

**“CAPITAL SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO: UN ESTUDIO DE CASO,  
BOYACÁ, COLOMBIA”**

Opción de titulación

**Tesis**

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de  
Doctorado en Administración

Presenta:

Miryam Teresa Rodríguez Díaz

Dirigido por:

Dra. Alejandra Elizabeth Urbiola Solís

Dra. Alejandra Elizabeth Urbiola Solís

Presidente

Dra. Iliá Violeta Cázares Garrido

Secretaria

Dra. María de la Luz Fernández Barros

Vocal

Dra. Lilia Angélica Salcedo Mendoza

Suplente

Dra. Josefina Morgan Beltrán

Suplente

Centro Universitario  
Querétaro, Querétaro.

Agosto, 2020

## **Resumen**

La presente tesis tuvo como interrogante principal saber cuál es la incidencia del capital social en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá – Colombia, dada la importancia de la actividad del tejido en ese municipio y su representación a través de los negocios presentes en el pueblo; para su desarrollo fue necesario identificar primero los aspectos importantes del contexto para el adecuado desarrollo de los objetivos planteados.

Es así que, esta investigación se enmarca en el estudio de caso, que de acuerdo con Stake, (1994) busca identificar el funcionamiento de las personas en su entorno habitual, para lo cual, fue necesario revisar la literatura pertinente, lo que orientó la identificación de categorías a analizar, a partir de los principales autores del capital social, Bourdieu (1985), y Coleman (1988), quienes lo definen a partir del establecimiento de relaciones duraderas en el tiempo; así como del emprendimiento, Rodríguez (2013); Cardona, Vera y Tabares, (2008); Roth y Lacoa, (2009), entre otros, quienes han analizado al emprendimiento desde un enfoque individual.

La literatura permitió la identificación de categorías, así como la relación entre las mismas para los dos temas, capital social y emprendimiento, logrando establecer un análisis desde tres niveles, uno micro o individual conformado por valores, habilidades y riesgos, un segundo nivel, estructural, en que se encuentran las redes de relaciones y aspectos de normas y cultura, en el último nivel, llamado macro o

institucional se ubicaron las instituciones tanto públicas como privadas que apoyen el emprendimiento.

Con la estrategias de observación, entrevistas, historias de vida, revisión documental y análisis a las principales entidades que promueven y fortalecen el emprendimiento en la región, se logra evidenciar que es el capital social, a través de unos patrones de comportamiento adquiridos a través de la cultura, el eje transversal en los procesos de emprendimiento exitoso en el pueblo, más que el apoyo de alguna institución privada o del gobierno.

**Palabras Clave:** *(Capital Social, Emprendimiento, Negocios, Tejidos de Lana.)*

### **Summary**

This thesis had as main question to know what is the incidence of social capital in successful entrepreneurship processes in businesses dedicated to sheep wool fabrics in the municipality of Nobsa, department of Boyacá - Colombia, given the importance of the activity of the woven in that municipality and its representation through the businesses present in the town; For its development it was necessary to first identify the important aspects of the context for the proper development of the stated objectives.

Thus, this research is part of the case study, which according to Stake, (1994) seeks to identify the functioning of people in their usual environment, for which, it was necessary to review the relevant literature, which guided the identification of categories to analyze, from the main authors of social capital, Bourdieu (1985), and

Coleman (1988), who define it based on the establishment of lasting relationships over time; as well as entrepreneurship, Rodríguez (2013); Cardona, Vera and Tabares, (2008); Roth and Lacoa, (2009), among others, who have analyzed entrepreneurship from an individual approach.

The literature allowed the identification of categories, as well as the relationship between them for the two themes, social capital and entrepreneurship, managing to establish an analysis from three levels, a micro or individual one made up of values, skills and risks, a second level, structural In which are the networks of relationships and aspects of norms and culture, at the last level, called macro or institutional, both public and private institutions that support entrepreneurship were located.

With the observation strategies, interviews, life stories, documentary review and analysis of the main entities that promote and strengthen entrepreneurship in the region, it is possible to demonstrate that it is social capital, through behavioral patterns acquired through culture, the transversal axis in the processes of successful entrepreneurship in the town, rather than the support of any private institution or government.

**Keywords:** (*Social Capital, Cognitive Capital, Structural Capital, Institutional Capital, Entrepreneurship, Business, Wool.*)

## DEDICATORIA

Este trabajo lo quiero dedicar especialmente a mis hijos y esposo porque son mi motor, mi mayor orgullo, porque han estado ahí en todo momento brindándome todo el amor y toda la paciencia para sacar este propósito adelante, mi sacrificio ha sido el de ustedes también, eso lo valoro, es así que este logro es para ustedes con todo mi amor, los amo con mi vida entera, Esteban, Valeria, Camilo y tú esposo mío, mi Chico.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios y la Virgen por permitirme llegar donde estoy, mi vida, mi salud, mi familia y mi trabajo han sido cruciales para emprender este propósito.

A mi familia, por todos los momentos de sacrificio, la paciencia que han tenido conmigo, sus palabras de aliento, sus abrazos, las lágrimas compartidas, sus sonrisas, en fin, sus vidas, esa ha sido mi motivación.

A la Doctora Alejandra Urbiola, por sus enseñanzas, su acompañamiento y su paciencia también, porque en el camino es gratificante encontrar personas tan valiosas.

A las personas, familiares y amigos con quienes dejé de compartir gratos momentos, éste era el motivo, a ustedes gracias por su comprensión.

**ÍNDICE**

Resumen .....	II
DEDICATORIA .....	V
AGRADECIMIENTOS.....	VI
INTRODUCCIÓN.....	1
1. Problema De Investigación: Contexto .....	5
1.1 Objetivo General.....	8
1.2 Objetivos Específicos.....	8
2. Capital Social.....	9
2.1 Antecedentes .....	9
2.2 Conceptualización .....	9
2.2.1. Capital estructural.....	155
2.2.2. Capital Relacional.....	15
2.2.3. Capital Cognitivo.....	15
2.3. Vertientes Teóricas del Capital Social .....	199
2.4. Dimensiones del Capital Social .....	266
2.5. Discusión Teórica de Frontera, Críticas .....	3031
2.6. Conclusión Aspecto Teórico de Capital Social.....	322
3. Emprendimiento .....	345
3.1. Principales Conceptos de Emprendimiento.....	345
3.2. Características del Emprendimiento .....	378
3.3. Perspectivas o Enfoques del Emprendimiento.....	3940
3.4. Medidas para Fomentar el Emprendimiento .....	445
3.5. Principales Variables en el Emprendimiento.....	512
3.6. Emprendimiento en Boyacá.....	545
3.7. Relación entre las Redes de Relaciones y el Emprendimiento (Tabla 6) .....	589
3.8. Conclusión del Capítulo.....	6061
4. Metodología y Tipo de Investigacaión.....	612
4.1. Pregunta Central de Investigación.....	622
4.2. Preguntas Secundarias .....	622
4.3. Propositiones .....	633
4.4. Variables .....	644
4.5. Indicadores Empíricos de las Variables .....	688

4.6. Método .....	711
4.7. Técnicas .....	766
4.8. Universo .....	777
4.8.1 Estructura Nacional. ....	777
4.8.2 Estructura Regional. ....	788
4.8.3 Estructura Departamental. ....	788
4.8.4 Municipio de Nobsa. ....	788
4.9 Muestra .....	7979
4.10. Instrumentos .....	8080
4.10.1. Guía de Observación .....	8081
4.10.2. Entrevista. ....	811
4.10.3 Historia de Vida .....	844
4.11. Validez.....	85
5. Resultados .....	877
5.1. Análisis de la Información.....	877
5.2. Acceso a Unidades de Análisis .....	8989
5.3. Descripción del proceso. ....	966
5.4. El pueblo y los tejidos.....	1044
5.5. Relación Instrumentos y Categorías.....	1088
5.6. Proposición 1. ....	1111
5.6.1. Las categorías identificadas, en cuanto a Capital Social.....	1122
5.6.2. Las categorías identificadas, en cuanto a Emprendimiento.....	1166
5.6.3. Resultados Proposición 1 .....	1200
5.7. Proposición 2. ....	1222
5.7.1. Las categorías identificadas, en cuanto a Capital Social.....	122
5.7.2. Las categorías identificadas, en cuanto a Emprendimiento.....	1246
5.7.3. Resumen de resultados proposición 2 .....	1277
5.8. Proposición 3. ....	12828
5.8.1. Las categorías identificadas, en cuanto a capital social. ....	12828
5.8.2. Las categorías identificadas, en cuanto a emprendimiento .....	1311
5.8.3. Resumen Resultados Proposición 3 .....	13737
5.9. Las historias de Vida.....	1399
5.10 Entrevista a Funcionarios de Instituciones. ....	1433

5.11 Revisión documental.....	14646
6. Discusión de Resultados .....	1500
7. CONCLUSIONES.....	15454
REFERENCIAS .....	1610

