1999).

Se concentra en dos dimensiones: Individuos y *Oportunidad* 







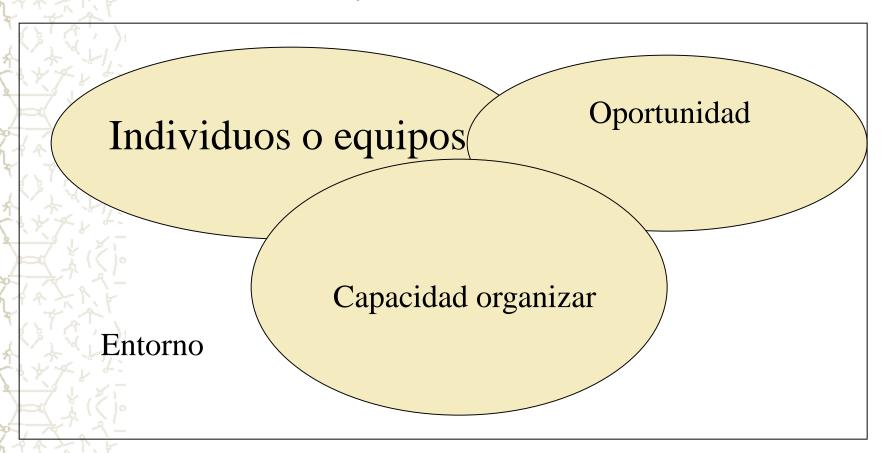
## 3.2. La organización emprendedora– Verstraete, 1999.

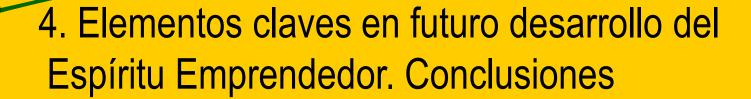
#### Organización emprendedora

- •Dimensión cognitiva: visión, enactación, reflexividad
- •Dimensión estructural: Emprendedro precibe oportunidad en desorden dentro de la extructura
- •Dimensión praxeológica: posición en la red social, organización de los recursos necesarios para concebir servicios o productos

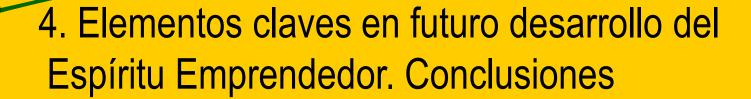
## 3.2. La organización emprendedora– Verstraete, 1999.

Se concentra en tres dimensiones: Individuos, oprtunidad y *Organizing* 

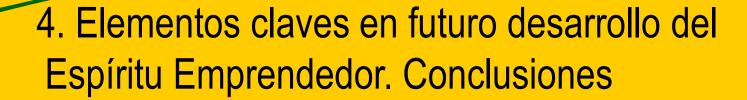




- Etapa pre-teórica dada la falta de un modelo teórico central aceptado
- necesario integrar las dimensiones sociales y de contextualización en el tiempo para enriquecer el poder explicativo de los nuevos modelos del espíritu emprendedor
- La escuela económica ofrece una comprensión del fenómeno sólo desde las acciones del individuo asumiendo que el motor hacia la acción del "homo economicus



- escuela de rasgos personales : sin mucho éxito en identificar el perfil psicológico que diferencia al emprendedor éxito del resto de la población
- no reconoció la complejidad del problema por lo que obtuvo resultados a veces contradictorios al tratar de generalizar sus conclusiones.
- la escuela estratégica basada en recursos:posición que asume la persona es reactiva frente a las condiciones que el mercado establece.



- la escuela de procesos:individuo al centro del modelo en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico
- Esta nueva orientación centrada en las relaciones, propia de una perspectiva sistémica, y en el desarrollo de la persona, característica de una concepción humanista, marcan unos derroteros al desarrollo del campo del espíritu emprendedor

### 5. Un modelo de desarrollo de carrera

#### Selección de carrera

Que explique porqué una persona decide crear una empresa. Esta teoría nos permitirá diseñar las acciones que promuevan y faciliten la decisión de los egresados de convertirse en empresarios.

#### Socialización de carrera

Que muestre las experiencias personales que preparan al individuo para asumir la creación y dirección de una empresa. Experiencias en etapas tempranas de la vida que lo han formado. Esta teoría nos permitirá de manera muy específica, identificar los diferentes mecanismos de formación que le permitan al futuro empresario estar preparado para enfrentar los retos que implica optar por una carrera empresarial.