Dirección General de Bibliotecas UAQ

## Figuras

Figura	Página
2.1. Representación gráfica del capital social. ....	14
2.2 Autores de Capital Social a seguir en la investigación. ....	177
2.3 Investigación Sobre Capital Social. ....	255
3.1 Perspectivas del emprendimiento. ....	3941
3.2 Relación de Capital Social y Emprendimiento en Diferentes Niveles. ....	434
3.3 Niveles del Emprendimiento. ....	467
3.4 Relación de Variables de Capital Social y Emprendimiento. ....	4950
3.5 Proceso del emprendimiento en Boyacá. ....	578
4.1 Mapa de Boyacá, ubicación de Nobsa. ....	778
5.1 Población de Nobsa. ....	1056
5.2 Diversidad de Tejidos en Nobsa. ....	1057
5.3 Evento un fin de semana. ....	1078
5.4 Celebración día de la ruana 2019. ....	1089
5.5 Relación entre categorías y preguntas. ....	1091
5.6 Representación del Capital Social en Negocios de Tejidos en Nobsa. <b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
5.7 Representación del Apoyo del Gobierno y Otras Instituciones a los Emprendimientos del Tejido en Nobsa. ....	120
5.8 Representación de los momentos históricos del tejido, a partir de dos historias de vida. ....	14648
5.9 Representación del Capital Social y el Emprendimientos en Negocios del Tejido en Nobsa	149
5.10 Representación del Análisis de Contenido	160

**Índice de Tablas**

<b>Tabla</b>	<b>Página</b>
2.1 Unidades de Análisis del Capital Social .....	2727
2.2 Unidades de Análisis de capital social y su efecto .....	2828
2.3 Variables y Dimensiones del Capital Social.....	290
3.1 Enfoques del Emprendimiento.....	412
3.2 Variables para la Generación del Emprendimiento .....	534
3.3 Relación Redes de relaciones y Emprendimiento .....	590
4.1 Relación preguntas y proposiciones. ....	634
4.2 Variables del capital social según proposiciones .....	645
4.3 Variables del capital social de acuerdo con Rodríguez (2011) .....	656
4.4 Variables del Emprendimiento .....	678
4.5 Variables y Dimensiones e Indicadores Empíricos del Capital Social .....	680
4.6 Variables, Dimensiones e Indicadores Empíricos del Emprendimiento .....	701
4.7 Tipos de Unidades de Observación .....	756
4.8 Distribución de la muestra.....	79
4.9 Guía de Observación .....	801
4.10 Validez de la Investigación.....	87
5.1 Acceso a las Unidades de Observación .....	891
5.2 Resultado del Proceso de Observación.....	934
5.3 Proceso de Producción de Tejidos a Partir de Lana de Oveja .....	978
5.4 Descripción de los Tipos de Productores .....	1013
5.5 Resumen de resultados para la proposición 1 .....	12122
5.6 Resumen de Resultados para la Proposición 2.....	1278
5.7 Resumen de Resultados para la Proposición 3.....	1378

## LISTA DE ANEXOS

Anexo	Pág
1. Guía de Observación .....	17171
2. Guía de Preguntas para Entrevista dirigida a Productores.....	173
3. Instrumento (Guía Entrevista en Profundidad para Historia de Vida) .....	174
4. Instrumento Aplicado a Funcionarios de Instituciones.....	175
5. Reporte transcripción entrevistas (Capital social individual categoría confianza) .....	176
6. Reporte transcripción entrevistas (Capital social individual categoría respeto) .....	18180
7. Reporte transcripción entrevistas (Capital social individual categoría cooperación) .....	189188
8. Reporte transcripción entrevistas (Capital social colectivo categoría familiares) ..	194193
9. Reporte transcripción entrevistas (Capital social colectivo categoría amigos).....	20201
10. Reporte transcripción entrevistas (Capital social colectivo categoría vcinos.....	206
11. Reporte transcripción entrevistas (Capital social institucional, apoyo del gobierno) .....	21514
12. Reporte transcripción entrevistas (Capital social institucional, apoyo otras inst) ..	22221
13. Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento, desarrollo de habilidades).....	227
14. Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento, disposición al cambio).....	230
15. Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento, identificación de oportunidad) ..	2354
16. Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento, solución de problemas).....	24241
17. Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento, proactividad) .....	24746
18. Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento, nivel de educación).....	25453
19. Historia de vida No 1.....	25757
20. Historia de vida No. 2.....	26262
21. Revisión de Documentos, Red Regional de Emprendimiento .....	267267
22. Revisión de Documentos, Cámara de Comercio de Sogamoso .....	269269
23. Revisión de Documentos, Sena Regional Boyacá, Fondo Emprender .....	269270
24. Revisión de Documentos Oficina de Turismo y Emprendimiento de Nobsa .....	272
25. Algunos documentos del pueblo .....	273273
26. Consentimiento Informado para Participantes de Investigación .....	275275

Dirección General de Bibliotecas UAQ

## INTRODUCCIÓN

El capital social ha sido reconocido como una forma de capital que surge de las relaciones más o menos permanentes que se dan entre los individuos o los grupos, por tanto, solo existe en la medida que sea compartido, lo que conlleva a beneficios para los individuos, grupos o territorios que lo acumulan.

De acuerdo con Hernández (2011, p.29), el autor más representativo es Bourdieu, quien lo define como "... el conjunto de recursos actuales y potenciales que están vinculados a una red permanente de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua aceptación y reconocimiento, es decir, que dependen de la pertenencia a un grupo"; de acuerdo con este, existen cuatro tipos de capital, el económico, cultural, social y simbólico, donde la inversión en cualquiera de ellos generará beneficios para el futuro, es decir en el caso de capital social se entendería que de las relaciones sociales que un individuo sea capaz de mantener dependerá que pueda disfrutar luego de la solidaridad de los miembros de esa red. (Ferraris y Leguizamón, 2013).

Para Coleman (1990, p.300), el capital social es:

Un conjunto de recursos inherentes a las relaciones de familia y en la organización comunitaria y social, que son útiles para el desarrollo cognitivo o social de un niño o una persona joven.

Estos recursos difieren para distintas personas y pueden constituir una ventaja importante para los niños y adolescentes en el desarrollo de su capital humano.

Es decir, que el capital social viene siendo una capacidad que deben tener las estructuras sociales y que puede ser utilizada por los miembros de esa estructura para beneficio propio.

De otro lado, Putnam (1993, p.167) lo establece como "aspectos de la organización social tales como la confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una

sociedad al facilitar la acción coordinada”, lo que indica que el capital social permite que las sociedades tengan desarrollo porque es el factor que permite generar niveles de confianza y reciprocidad que son indispensables para que sus instituciones puedan funcionar eficazmente.

De esta manera se va viendo cómo se reconoce el papel de las redes y relaciones como parte del capital social o, al menos, como el marco en donde éste surge al igual que la confianza y la cooperación. Por tanto, las relaciones entre individuos se enmarcan en redes más amplias, dando lugar a dimensiones dentro del capital social como la estructural, caracterizada tanto por su forma y tamaño; la relacional que tiene que ver con el modo en que se relacionan entre sí los miembros y la cognitiva que hace énfasis en las formas de confianza y colaboración entre los miembros.

La presente tesis muestra en el capítulo de marco teórico una revisión más profunda de las diferentes definiciones del capital social; a partir de los aportes de Bourdieu (1985) y Coleman (1988), así mismo, las características del objeto de investigación y los objetivos perseguidos en esta tesis; a partir de la información teórica se identificaron las dimensiones para el análisis y explicación del fenómeno estudiado y de acuerdo con lo propuesto en los objetivos se buscó una metodología que permitiera su comprensión.

Primero, se tuvo en cuenta los aportes Bourdieu (1985) y Coleman (1988) en cuanto a capital social, para llegar a una interpretación de cómo surgen las redes de relaciones en el nivel individual y grupal en el Municipio de Nobsa, así como cuál es su estructura y los factores que intervienen en su duración y/o crecimiento, factor clave para establecer si existe incidencia por parte del capital social en el emprendimiento, tema que ha ido evolucionando y se ha ido relacionando cada vez más con concepciones económicas y de desarrollo de las regiones o los países.

Según Hernández (2011), en su acepción original del emprendimiento, hacía referencia a aquellas personas que acometían aventuras emigrando al nuevo mundo o iniciando expediciones militares de resultado incierto, lo que permite relacionarlo con el factor riesgo, dado que en el proceso de tomar la decisión de emprender siempre van a intervenir variables individuales, es decir, características presentes entre los emprendedores como la aversión al riesgo, el talento emprendedor, el género y la experiencia profesional, pero también existirán variables externas relacionadas con el entorno de las personas, como las infraestructuras físicas, financieras, económicas, empresariales en términos de apoyo y el clima en términos de capital social.

A partir de este acercamiento, se estructura la tesis en cinco partes, la primera corresponde a la descripción del problema y su contexto, lo que conllevó a establecer como pregunta de investigación la siguiente: ¿De qué manera el capital social se objetiva en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá – Colombia?, y también el objetivo: Determinar la incidencia del capital social en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá – Colombia

La segunda parte trata sobre el marco teórico y se subdivide en dos grandes apartados, de un lado un análisis conceptual del capital social, vertientes teóricas y críticas, así como las aproximaciones del mismo y, por otra parte, como tercer capítulo se tiene el análisis conceptual del emprendimiento, sus orígenes, principales conceptos, características del emprendedor, fomento al emprendimiento y principales enfoques.

Un cuarto ítem, refiere al marco metodológico, expresando la definición de las proposiciones, así como las variables e indicadores empíricos y las unidades de observación, siendo estas los productores dl pueblo clasificados por tipología, las oficinas

de gobierno que promueven las actividades tradicionales y de emprendimiento y otras instituciones que sirvan de apoyo a este tipo de negocios, se estableció como método el estudio de caso, y para su comprensión se adoptó como técnicas para la recogida de la información la observación, la entrevista semi estructurada, entrevista a profundidad y revisión documental.

El quinto agregado muestra los resultados preliminares de la investigación, contrastándolos con la proposición y concluyendo que en Nobsa existen las relaciones de redes permanentes entre las personas, siendo más fuertes los lazos familiares, que estos han permitido la actividad como una tradición a lo largo de los años, pero que dadas las políticas y los intereses de los gobiernos, no se ha contado con un apoyo significativo que les garantice el éxito, pues su permanencia debe a la resistencia del capital social a través de sus lazos de amistad fortalecidos por unos valores y unas normas de comportamiento desde lo cognitivo hasta lo estructural.

## **1. Problema De Investigación: Contexto**

Nobsa es un municipio colombiano del departamento de Boyacá, situado en el centro-oriente de Colombia, en la región del Alto Chicamocha, cuenta con aproximadamente 17.000 habitantes, la actividad económica del municipio tiene sus bases en el sector primario donde se incorpora la minería, agricultura, ganadería y la explotación forestal. El sector secundario de la economía se caracteriza por la transformación de productos del sector primario; se tiene en cuenta la gran industria, la pequeña y mediana industria (actividad predominante en el municipio), los hornos de producción de cal, las empresas de concretos premezclados, trituradoras, el sector artesanal, muebles en madera, fundición y otras. El sector terciario o de servicios conformado por el comercio, turismo, prestación de servicios técnicos, para industriales tecnológicos y profesionales.

La labor del tejido de ruanas, sacos, cobijas y demás accesorios de lana de oveja, ha sido la tradición del pueblo desde la época precolombina, formando parte de la cultura regional, lo que ha permitido el reconocimiento nacional e internacional, aspecto que ha motivado a su gente a querer innovar en diseños, colores y texturas para hacer más competitiva esta labor gracias al apoyo a la Cámara de Comercio, Holcim Colombia y Alcaldía de Nobsa con sus diseños que se han presentado a nivel nacional con el evento anual de la Ruana Fashion, evento reconocido que se realiza una única vez al año, además en el pueblo se desarrollan otros oficios como la elaboración de campanas, muebles rústicos y otras artesanías a partir de la lana y el cuero, así como trabajos en forja.

Por ende, la fabricación de ruanas es una de las actividades comerciales más importantes de Nobsa, entre ellas se pueden encontrar dos clases de ruanas, la ruana industrial y la ruana manual acompañada de otro tipo de artículos elaborados también con lana de oveja como son los gorros, guantes, medias, sacos, entre otros.

Igualmente, el municipio es reconocido tanto en la región como a nivel nacional por la gran oferta que tiene de los productos elaborados o tejidos en lana, al igual que la innovación que ha tenido en sus diseños y colores, de tal manera que esta actividad viene siendo una, si no la más importante en cuanto a la atracción de turistas, uno de los aspectos que ha influenciado para el desarrollo e importante crecimiento que ha tenido en los últimos años el mencionado municipio.

Es así que Nobsa es un municipio con gran reconocimiento por las actividades que la mayoría de sus habitantes desarrollan, centrados en la elaboración de tejidos a partir de la lana de ovejas criadas en las mismas tierras. No obstante, lo anterior, el problema radica en que aún no se conoce cómo ha sido el surgimiento, evolución y comportamiento en términos de capital social y emprendimiento, de este tipo de organizaciones, que hacen parte de una representación de la cultura y tradición del municipio de Nobsa.

Así pues, se pretende con esta investigación entrar a uno de los sectores más representativos en la economía boyacense en el sector industrial, específicamente a una actividad que día a día se ha vuelto vital para muchas familias, principalmente en los pueblos y que de alguna manera ha sido fundamental en lo que tiene que ver con atractivo turístico conllevando así a un mayor reconocimiento por parte de propios y extraños en cuanto a productos, cultura y economía.

Vale la pena resaltar que en lo concerniente a capital social, es poco o nada lo que se conoce al respecto en el departamento de Boyacá, ya que no se evidencian estudios sobre el tema aplicados a ningún tipo de organización, tampoco como revisión bibliográfica, lo que motiva aún más a realizar el presente estudio en el mencionado municipio toda vez que de acuerdo con los dos autores seminales que servirán como referentes, en ese municipio se puede evidenciar la existencia de unos lazos fuertes entre las personas, además de los negocios que como ya se mencionó son el atractivo del pueblo; se trata

entonces de poder entender cómo el capital social se objetiva en procesos exitosos de emprendimiento, específicamente para el caso de Nobsa, ya que se ha evidenciado su crecimiento y reconocimiento interno como por parte de los habitantes de la región y el país, así como por personas de otros lugares del mundo, que llegan y saben que allí encontrarán variedad de productos útiles para ellos por temas principalmente de estaciones climáticas.

De otra parte, no se puede dejar de lado el emprendimiento, pues, se sabe que los negocios de tejidos en Nobsa han sido un referente del pueblo a lo largo de los años, lo que tal vez, ha conllevado al crecimiento y desarrollo del municipio, así como al atractivo turístico, sin embargo, a pesar de que las políticas en cuanto al emprendimiento en el país y en las regiones parecen cada vez más sólidas, surge el interrogante de si para el caso de los negocios de tejidos en Nobsa esos emprendimientos surgen a través del capital social.

Considerando lo anterior, la investigación apunta a dar respuesta a temas de capital social y emprendimiento en los negocios de tejidos en el municipio de Nobsa para lo cual se plantean las siguientes preguntas de investigación.

### **1.1. Objetivo General**

Determinar la incidencia del capital social en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá – Colombia

### **1.2. Objetivos Específicos**

1. Identificar las dimensiones que caracterizan al capital social como redes de relaciones permanentes en los negocios de tejidos del municipio de Nobsa.
2. Comprender cómo las redes de relaciones permanentes conllevan a emprender ideas de negocios.

3. Determinar cuáles son los aspectos que incurren en que esos negocios sean un atractivo para las personas de la región como para los turistas.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

## **2. Capital Social**

### **2.1 . Antecedentes**

La importancia del capital social, según Ali, Naseem y Farooq (2011), se basa en tres momentos históricos, a saber, el primer momento refiere a los años que le antecedieron al siglo XIX, la inversión en el capital humano era considerada intrascendente para un país, puesto que los ítems de educación, formación en el empleo, e investigación eran bastante pequeñas, este hecho fue cambiando a mediados de este siglo con el apoyo de la ciencia en el desarrollo de las innovaciones en productos, métodos y servicios.

Un segundo instante se presenta durante el siglo XX, en donde el capital social y el conocimiento se convierten en el factor clave de la productividad, resaltando la función del "capital humano", este hecho sin duda marca un acápite nuevo en la temática, con base en las habilidades, el conocimiento y la educación.

Un tercer momento abarca los albores del siglo XXI, ya que aumenta el acceso a la educación secundaria y superior logrando mejoras en la calidad del capital social, sin embargo, Siisiainen (2003), refiere que el origen de muchos problemas sociales es debido a la disminución del capital social, pues es una tendencia que ha estado sucediendo en diversas organizaciones modernas de las últimas tres décadas.

### **2.2. Conceptualización**

Dada la importancia en cuanto al grado de conocimiento sobre los principales autores y enfoques teóricos del capital social que sirva de referencia para lograr un mayor acercamiento al tema que se pretende investigar, se presenta el punto de vista de los principales autores del tema, desde aquellos autores raíz hasta los más recientes estudios

que de alguna manera fortalecen los aportes de los anteriores y en algunos casos los refutan, así como un acercamiento a la relación entre el capital social y el emprendimiento.

Los primeros acercamientos en torno al tema del capital social tienen su origen en la sociología, pues los primeros referentes de índole seminal datan de los trabajos de Hanifan en (1916), Cooke y Wills (1999), Bourdieu (1985, 1986), Coleman (1988, 1990), Putnam (1993, 2000), Algezauy y Filieri (2010) y Jacobs (1961); en donde, Hanifan (1916), consideraba al capital social como:

Esos elementos tangibles, que para la mayoría de las personas hacen parte de su cotidianidad son: la buena voluntad, el compañerismo, la simpatía y las relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social... Si (un individuo entra) en contacto con su vecino y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede conllevar a compensar de alguna forma sus vacíos de tipo social y que puede tener un significado muy fuerte para mejorar las condiciones de vida en toda la comunidad. (Hanifan, 1916, p. 130)

De la misma forma aparece Loury (1977), para quien éste se concibe como:

La noción meritocrática de que, en una sociedad libre, cada individuo se elevará hasta el nivel justificado por su competencia está en conflicto con la observación de que nadie recorre ese camino completamente solo. El contexto social dentro del que se produce la maduración individual condiciona fuertemente lo que pueden lograr individuos que en otros aspectos son igualmente competentes. Esto implica que la igualdad absoluta de oportunidades [...] es un ideal inalcanzable. (Loury, 1977, p. 176)

Luego surge Bourdieu (1985, p.248), para quien el tema es conceptualizado como: "el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo", pues para estas relaciones aseguran a sus miembros un conjunto de recursos

aprovechables, para Bourdieu (1985), el capital social está derivado de las relaciones sociales y comparte las características del capital económico, cultural y simbólico.

También como autor referente destacado está Coleman (1988), quien primero enfocó el concepto con logros educativos, después lo ve como una estrategia de la racionalidad, permitiendo analizar niveles micro y macro en aspectos sociales, el autor, centró su atención en afirmar que el capital social se basaba en una serie de estructuras sociales que permiten ciertos tipos de acciones comunes de los actores dentro de una estructura.

Hasta aquí se puede observar que los autores representativos del tema de capital social tienen diferentes perspectivas de lo que en realidad es, por un lado, Bourdieu enfatiza en relaciones individuales y el tamaño de la red que un individuo puede llegar a tener, lo que conllevará a obtener algún beneficio futuro, lo que permite afirmar que su enfoque es de tipo individual ya que ve al capital social como un bien privado.