### 5. Un modelo de desarrollo de carrera

### Orientación de carrera.

Que describa las diferentes opciones de desarrollo que existen para quien opta por ejercer la profesión de empresario. Esta teoría nos permitirá comprender las tipologías de empresarios, sus metas, sus motivaciones y por lo tanto el tipo de ayuda u orientación que debemos proporcionarle.

### Progreso de carrera.

Que describa los diferentes roles que juega un individuo y los retos, metas y conflictos que surgen en cada uno de esos roles a lo largo de su vida. Esta teoría nos ayudará a diseñar programas de apoyo que atiendan las necesidades particulares de empresas y empresarios en sus diversas etapas de desarrollo.

### 5. Componentes del Modelo de Carrera Empresarial A.Gibb y Dyer, Jr.

Selección de Carrera	Socialización de Carrera	Orientación de Carrera	Desarrollo de Carrera			
Factores Individuales	Experiencias de la Infancia		Inicio de Carrera	Mitad de carrera	Fin de Carrera	
	Experiencias Laborales			Dilemas Personales		Éxito Personal
Factores Sociales	Educación	Desarrollo de Identidad		Dilemas Familiares		Éxito Familiar
**************************************						
Factores Económicos	Experiencias empresariales			Dilemas Empresariales		Éxito Empresar al





# Criterios para evaluar Programas de Empresarialidad – Kantis – BID 2004

- Objetivos de la entidad.
- Respaldo Conceptual.
- Público Objetivo.
- Metodologías.
- Equipo Humano.
- Evaluación
- Organización Administrativa y Gestión
- Recursos Físicos y Financieros.