Respecto a Coleman (1988), él ve al capital social como parte de las estructuras sociales y va más allá de las simples relaciones, tiene en cuenta aspectos como la cooperación y la confianza, lo que permitirá que los individuos puedan satisfacer intereses privados a partir de la estructura a la que pertenecen, por tanto, es más funcional.

La perspectiva de Putnam (1993) es más socio-cultural, ya que involucra no solo la confianza, las redes, sino que también tiene en cuenta las normas y el compromiso cívico, lo que permite deducir que asume el capital social como un bien público toda vez que los aspectos que analiza permiten o no la evolución de una sociedad y por ende la satisfacción de intereses comunes.

De otro lado, algunas instituciones internacionales han intentado tener acercamientos conceptuales en torno al tema, tal es el caso del Banco Mundial (1998), para el cual el capital social tiene que ver con:

Las instituciones, las relaciones y las normas que configuran la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. La creciente evidencia demuestra que la cohesión social es crítica para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible. El capital social no es sólo la suma de las instituciones que sustentan la sociedad, sino el pegamento que las une". (Seferiadis, Cummings, Zweekhorst y Bunders, 2015, p. 171).

Otro aporte a este acápite lo conforma el Informe de la OECD intitulado *The Well-Being of Nations: the role of human and social capital* (2001), en el cual se define el tema del capital social como las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos.

Se puede evidenciar pues que estas definiciones se orientan a un concepto grupal soportado en valores, principios e interacciones que se afianzan por medio de la cooperación y la suma sinérgica de relaciones.

Queda claro en este punto, que las definiciones dadas por aquellos autores raíz (Bourdieu, Coleman, Putnam) han sido aumentadas en términos de sostenibilidad, normas e instituciones, lo que permite pensar que las instituciones que han definido el capital social se han enfocado en aspectos tipo "macro" pues apuntan a la economía y al desarrollo sostenible.

Con relación a los autores contemporáneos, Sobel (2002), soporta el porqué del capital social basado en que el nexo social se ve disminuido, pues cada vez los individuos son menos integrantes de clubes y asociaciones culturales y sociales, poco a poco menos propensos a participar en la religión organizada, poco o nada de afiliaciones a organizaciones sindicales y mucho menos gastan en organizaciones profesionales, de egresados o de corte social o de caridad, confían cada vez menos en sus vecinos y congéneres, este hecho también soportado por Putnam (1993), deja entrever que hay datos más que suficientes para convencer a un escéptico de que algo está sucediendo y que incluso puede ser una causa común de la tendencia.

En esta corriente aparece (Da Silva, 2006, p.172), quien basado en Bourdieu resalta que “la conceptualización del capital social se basa en el reconocimiento de que el capital no es sólo económico y que los intercambios sociales no son puramente egoístas y necesitan abarcar el capital y el beneficio en todas sus formas”. En consecuencia, el capital social contribuye para que el progreso de un país, sociedad o empresa sea sostenible, lo cual implica que el crecimiento de cualquier institución no necesariamente se debe dar en términos financieros, pues al formar parte de una red de países o empresas el beneficio debe ser equitativo. Esta concepción se ve afianzada por Doh y McNeely (2012), quienes consideran que éste se ha convertido en una concluyente variable del desarrollo económico, pues dicho capital facilita y promueve la adquisición de conocimientos lucrativos para los actores económicos, este innegable hecho correlacional, que por una parte refiere a la teoría económica y por otro a la teoría de las organizaciones, se remonta a establecer que el "capital social" figura cada vez más en las agendas de investigación, con la idea de proporcionar importantes resultados prácticos, no sólo en políticas gubernamentales, sino también para las estructuras gerenciales de las empresas y organizaciones en general.

Otros autores destacados como Ayios, Jeurissen, Manning, y Spence (2014, p.109), lo identifican como: “El capital social es, pues, una teoría relacional de la interacción social que entiende a los actores y sus acciones intencionadas como inter-dependientes”, esta definición, se ve reforzada por Andriani y Christoforou (2016), para quienes el término capital social, está enfocado a vivezas asociativas más altas dentro de una comunidad y que sirven para desarrollar un sentido de compromiso colectivo, donde la cooperación, la equidad y la confianza mutua se desarrollan y usan para solucionar acciones de los grupos y problemas asimétricos de información.

A partir de estos autores, y siguiendo a Bourdieu y Coleman, vale la pena resaltar que existe una conexión entre las propuestas de los mismos, ya que de un lado está la parte

relacional en un nivel individual del que habla Bourdieu, aspecto que puede ser analizado mediante la comprensión, lo que sugiere seguir un camino cualitativo que conlleve al cumplimiento del primer objetivo de esta tesis que busca la identificación de las dimensiones que permiten el establecimiento de esas redes de relaciones, pero así mismo, están las estructuras de esas redes y viene entonces un nivel colectivo, que según Coleman por medio de confianza, reciprocidad entre otras características permiten que la estructura sea más fuerte y duradera.

En cuanto al capital social como fuente de innovación, se considera que este influye en los métodos de mejora de una comunidad desde la productividad y la innovación interpretados como una forma participativa e integradora de conocimiento, dando fortaleza a esta percepción, Rodríguez (2013), así este autor presenta de forma gráfica cómo el capital social tiene influencia en los sistemas productivos de las regiones. (Figura 2.1).

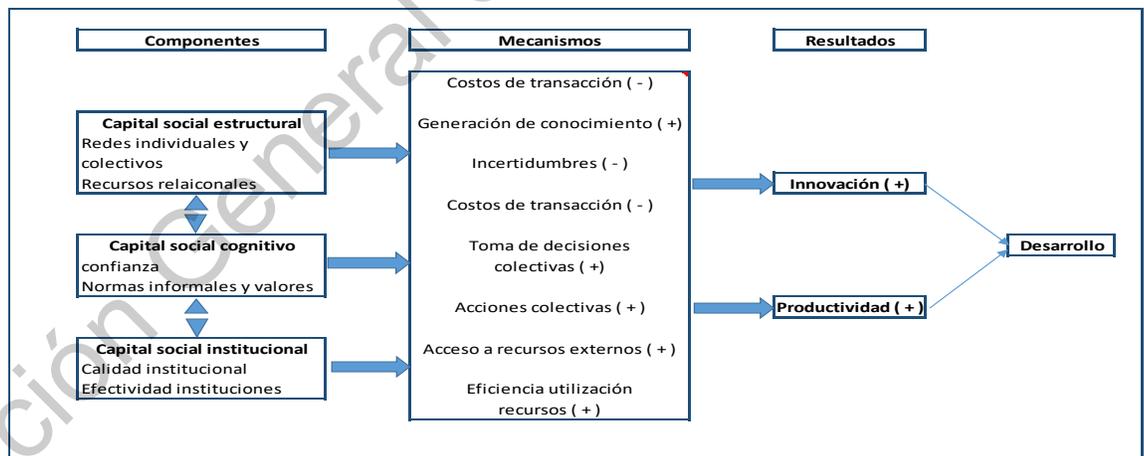


Figura 2.1. Representación gráfica del capital social. Fuente: Elaborado por Rodríguez (2013, p. 270)

De acuerdo con lo propuesto por Rodríguez (2013), es importante contrastar con las teorías de Bourdieu y Coleman, los dos autores a seguir en términos de capital social en

esta investigación, además de los propuesto por Nahapiet y Ghoshal (1998) y Román, Gómez y Smida (2013), quienes incluyen su propia definición de capital social organizacional para lo cual plantean las 3 niveles que se utilizan habitualmente para abordar el capital social en el ambiente colectivo:

### **2.2.1. Capital Estructural**

Para los autores mencionados “este se refiere al patrón general de las conexiones entre actores, es decir, a quien llegar y cómo llegar a ellos, en él se refiere la presencia de lazos sociales y vínculos, y se puede conceptualizar como las interacciones sociales entre el fabricante y los clientes”. Esta dimensión indica que los contactos de los integrantes de la red pueden hacer uso de sus propios contactos para tener acceso a cierta información, obtener ideas innovadoras o para acceder a recursos que su organización no posee o que le es costoso fabricarlo por sí misma. (Román, Gómez y Smida, 2013, p. 359)

### **2.2.2. Capital Relacional**

Para los autores esta dimensión constituye los elementos adquiridos a partir de relaciones sociales. Los factores como la confianza y el compromiso entre el empresario y los compradores se mejoran bajo compromisos que establecen que ninguna de las partes puede sacar más ventaja que la otra. (Zhang, Lettice y Zhao, 2015)

### **2.2.3 Capital Cognitivo**

De acuerdo con Villena, Revilla, y Choi (2011, p.572), “se puede conceptualizar como los objetivos y valores comunes, el lenguaje y los códigos entre un fabricante y el cliente”, esta dimensión representa ganancias significativos para las partes puesto que garantizan el desarrollo empresarial la obtención de beneficios para ambos (fabricantes – clientes).

De acuerdo con los aportes de los anteriores autores, se observa cómo cada uno de ellos ve al capital social desde dos perspectivas, una individual y otra colectiva, así que se considera relevante establecer la correspondencia que existe entre los postulados de los

mismos, pues como ya se mencionó para este trabajo se considerarán las relaciones de tipo individual y también la construcción de las estructuras colectivas, así que en la gráfico 2.2, se puede ver la correspondencia entre los aportes de los mencionados autores.

Primero están los autores seminales o raíz del capital social, por un lado Bourdieu, quién tiene un enfoque de tipo individual, (color amarillo en la gráfica) afirma que el capital social es un bien privado conformado por los contactos que la persona tiene y cómo estos pueden influir en el logro de objetivos, de otro lado está Coleman con una perspectiva más amplia, de tipo colectivo, (color verde en la gráfica) afirma que a partir de lo individual surgen las estructuras cuando se comparten normas o códigos de conducta adoptados por cada uno de los integrantes de un colectivo, a la las estructuras se colaboran con otras en busca de objetivos en común. A partir de estos dos postulados se abordan autores contemporáneos como Rodríguez (2013); y Román, Gómez y Smida (2013); ya que ellos presentan al capital social también como individual y colectivo, pero lo separan en dimensiones que permiten analizarlo de una manera más profunda, así Rodríguez (2013) contempla las posturas tanto de Bourdieu como de Coleman, pero además considera un aspecto adicional que tiene que ver con los organismos o el apoyo que se percibe desde el exterior de las redes y las estructuras. Así mismo Román, Gómez y Smida (2013) también consideran las dimensiones de los anteriores autores, sin embargo, ellos consideran una perspectiva desde lo organizacional, aspecto que encaja con el objeto de investigación.

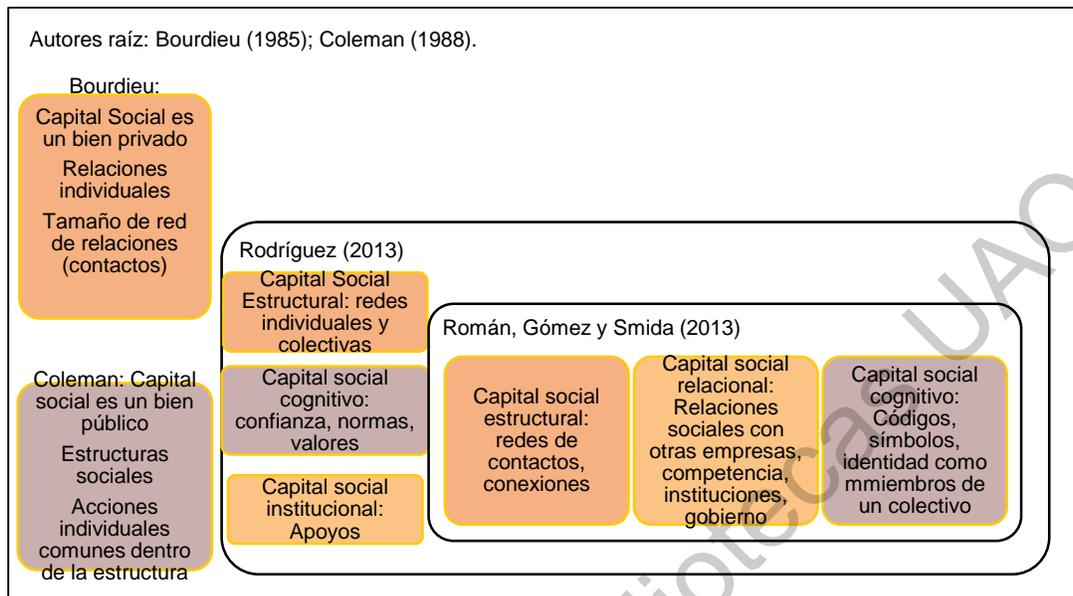


Figura 2.2. Autores de Capital Social a seguir en la investigación. Fuente: Elaboración propia, a partir de Bourdieu (1985); Coleman (1988); Rodríguez (2013) y Román, Gómez y Smida (2013).

Vale la pena resaltar que en Nobsa el capital social se puede observar como una representación de cada uno de los enfoques de los autores hasta acá analizados, pues como se explicó en el contexto, es un pueblo que ha mantenido intactas sus tradiciones, que a la vista sus habitantes viven y actúan con altos niveles de confianza, lo que permite deducir que sus relaciones son muy buenas, se ve que hay unión y compromiso frente a las situaciones típicas y también frente a imprevistos, en general el pueblo transmite un alto grado de integración y familiaridad entre todos sus habitantes, lo que permite inferir que existen unas relaciones buenas entre sus habitantes, que en términos de capital social se cuenta con un nivel estructural resultado de una dinámica individual tal vez como consecuencia de la tradición y cultura del municipio, aspecto que tienen relación con el aporte de Bourdieu, lo que ha permitido un camino de organización en cuanto a las actividades que desarrollan, (tejidos en lana) se puede observar también coordinación en

cuanto una uniformidad en sus precios, diseños, y hasta formas de venta, además de la logística que en últimas es el mayor atractivo del pueblo y lo que seguramente atrae a más turistas, estas características permiten intuir que seguramente manejan algún tipo de normatividad entre ellos, esto permite deducir la existencia de una estructura formal a nivel general o colectivo en el municipio, aspecto que es acorde también a lo que expone Coleman; pero que también esa dinámica puede ser producto del apoyo o acompañamiento de alguna entidad, aspecto que también encaja con el capital institucional propuesto por Rodríguez (2013), así mismo, al contrastar las tres dimensiones con el problema a investigar, se puede rescatar también aspectos relacionados con la innovación, aspecto visto como resultado después del capital social en una comunidad, según el autor antes mencionado, estas relaciones permiten evidenciar que existe correspondencia entre las características que se conocen del objeto de investigación frente a los aporte de los autores raíz que serán guía para esta investigación, como son Bourdieu y Coleman.

A partir de este análisis vale la pena anotar que para esta tesis se tomarán como dimensiones del capital social las propuestas por Rodríguez (2013) puesto que tiene relación con las definiciones propuestas por Bourdieu y Coleman, en cuanto a la identificación de capital social en el nivel individual y colectivo, de acuerdo como lo muestra la gráfica 2.1.

En cuanto a la dimensión del capital social relacional, el interés es importante dado que los negocios a estudiar han presentado un grado de importancia para el municipio, toda vez que han desarrollado una actividad relacionada con la idiosincrasia, la cultura y las tradiciones del pueblo, no ha sido improvisado y por el contrario han evolucionado hasta el punto de obtener reconocimiento dentro y fuera de Nobsa, lo que hace interesante poder comprender cómo han surgido esas organizaciones en términos de redes de relaciones y los factores que han intervenido a lo largo de ese ejercicio.

Así mismo la dimensión del capital social estructural deja entrever que de alguna manera las redes de relaciones establecidas de manera individual han conllevado a formar organizaciones estructuradas con algún tipo de normativa o valores compartidos que les facilitan su perdurabilidad.

De otro lado, el capital institucional, para esta tesis enmarca un aspecto no menos importante que los anteriores ya que involucra lo que tienen que ver con apoyo por parte de empresas, particulares, el gobierno u otras instituciones que permitan y fomenten el fortalecimiento del capital social o del emprendimiento en las mencionadas organizaciones.

### **2.3. Vertientes Teóricas del Capital Social**

El tema de capital social es contemplado desde diferentes disciplinas como la economía, la política, la sociología, entre otras, lo que conlleva a que existan variedad de definiciones, vale la pena resaltar que los términos más frecuentes en la mayoría de las definiciones son: estructuras sociales, confianza, redes, acción colectiva, voluntad, simpatía, compañerismo, etc.; lo que permite aseverar que el capital social representa aspectos que hacen parte de la vida cotidiana de la gente. (Hanifan, citado por Fornoni y Foutel, 2004).

Muchos investigadores se han dedicado a estudiar el capital social, resaltando tantos aspectos positivos como negativos que analizarlos resulta hasta cierto punto complicado, por esta razón, Yee (2015) propone distinguir dos niveles y dar conceptos diferentes para cada uno, en cambio de utilizar un concepto general para el capital social, así:

*El nivel micro, individual o capital relacional* que significa la capacidad de obtener valiosos recursos económicos y simbólicos usando sus relaciones sociales y pertenencia a grupos y *El nivel macro o los recursos morales sociales* pueden definirse como los beneficios de la acción colectiva a través de la colaboración en actividades compartidas, la

confianza en las entidades u organismos o el compromiso con un estilo de vida instituido, (Yee, 2015, p. 33).

Como es bien sabido el término de capital social se maneja tanto a nivel externo como interno de las organizaciones, igualmente, Román, Gómez y Smida 2013, p.358) establecen que las conexiones sociales internas de una compañía se les denomina capital social organizacional (CSO), para estos autores, el capital social organizacional “es un recurso que refleja la calidad de las relaciones sociales internas de una empresa”, lo que demuestra que estas relaciones a su vez comprenden dos niveles o dimensiones: (Leana y Van Buren, 1999).

El capital social organizacional interno (CSOINT) es producto de las relaciones sociales internas; conformadas por los vínculos entre el equipo directivo de una empresa y sus empleados, denominado capital social organizacional interno 1 (CSOINT1) y las relaciones entre los empleados conocidas como capital social organizacional interno 2, (CSOINT2).

El capital social organizacional externo (CSOEXT) se construye a partir de la relación entre los miembros de la empresa y sus partes interesadas externas tales como proveedores, clientes, competidores, aliados, etc. (Somaya, Williamson, y Lorinkova, 2008).

Para que el capital social organizacional interno emerja necesariamente el jefe debe ser un buen líder capaz de interesarse por los miembros de su empresa, tener en cuenta sus opiniones, empoderarlos, mantenerlos motivados, crear un buen clima laboral y establecer relaciones efectivas (Pastoriza y Ariño, 2013). Así también, Tayyaba, Syed, Muhammad y Muhammad (2016, p.119) sugieren que "el desarrollo de motivos altruistas en los empleados es el que realmente facilita la creación de capital social interno, ya que el capital social no se planteará si los miembros de la organización son puramente egoístas". De esta manera surge el concepto de liderazgo relacional al que Komives, Lucas y McMahon (1998) lo mencionan como de carácter inclusivo basado en normas de ética y de

moral, demostrando que es a través de este tipo de liderazgo el jefe da a entender que todos los miembros de la organización son importantes y están en la capacidad de tomar iniciativa, es decir, de proponer ideas innovadoras que contribuyan al crecimiento de la organización y de sus integrantes.