# Ser Empresario?

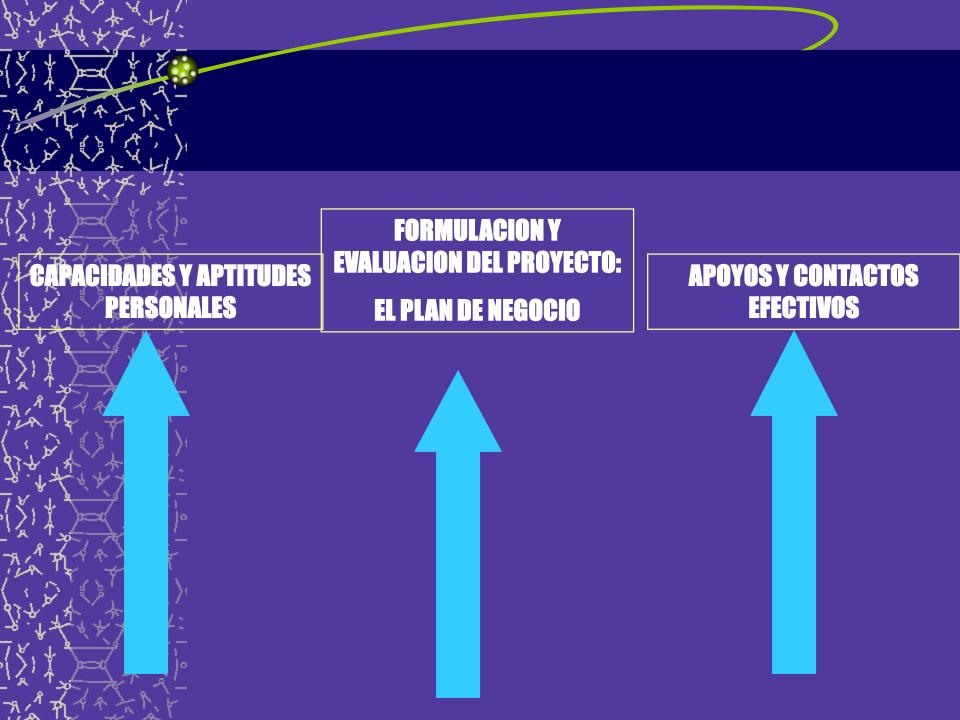


## **Objetivos**

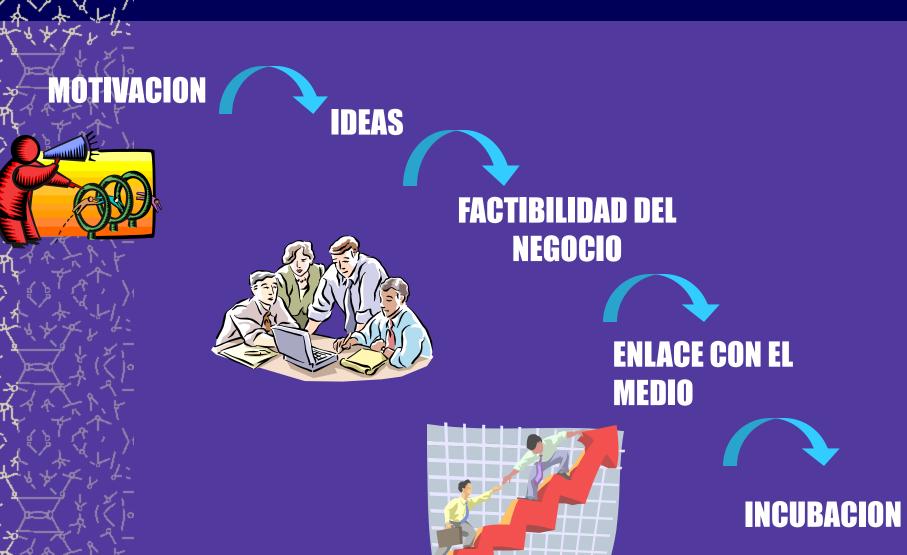
- Promover la cultura del emprendimiento entre los estudiantes de la Universidad Javeriana.
- Apoyar las ideas de negocios con viabilidad comercial y técnica, para llevarlas hasta que sean proyectos factibles de empresa.
- Impulsar los proyectos factibles de empresa para que a través de programas de otras entidades puedan ser realidad.
  - Incubar los proyectos factibles de empresa de base tecnológica que tengan mayor proyección social hasta convertirlos en empresas autosuficientes.

# Alcance





### **Componentes del Programa**







- Pretende divulgar ampliamente entre la Comunidad Universitaria los objetivos y alcance del programa, así mismo, promover el espíritu empresarial.
- En el proceso de motivación se realizarán actividades permanentes cada semestre como charlas, conferencias, seminarios, visitas a empresas y eventos de divulgación, y la Comunidad Universitaria podrá participar de ellas voluntariamente.





A partir de la recepción de las ideas iniciales se realiza la pre-selección de las más adecuadas; éstas son acompañadas en su maduración por asesores universitarios hasta convertirlas en ideas de negocio.



seleccionadas en la etapa anterior.



En esta etapa se busca acompañar a los emprendedores en la presentación de su plan de negocio ante entidades externas para favorecer su capitalización, incubación externa y desarrollo.





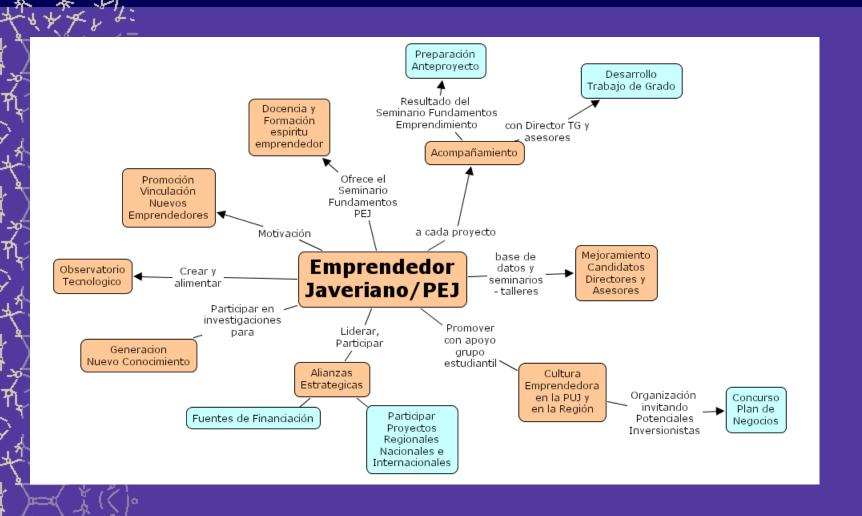
Esta etapa, dirigida a las empresas de base tecnológica, pretende acompañar la consolidación del proyecto de empresa en sus dimensiones: Tecnológicas, administrativas, jurídicas y comerciales y de esta forma lograr que en un tiempo razonable la empresa sea autosuficiente y funcione independientemente.



- Acompañamiento
- Formación y capacitación Docentes
- Docencia
- Alianzas Estratégicas
- Cultura Emprendedora promoción
- Observatorio Tecnológico

http://paginas.puj.edu.co/pej

### Frentes de Desarrollo del PEJ



# Areas de desarrollo empresarial o tipos de empresa:

- Empresas de base tecnológica o con un alto componente innovador
- •Empresas creados como outsourcing de grandes empresas
- Empresas que se generan con vocación exportadora
- Iniciativas sociales
- Franquicias, comercio electrónico...

## **Oportunidades:**

- Programa JOVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES, del Ministerio de Comercio Exterior (www.mincomex.gov.co)
- Descuentos tributarios definidos por la Ley MIPYME
- Creación de fondos de capital de riesgo.

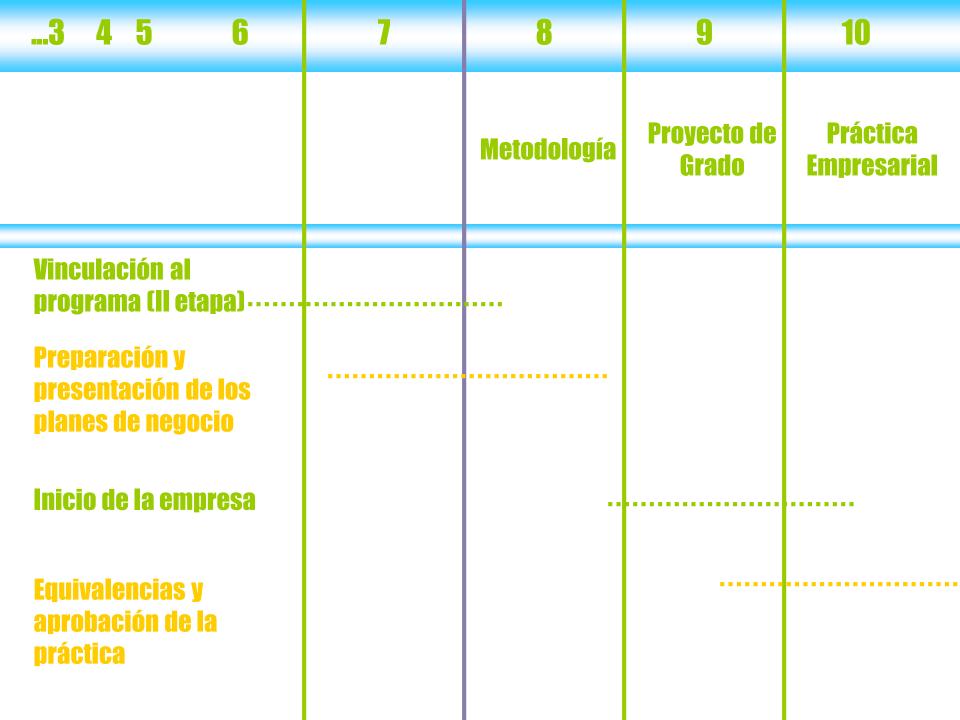
  MERCURIUS VENTURES
- Información disponible de mercados internacionales PROGRAMA EXPOPYME

# La participación en el Programa le permite al ESTUDIANTE:

- Identificar, evaluar y mejorar sus oportunidades e ideas empresariales
- Acceder a información relacionada con la formulación, evaluación y financiación de su plan de negocio.
- Recibir asesoría por parte de profesores y expertos que le permita estructurar adecuadamente su empresa.
- Familiarizarse con situaciones y comportamientos propios de un empresario.
- Identificar y fortalecer sus propias características y talentos cempresariales.
  - Recibir el aval y el apoyo de la facultad para presentar el proyecto ante entidades financiadoras, una vez éste sea evaluado favorablemente.

### La Universidad logra:

- Generar nuevas alternativas para el desarrollo profesional de sus egresados, diferentes al empleo tradicional.
- Responder de manera efectiva al la poca oferta laboral por parte de las empresas establecidas.
- Incentivar la creatividad, el desarrollo tecnológico y empresarial y la aplicación de conocimientos adquiridos durante la carrera.
- Orientar la creación de empresas en determinados sectores económicos estratégicos; Por ejemplo: favoreciendo los proyectos que pretendan la exportación de bienes o servicios.