La generación de nuevos productos o servicios se asocia al intercambio de conocimiento o a la adaptación de ideas que se desarrollan en el exterior, por tanto, tiene una estrecha relación con el capital social organizacional para lo cual se ha denominado como el capital social geográficamente localizado definido por Laursen, Masciarelli y Prencipe (2012) como:

Un factor clave para promover la innovación a nivel de empresa... La literatura empírica existente sobre la adquisición de conocimientos sugiere que las empresas dependen en gran medida del intercambio de conocimientos con partes externas, tales como proveedores, clientes, universidades, otros individuos clave y a veces incluso competidores, (Laursen, Masciarelli y Prencipe, 2012, p. 177).

Los autores argumentan que el capital social geográficamente limitado proporciona una enseñanza grupal para la innovación y disminuye los costos de investigación y desarrollo proporcionando el beneficio económico de una región y permitiendo a los individuos trabajar colectivamente dentro de una estructura, región o país. (Laursen, Masciarelli y Prencipe, 2012)

A partir de las diferentes definiciones que muchos autores han dado al capital social, se puede inducir que la base para su estudio, son las personas, entonces para el caso, el estudio de capital social tiene tres perspectivas (Glaeser, 2001), la primera que gira en torno a una concepción individual, ya que el capital social debe comenzar a nivel de las personas, pues son ellos poseedores de sus propios recursos, en el sentido de que sean capaces de generar redes de interacción y colaboración con otros, esa es la única forma de conformar el capital social, representante de esta vertiente es James Coleman (1988), citado por

Fornoni y Foutel (2004), que considera que el capital social se presenta en el plano individual con el grado de integración social de un individuo, lo que tiene que ver con su red de contactos sociales, fenómeno que involucra relaciones, expectativas de correspondencia, comportamientos honestos, pero también se presenta en el plano colectivo, cuando los miembros de una comunidad se guían por normas de buen trato, de cuidarse entre todos entonces el capital social estará produciendo orden público. De acuerdo con Ramírez (2005), Coleman define el capital social como una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura, esos actores establecen relaciones intencionadamente y continúan en ellas cuando siguen les siguen aportando beneficios, a la vez, identifica el capital social como un recurso público, ya que sus beneficios no sólo se reflejan en los involucrados en una determinada relación social sino que también son absorbidos por otros actores.

Por lo tanto, esta primera perspectiva se considera pertinente para el desarrollo de esta investigación.

De otro lado viene la segunda perspectiva, que es desde el nivel societal, y representa el capital social enmarcado en ambientes tipo “macro” como regiones o países, el máximo exponente de éste es Putnam, quien lo define como el vasto conjunto de ideas, ideales, instituciones y arreglos sociales, a través de los cuales las personas encuentran su voz y movilizan sus energías particulares para causas pública, es así que para esta tesis se tomarán las instituciones públicas o privadas que desarrollen programas o estrategias encaminados al desarrollo y fortalecimiento de aspectos relacionados con capital social o con emprendimiento en el municipio de Nobsa.

La tercera perspectiva establecida inicialmente por Paldam y Svendsen (2000) está enfocada en el nivel comunitario, y es definida por Figueroa (2007, p.67) como el “nivel de

confianza existente en un grupo, que puede extenderse al resto de la sociedad”, enfatizando que el capital social se refiere a normas y valores cuyo cumplimiento es vigilado y sancionado por los miembros de un grupo y no por terceros, de otro lado Miranda y Monzó (2003), lo han entendido como un activo de incalculable valor, el cual se desarrolla por medio de mecanismos de confianza, cooperación y reciprocidad manifiestas en las diversas relaciones sociales que fomentan el acceso a recursos escasos por medio de emprendimientos colectivos y redes individuales, de acuerdo a esta concepción, Bourdieu, establece que las redes de relaciones se logran en la medida que haya estrategias de inversión de tipo individual o colectivo que buscan mantener relaciones provechosas en el tiempo, esto se soporta en la visión del Banco Mundial (1998), que orienta su definición en la manera como las relaciones y las normas a través de instituciones pueden soportar las interacciones sociales en términos de cantidad y calidad.

Es de anotar que, tanto Bourdieu como Coleman enfatizan el carácter intangible del capital social, los dos coinciden en que, para poseer capital social, una persona debe relacionarse con otras personas y serán ellas las fuentes potenciales de las ventajas que representa el capital social (Portes y Landolt, 2000; Figueroa, 2007).

Con todas estas definiciones se puede concluir que los beneficios para una comunidad van a depender no sólo de las fuertes relaciones individuales que dentro de ella existan sino de su capacidad para formar redes con otras colectividades o con otras instituciones, organizaciones, individuos, etc., que le permitan compartir e intercambiar información y conocimientos.

Otro aspecto que no deja de ser importante frente al capital social, tiene que ver con la discusión teórica de la que hace parte el mencionado tema, cabe resaltar que el capital social contiene dos conceptos principales, uno, el de capital, que viene desde la teoría de la economía clásica y tiene correspondencia con lo que es riqueza, más adelante teoría del

valor; donde los individuos se ven motivados a intercambiar bienes y servicios, lo que refleja el modelo de comportamiento humano, que supone que los individuos buscan relacionarse unos con otros buscando maximizar sus beneficios, lo que se traduce en un acto de egoísmo, (Fukuyama, 2003).

Por otro lado, lo social que es visto desde la perspectiva sociológica, como el medio más excelente de las relaciones sociales y la acción colectiva o lo que es solidaridad, en esta perspectiva se ubica a Durkheim y Weber, el primero plantea que hay dos tipos de solidaridad, una de tipo mecánica, que dice que existe mayor vinculación entre los individuos cuando hay menor división del trabajo, de otro lado está la solidaridad orgánica, que se presenta cuando la modernidad obliga a los individuos a la interdependencia funcional, a crear cohesión con el fin de generar lazos que involucren ideas y sentimientos para hacerlos más fuertes y duraderos en el tiempo (Durkheim, 2005), sin embargo, la perspectiva de Weber considera la acción social como un comportamiento humano que está dirigido siempre a otras personas y no es resultado de un simple estímulo (Weber, 2000).

A partir de estos autores y otros que han venido después han surgido distintas perspectivas del capital social, con distintas posturas teóricas, lo que permite deducir que el capital social se fundamenta principalmente en una explicación de las relaciones sociales a partir de relaciones de tipo colectivo, (Ostrom, Ahn y Olivares, citados por Bolívar y Flórez, 2011), lo que debe conllevar a construcción de normas, redes, e instituciones que permitan a los individuos adoptar un poder frente a las comunidades y a la vez el aumento, el fortalecimiento de los lazos sociales y la solidaridad, aspectos que se verán reflejados en recursos financieros y en el desarrollo de las sociedades.

Estos autores han para realizar estudios sobre capital social, en la figura 2.3, se presenta un resumen de cómo se ha abordado la investigación sobre capital social.

<b>1. Fuentes Origen del capital social</b>		
El capital social está impulsado por la historia de una sociedad, y no se puede modificar con facilidad.	El capital social está influenciado por las tradiciones familiares específicas, las cuales pueden variar a través de las culturas.	El capital social está influenciado por los mecanismos institucionales específicos, esto supone que puede modificarse a través de la ingeniería institucional.
<b>2. Capital Social. Enfoques y componentes</b>		
Redes y Lazos sociales	Asociaciones voluntarias	Confianza generalizada, Normas cívicas, reciprocidad.
Enfoque estructural		Enfoque cultural
Micro – teoría		
<b>3. Consecuencias</b>		
Desempeño gubernamental, desarrollo económico	Proyectos colectivos y desempeño regional	Bienestar, interés y actitudes políticas, éxito en la búsqueda de un trabajo entre otros.
Nivel Nacional	Nivel regional o local	Nivel individual

Figura 2.3. Investigación Sobre Capital Social. Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la figura 2.3, las fuentes de capital social hacen referencia a los factores que influyen en la formación del mismo, en cuanto al enfoque y componentes, son los elementos que integran el concepto de acuerdo a los diferentes autores, en cuanto al enfoque estructural, proviene de los aportes de Bourdieu y Coleman, que consideran que el capital social es producto de la participación del individuo en redes sociales, en cuanto al enfoque cultural, tiene que ver con los aportes de Putnam, pues afirma que el capital social

tiene la intervención de valores y actitudes de las personas lo que determina cómo se relacionan unos con otros a través de la llamada confianza social, finalmente, el capital social genera unas consecuencias desde lo nacional o regional como eficacia institucional o crecimiento económico o a nivel individual como aspectos derivados de la participación en redes sociales.

#### **2.4. Dimensiones del Capital Social**

Lin, citado por Portales y García (2009), encuentra que se puede llegar a dimensionar el capital social a partir de dos enfoques, uno conformado por aspectos culturales y socio-estructurales, este enfoque involucra leyes, integración social, y confianza, los autores que representan este enfoque son Coleman (1990), Fukuyama (2003), Loury (1977) y Putnam (2000).