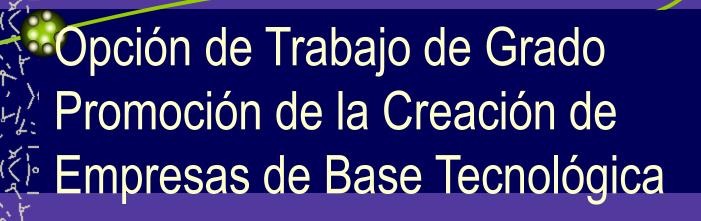


Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa Emprendedores Javerianos



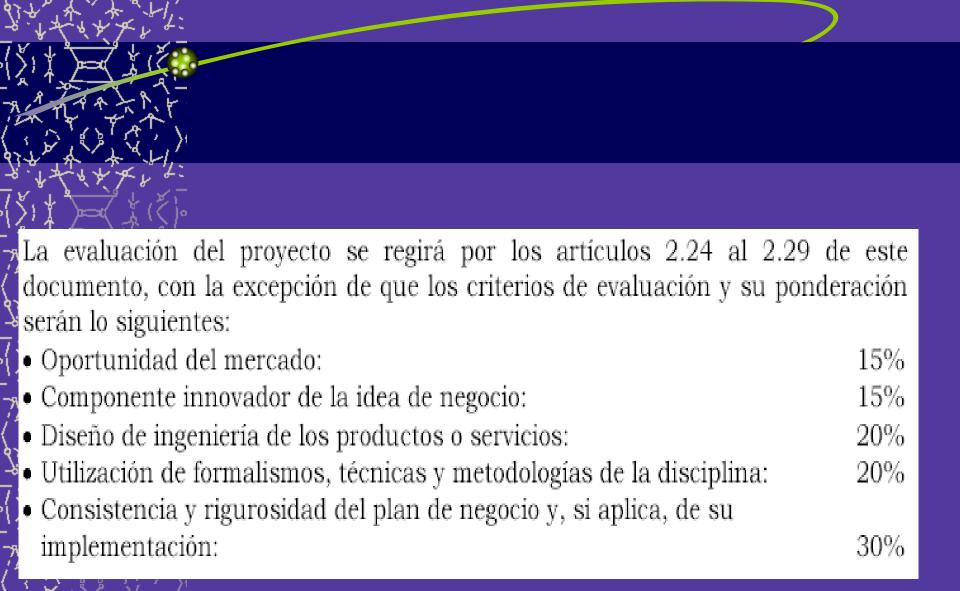
Facultad de Ingeniería

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas



Facultad de Ingeniería Mayo 2005 El objetivo de esta modalidad de Trabajo de Grado es promover la creación de empresas de base tecnológica, como resultado de lo cual, los estudiantes que escojan esta modalidad deberán formular ideas de negocio viables para la creación de dichas empresas.

Los estudiantes que escojan esta modalidad de Trabajo de Grado deberán presentar en el curso de Fundamentos de Investigación la idea de negocio mediante un anteproyecto que constará de lo siguiente: idea de negocio; identificación de la oportunidad de mercado que justifica la idea de negocio; breve estado del arte de la tecnología propuesta; identificación del componente innovador de los productos, procesos o servicios; descripción preliminar de los productos, procesos o servicios; cronograma de actividades; posibles Director y Asesores; bibliografía.





### Opciones de cursos:

- PEJ Seminario verano "Haga realidad su idea de negocio" (36 horas) o Seminario opción de grado Jjimenez (32 horas)
- ✓ UIS curso "Creación de Empresas" dictado por Humberto Pradilla (64 horas)
- Incluir evaluación del espíritu emprendedor de los estudiantes

#### Seminario Fundamentos de Emprendimiento:

Al final debe presentar un anteproyecto a evaluación que muestre la viabilidad del proyecto, para presentarse a la Incubadora de Empresas

### Personal requerido

Asignación inicial por estudiante

- Director del proyecto: 1 hora semanal por 16 semanas, 16 horas al semestre
- Asesor especializado: 1 hora semanal por 16 semanas, 16 horas al semestre.

Duración máxima del apoyo

Dos semestres

Valorar cuantas horas asesoría paga estudiante al matricular su materia de fundamentos de investigación y proyecto de grado.

La experiencia muestra que cada equipo esta formado por 2 estudiantes.

## Personal requerido – Director Proyecto

Director del proyecto es como el gerente gestor del modelo de Universidad de Antioquia - acompañamiento para que se unte con el emprendedor , que es el aval para presentarlo a capital semilla. El estudiante escoge su gerente entre:

- Profesores de planta con experiencia profesional interesados en participar
  - Egresados
- Socios estratégicos interesados en proyecto de la empresa, donde PEJ coloca representante que acompaña al estudiante para lograr acuerdo
- Buscar en el CIECI y CAP los sectores productivos donde se tienen contactos.
  - Seguir ejemplo de grupo profesores disponibles para asesorar practicas sociales de Javeriana Bogota.



Asésorías especializadas en los sectores económicos en que se inscribe la idea – se maneja banco de asesores de los cuales el estudiante escoge

- Identificar asesores entre los profesores, crear base de datos con la experiencia de los profesores
- Estudiante escoge asesores
- Asesor acumula en su carga docente estas horas de asesoría.



Espacio para centralizar la coordinación del programa – ambiente empresarial antes que académico Espacio para preincubación de cada uno de los

biblioteca especializada, computadores, teléfonos

proyectos: 6 puestos de trabajo, sala reuniones,



Licencia para desarrollo de plan de negocios, que incluya seguimiento por PEJ

Software de simulación dinámica de negocios (licencias gratuitas Vensim)

Software para investigación de mercados (incluyendo las licencias compradas por el CIECI)

Consolidado

	(\$000)	%
Personal	\$41,760	50%
Capacitacion	\$6,000	7%
Impresos y publicaciones	\$7,200	9%
Equipos	\$5,500	7%
Visitas y viajes	\$7,200	9%
Papeleria y otros	\$1,800	2%
Actividades adicionales PEJ	\$13,680	16%
TOTAL 2005	\$83,140	100%

I. 😾	₹		
P R			TOTAL
r			AÑO 2005
√ <mark>1. F</mark>	PERSONA	<b>L</b>	
ዯ	1.1	DIRECTOR DEL PROGRAMA: (1/2 Tiempo)	18.000.000
<b>'</b> 4	1.2	ASISTENTE: Estudiante en práctica	6.000.000
	1.3	Prestaciones Sociales Director y Asistente	12.960.000
f.	1.4	Director Trabajo de Grado 20 hrs semestre a	
ጶ	1.4	\$20.000 por hora para 20 estudiantes	4.800.000
-	1.5	Asesores 20 hrs semestre a \$20.000 por hora	
A.	1.5	para 20 estudiantes	4.800.000
ત્વે	4.6	Seminario Fundamentos de Emprendimiento	
ς .	1.6	32 horas a \$20.000 un grupo/ semestre	1.280.000
J,		Proceso selección de ideas para el PEJ -	
¢.	4.7	comité de 4 profesores por 10 horas y 2	
-	1.7	horas de lectura por proyecto para 20	
		proyectos (80 horas)	3.200.000
ዯ			
ď			
ار 1		SUBTOTAL	41.760.000

<u>} ```</u>	M. "		
2.	CAPACITA		
×ó	2.1	Programa Mejoramiento Directores TG	3.000.000
Ĵ	2.2	Programa Estudiantes (Conferencias)	3.000.000
		SUBTOTAL	6.000.000
ا <mark>.3</mark>	MPRESO		
Ā	3.1	PARA LA CAPACITACION	2.640.000
≥oʻ	3.2	PROMOCION DEL PROGRAMA	2.040.000
{	3.3	CONSTRUCCION/ACTUALIZACION WEB	2.520.000
*		SUBTOTAL	7.200.000
≰ <mark>4.</mark> ∣	EQUIPOS		
abla	4.1	COMPUTADOR	3.000.000
	4.2	IMPRESORA	500.000
ži Ž	4.3	MUEBLES	2.000.000
Ĵ		SUBTOTAL	5.500.000
<b>5</b> . \	VISITAS Y		
7	5.1	TIQUETES	4.200.000
ø	5.2	VIATICOS	3.000.000
રું		SUBTOTAL	7.200.000