El segundo enfoque es aquel en que se concibe al capital social en función de las relaciones individuales del grupo al que pertenece, se caracteriza por que las relaciones son una fuente de recursos materiales, información y ayuda emocional, entre los principales teóricos de este tipo de enfoque se encuentra Bourdieu (1986) y Burt (1992) Para estos autores la diferencia reside en el elemento de análisis que se está manejando, mientras que para unos es el individuo para los otros es el grupo o la sociedad.

De otro lado, Borgatti, Jones y Everett, adicionan un elemento que está dado en relación a dos enfoques diferentes, uno interno, donde el objeto de estudio es considerado un ente aislado; el segundo enfoque es externo que considera al objeto de estudio de forma abierta, de tal manera que en este enfoque las relaciones y ventajas generadas al interior del grupo tienen relación con la interrelación con el entorno. (Tabla 2.1).

Tabla 2.1

*Unidades de Análisis del Capital Social*

Tipo de Unidad de Análisis	Tipos de Enfoque	
	Interno	Externo
Individual		Las relaciones que tienen los individuos con grupos externos. Bourdieu (1986); Burt (2004); Lin (2001).
Grupo social	Las relaciones internas del grupo que favorecen la cohesión y estructura social. Coleman (1990); Fukuyama (2003); Putman (2000).	Las relaciones que el grupo como tal tiene con grupos externos. (Ancora; Cohen y Levinthal (1990); Borgatti et.al (1998)

Fuente: Elaborado por Portales y García (2009)

La propuesta de estos dos enfoques para la medición de capital social surge a partir de los estudios de Bourdieu y Coleman, y fueron diseñados en función de los impactos que generan al capital humano y material.

Así las cosas se han venido presentando trabajos investigativos que apuntan a las dos líneas, por un lado, trabajos relacionados con el capital material, enfatizando en aspectos de desarrollo socio-económico, en función de la cantidad de valor que existe en un grupo social como producto de las relaciones de confianza y asociaciones que un grupo social contenga de manera más o menos institucionalizada que se refleja en normas, estructuras y acciones de cooperación, entre los autores de estos estudios se destacan Burt (2004), Glaeser (2001), Lin (2001), Portales y García (2009), Putnam (2000), entre otros.

De otro lado, existe la línea que busca establecer la relación con el capital humano, lo que motiva estudios desde el ámbito familiar hasta espacios nacionales, los mencionados

trabajos han sido desarrollados por Bourdieu (1986), Coleman (1990), Lin (2001), entre otros, quienes evalúan el capital social en función de su capacidad de generar cambios en el capital material y humano de los grupos, esto se pueden presentar en dos líneas: a nivel de los individuos que conforman los grupos y por otro lado, de acuerdo al impacto que generan las relaciones sociales con otros grupos. Los dos enfoques se pueden presentar en dos niveles de análisis: el individual y el grupal. (Ver tabla 2.2).

**Tabla 2.1.**

*Unidades de Análisis de capital social y su efecto*

Nivel Análisis / Efecto en el Capital	Efecto generado al interior	Efecto generado al exterior	
	Capital Social	Capital humano	Capital material
<b>Individual (Micro)</b>	Existencia de relaciones de confianza y solidaridad, normas y sanciones, acceso a información de los miembros del grupo.	Desarrollo de capacidades, habilidades y conocimientos entre los miembros del grupo.	Acceso de los miembros a recursos materiales por pertenecer al grupo.
<b>Grupal (Meso-Macro)</b>	Acciones colectivas y de cooperación, cohesión social e inclusión con otros grupos. Capacidad del grupo de generar acciones políticas en su entorno.	Desarrollo de capacidades, habilidades y conocimientos del grupo por el intercambio con otros del grupo. Acuerdo entre grupos para un objetivo común.	Intercambio y/o generación de recursos entre los diferentes grupos con el interés de alcanzar el objetivo común.

Fuente: Adaptado de Portales y García (2009)

Se puede decir, que su evaluación está orientada a los efectos que el capital social genera al interior de un determinado grupo social, la segunda está dada por los efectos que estas relaciones tanto internas como externas, generan en los capitales material y humanos externos del grupo, es sobre la cual se han destinado más esfuerzos, al analizarse los efectos que el capital social presenta en comunidades o regiones.

Así mismo la aproximación del capital social relacionado directamente con las organizaciones es realizada, organizada y evaluada dependiendo de los diferentes enfoques o tipos de estudios que realizan los autores.

Un primer modelo de aproximación se realiza en base a las 3 dimensiones de Nahapiet y Ghoshal (1998), teniendo en cuenta los siguientes elementos:

Dimensiones estructural y cognitiva del capital social: (grupos y redes); (confianza y solidaridad); por las formas en que opera el capital social: (acción colectiva y cooperación); (información y comunicación); y finalmente por las Áreas de aplicación o resultados: (cohesión e inclusión social); (compromiso y ejercicio político). (Lasso y Cardona citados por Román, Gómez y Smida, 2013, p. 360).

De esta manera, vale la pena resaltar acerca de la importancia que para este caso tiene seguir las formas de aproximación que a partir de Coleman y Bourdieu se han suscitado, teniendo en cuenta los enfoques tanto interno como externo y a su vez el nivel individual, colectivo e institucional, pues como se mencionó antes según Nahapiet y Ghoshal (2013), es una dimensión importante cuando se trata de organizaciones o empresas, ya que por su carácter tienen relaciones internas, y externas, lo que contempla a la vez las instituciones o entidades tanto públicas como privadas que brinden apoyo a los miembros de dichas organizaciones, de tal manera que siguiendo a Rodríguez (2013); Nahapiet y Ghoshal (2013); apoyados en Bourdieu (1986) y Coleman (1990), los niveles, las variables y las dimensiones que se analizarán y explicarán en el presente trabajo para dar cumplimiento con el primer objetivo propuesto se describen en la Tabla 2.3.

**Tabla 2.2.**

*Variables y Dimensiones del Capital Social*

Nivel	Variable	Dimensión de la variable	Enfoque	
			Interno	Externo
Individual	Capital social cognitivo	Confianza		
		Respeto		
		Reciprocidad		
		Cooperación		
Colectivo	Capital social estructural	Vinculación de redes y recursos		
Institucional	Capital social institucional	Capacitaciones		
		Apoyos Financie, conocimiento, tecnológico		

Fuente: Elaboración propia a partir de Bourdieu (1986); Coleman (1990); Rodríguez (2013) y Nahaplet y Ghoshal (2013).

## 2.5. Discusión Teórica de Frontera, Críticas

No obstante los múltiples significados del tema, el capital social ha sido criticado por autores como (Román, Gómez y Smida, 2013, p. 358), quienes refieren al mismo en términos de que “el capital social fue determinado como aquello que adecúa la cooperación entre dos partes”, no obstante esta concepción, Wright (2015, p. 643) quien reconoce que aunque “Pocos dudan de que el capital social y la prosperidad económica van de la mano, el capital social se acumula a lo que Delhey y Newton (2005) llaman los "ganadores" de la sociedad: los más educados, los más acomodados económicamente”. Este autor toca una parte sensible de la sociedad que corresponde a la desigualdad ya que se considera que en la mayoría de los casos quienes hacen parte de las alianzas son aquellos que poseen dinero y hacen las leyes a su propio beneficio.

En esta misma línea de pensamiento, Peña (2014, p.218), definen que “El capital social, es una forma simple de cultura que desconoce el conflicto, la historia y las variables estructurales que limitan la participación y la organización a nivel local”.

En contraposición algunos estudios han identificado cuatro variables en las que se apoya el capital social, estas son definidas así:

La primera es la *confianza* como un recurso que permite formar grupos con un ambiente de cercanía, ayudando a la disposición para promover acciones conjuntas y colaborativas en vez de oportunistas. La segunda variable es el *interés relacional*, en cuanto existe una motivación en el individuo para permanecer en un grupo o tejido social y fortalecer unas relaciones que generen beneficios individuales y colectivos. La tercera es el *apoyo* como un atributo de seguridad que se percibe al interior de un grupo y que impulsa hacia actividades a favor de un mejor desarrollo, y la cuarta variable es la *interdependencia*, es decir, la correspondencia y sujeción que se confirman entre los miembros de un grupo. (Ávalo Yagüe y Cangahuala, 2016).

Desde lo antes expuesto el capital social funciona solamente si se desarrolla una labor en equipo con lazos de confianza y la concientización de que los buenos resultados son favorables para todos. Visto desde otra perspectiva, Kemper, Engelen y Brettel (2011, p.89) reconocen que el capital social es más provechoso para los administrativos “Debido a que la alta gerencia gasta mucho más tiempo y recursos trabajando en red con contactos empresariales y políticos que otros empleados”, por tanto, se puede considerar que el capital social es una herramienta a disposición de la gerencia para gestionar recursos, extender vínculos y sacar provecho de estos.

Como aporte adicional de los autores (Kemper, Engelen y Brettel, 2011), estos analizan el capital social desde el punto de vista de los réditos obtenidos, estableciendo que es la adición de los beneficios reales y potenciales, disponibles a través de la red, las relaciones de un individuo o de una unidad social. A partir del concepto anterior se deduce que tienen más poder el conocimiento y las relaciones sociales teniendo en cuenta que estos factores son causantes de ideas transformadoras y de beneficios monetarios.

Consecuentemente con esta visión, Ballet, Sirven y Requieres (2007), suponen que el concepto de capital social presume aspectos culturales (cómo negocian las personas sobre las reglas) y estructurales (relaciones de red), de tal manera que éste corresponde a una perspectiva interdisciplinaria, pues hace alusión a asuntos sociales, económicos, sociológicos y de gestión de conocimiento.