λ.		<del>ه</del> ر ح					
٦	6. PAPELERIA Y OTROS						
ø	(	6.1	PAPELERIA	1.200.000			
Ĺ	(	6.2	CORREO	600.000			
لي	(	6.3	TELEFONO	1.200.000			
(			SUBTOTAL	1.800.000	<b>2</b> %		
7. ACTIVIDADES ADICIONALES DEL PEJ							
ö		7.1	ACTIVIDADES DE APOYO A GRUPOS EST.	3.000.000			
Ĺ	-	7.2	PARTICIPACION EN EVENTOS	2.400.000			
	-	7.3	MATERIAL BIBLIOGRAFICO Y AUDIOVISUAL	2.040.000			
7		7.4	CONCURSOS PLANES DE NEGOCIO Y				
4	'		CREATIVIDAD - una vez por semestre	4.200.000			
ö		7.5	SOFWARE PARA PLAN DE NEGOCIOS	2.040.000			
Į							
			SUBTOTAL	13.680.000	16%		
?							
횩			TOTAL	83.140.000	100%		



- Opción Complementaria
- Proyectos realizados por explotar
  - Consecución capital semilla
  - Preparación para presentación al FCR Comfenalco u otros.
  - Se requiere Desarrollador de Negocios que conecte a los estudiantes con los empresarios para realizar alianzas estratégicas.

"Los planes de negocios **Jesperdician demasiada tinta** n cifras. Como sabe cualquier inversor experto, las proyecciones financieras son ejercicios de la imaginación"

**W. Sahlman en Harvard Business Review** 

Un plan de negocios no debe ser un lastre que pende del cuello del emprendedor. Por el contrario, tiene que convocar a la acción y convocar la responsabilidad de los ejecutores para determinar en tiempo real que cosas no funcionan...

Es de importancia vital confeccionar un plan que aborde profunda y francamente los ingredientes del éxito: GENTE, OPORTUNIDAD, CONTEXTO Y la relación RIESGO — RECOMPENSA.... A falta de una bola de cristal, un plan de negocios elaborado sobre la base de un análisis serio y honesto, y con información veraz resulta indispensable.

**W. Sahlman en Harvard Business Review** 

### "Un emprendedor debe fijarse metas personales antes de establecer los objetivos del negocio que va a iniciar"

A. Bhidé - U. de Columbia

"El mayor riesgo en este tipo de negocios es el que toman, en última instancia, los consumidores que son los que terminan financiando el emprendimiento...

Si bien la irracionalidad es una condición fundamental para que un emprendimiento prospere, no es el fundador quien actúa irracionalmente; los que lo hacen son personas que él utiliza para conseguir que el negocio funcione"

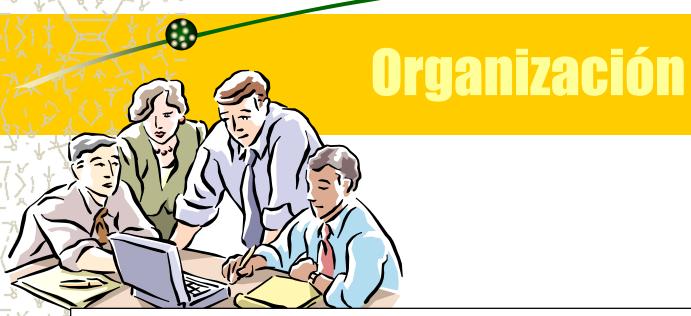
A. Bhidé - U. de Columbia

**El buscar oportunidades es algo que no se puede enseñar, simplemente se ayuda a la gente a identificar u<u>na oportunidad.</u>** 

Existe una diferencia entre idea y oportunidad. Es necesario entender el modelo económico básico que subyace en un negocio exitoso, y que se sepa qué hacer para que otras personas, además de uno mismo, vean la oportunidad y confíen en ella...

No basta con pensar que una idea es buena...

**H. Stevenson** 



### Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

### GRUPO INVESTIGACION EMPRENDIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO REGIONAL

**CATEGORIA B COLCIENCIAS** 

www.grupoe2.puj.edu.co fpereira@puj.edu.co

#### PROGRAMA EMPRENDEDORES JAVERIANOS

www.pej.puj.edu.co jjimenez@puj.edu.co