## **2.6. Conclusión Aspecto Teórico de Capital Social**

La revisión teórica del capital social ha permitido identificar los principales autores seminales como Fukuyama (2003), Bourdieu (1985), Coleman (1998), Putnam (2000), quienes han sido reconocidos por sus aportes al tema y han sido los referentes para que luego lleguen otros autores más contemporáneos a ampliar el panorama referente al tema, así pues, al analizar la literatura y contrastarla con los objetivos propuesto en el presente trabajo, se ha logrado establecer que la base teórica seminal será a partir de Bourdieu y Coleman, autores que desde el comienzo apuntaron a la identificación de capital social en un nivel individual y grupal, afirmando que existen unas dimensiones en los dos niveles que son las que hacen que se produzca o no capital social, como son la confianza, respeto, reciprocidad, valores, conductas, entre otras; se aclara que no se toma a Putnam, dadas las características de las comunidades bajo las cuales él hace sus aportes, no corresponde con lo planteado en esta investigación.

De otro lado, en cuanto a autores contemporáneos se seguirá a Rodríguez (2013), pues él toma las dimensiones propuestas por Bourdieu y Coleman y las agrupa en dimensiones para dar un mejor entendimiento dejando aspectos como la confianza, las normas y los valores dentro de una variable de tipo individual denominada capital social cognitivo; así mismo, las estructuras individuales y colectivas las encierra en una denominada capital social estructural y asume una nueva de la cual los anteriores autores no habían hablado

que es la institucional involucrando aquellos apoyos recibidos desde el interior como el exterior de la estructura. También se sigue el aporte realizado por Nahaplet y Gloschal (2013), pues el análisis de ellos es aún mayor, viendo al capital social desde una perspectiva organizacional, caso que aplica a las condiciones de los negocios de Nobsa, lo que es pertinente, pues ve al capital social como interno y externo, dadas las múltiples relaciones que puede llegar a tener una organización o una empresa, ellos al igual que los anteriores asumen las mismas variables y dimensiones, de esta manera queda establecido que los autores a seguir son los mencionados ya que entre ellos se corresponden y complementan en sus aportes, además de la pertinencia que tienen con el contexto de los negocios a estudiar en el municipio de Nobsa.

### **3. Emprendimiento**

Aunque resulte un término muy conocido, el término de emprendimiento versó en primer lugar desde la una vista individual y psicológica, y posteriormente relacionarse con elementos corporativos, fundamentados en externalidades negativas y en la importancia de la sostenibilidad en el largo plazo. En tal sentido, Gregoire, Noel, Dery y Bechard (referenciados por Serrano, Pérez, Ruiz y López, 2016, p. 275) establecen que “la etapa pionera, que tuvo lugar hasta mediados de los años ochenta, estuvo centrada en el análisis de las características individuales del emprendedor desde una apariencia principalmente psicológica, en la segunda mitad de los años ochenta la investigación mostró ventaja por aspectos como el emprendimiento corporativo, el práctica de las nuevas empresas y su financiación”.

#### **3.1. Principales Conceptos de Emprendimiento**

En relación al origen semántico del término, la palabra "emprendimiento" tiene su origen en el vocablo francés *entrepreneur*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo, siendo Richard Cantillón (1959), el primero en realizar un acercamiento conceptual, enfatizándolo como el sujeto que toma riesgos en condiciones de incertidumbre, asumiendo entonces dos figuras económicas elementales, las primeras llamadas “productores”, que son quienes reciben los ingresos fijos y los “emprendedores” que perciben utilidades de forma variable. Según Cantillón (citado por Rodríguez, 2009, p.97) “una de las primeras apariciones del término se describe como el hombre racional por excelencia, que actuaba en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para tomar decisiones”, en ese orden de ideas, Urbano y Toledano (2012), plantean que el emprendimiento esta armonizado con el descubrimiento de oportunidades

rentables, en el mismo sentido, Shane y Venkataraman (2000, p.220) declaran que “las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción”, por ende, el emprendedor es aquella persona que identifica, valora y fructifica las circunstancias que pueden generar ganancias, asumiendo riesgos, fortalezas, oportunidades y necesidades insatisfechas de un entorno.

Consecuentemente con lo anterior, Ramírez, Bernal, y Fuentes (2013, p. 169), conciben el emprendimiento como “la creación de empresas y puede explicarse a partir de diversos enfoques, partiendo de aquellos que le atribuyen las características individuales y las motivaciones de los empresarios, hasta las que lo relacionan con el ambiente macroeconómico y la situación del mercado laboral.”, según la difusión del alusivo concepto, el emprendedor es aquel que se determina crear empresa a partir de su experiencia práctica.

De la misma manera, Toca (2010, p.46) considera al emprendimiento “como el proceso de iniciar un negocio, formular un plan estratégico, organizar e invertir recursos asumiendo los riesgos y las recompensas derivados de la actividad”, por lo cual se puede inferir que el emprendimiento está profundamente relacionado con el proceso administrativo, razón que hace esgrimir que éste no debe ser puramente empírico, pues debe mantener un perfil estratégico teniendo en cuenta que el ambiente empresarial es riesgoso y el capital a invertir en una empresa es elevado.

Como complemento a esto, Schumpeter (1934) propone que el emprendedor es un creativo inconforme, que con capacidades especiales puede ver las cosas que otros no ven, llegando a crear una nueva empresa. No obstante, la escuela austríaca lo concibe como

una persona que consigue optimizar y hacer más eficiente el tejido comercial, apartando dificultades y generando nuevas ganancias.

Con base en lo expuesto, se puede denotar que el concepto ha ido evolucionando y se ha transformado dando relevancia al inversionista, gestor y administrador, pero también a los resultados del dinamismo económico (externalidades) y al contexto económico institucional donde se puede o no desenvolver; actualmente al concepto inicial se le suma el de innovación, dado que la persona emprendedora se supone está inmersa en un estado de innovación permanente, con dotes de liderazgo, altos niveles de responsabilidad y dedicación a la administración a pesar de los inminentes riesgos que la actividad emprendedora pueda llegar a tener. (Rodríguez, 2009)

De una manera concluyente, se podría establecer que ser emprendedor conlleva a ideas innovadoras que luego serán puestas en un mercado para su comercialización, dando lugar a un nuevo negocio, pues tal como lo plantea Duarte (2007, p.47), el emprendedor “es la persona que busca e identifica una oportunidad de negocio, realizando una nueva propuesta de valor para los clientes, y crea o desarrolla un negocio asumiendo sus riesgos inherentes”, en tal sentido, las variables más relevantes de este acercamiento conceptual lo constituyen: el riesgo, la capacidad emprendedora, la innovación y la generación de una propuesta de valor, lo que trae consigo una relación directamente proporcional, pues en la medida que mayor sea el riesgo, mayor puede ser el nivel de ganancias.

A partir de los conceptos antes expuestos, se puede plantear que el emprendedor es aquel individuo que a partir del conocimiento, experiencia e ideas innovadoras concibe y realiza una idea de negocio siendo consciente del riesgo al que se enfrenta a diario.

En consecuencia, se considera que el emprendedor como lo explica Sánchez, García y Mendoza (2015, p.244) “cumple el papel de agente de cambio, en la medida que puede

iniciar un negocio empresarial motivado por la posibilidad de explorar, explotar y rentabilizar un nuevo conocimiento, una innovación tecnológica o un nuevo producto”, por lo cual, es claro que eventos como el peligro y la incertidumbre pueden ser balanceados por medio de la preparación y el conocimiento del mercado de los productos y negocios.

Por último, ésta revisión de literatura permite determinar que muchos autores consideran al emprendimiento como el proceso de creación de empresas, lo que implica la detección de oportunidades, análisis, recursos y todo tipo de actividades necesarias para llevar a cabo una idea, así mismo, otros autores consideran que el emprendimiento es un proceso que va de la mano con la innovación, otros, por el contrario, buscan las características y destrezas que debe tener la persona emprendedora.

### **3.2. Características del Emprendimiento**

El modelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) asume que el desarrollo y el crecimiento económico es un resultado de las actividades emprendedoras en una localidad (Reynolds y otros., 2005; por García, Martínez y Fernández, 2010). El mencionado modelo establece que además de las condiciones del entorno que puedan generar o no emprendimientos, es necesario también tener en cuenta los factores o variables de tipo personal que son propias del emprendedor., de tal manera que el individuo que tiene potencial emprendedor debe tener ciertas capacidades emprendedoras, además de tener la capacidad de detectar oportunidades para explotarlas mediante la creación empresarial, a través de la motivación y otras destrezas.

La revisión de la literatura permite determinar que muchos autores consideran al emprendimiento como el proceso de creación de empresas, lo que implica la detección de oportunidades, análisis, recursos y todo tipo de actividades necesarias para llevar a cabo

una idea, otros autores consideran que el emprendimiento es un proceso que va de la mano con la innovación, en cambio otros, persiguen las características y habilidades que debe tener la persona emprendedora.

De otro lado, en términos de Marín y rivera (2014), el emprendimiento no se debe limitar a la creación de una empresa, por tanto, este debe cumplir estas cuatro características.

***La creación de una estructura (no limitada a la creación de una empresa).***

Explicada a partir de dar solución a un problema o satisfacer una necesidad de una comunidad o clientes).

***El conveniencia de una oportunidad de negocio.*** Considerada desde el reconocimiento de oportunidades en donde otros solo ven caos.

***La creación de valor.*** Al dar al nuevo producto o servicio aquel detalle que lo hace único y que al momento de ser copiado por otros ya haya evolucionado.

***La innovación (no obligatoriamente tecnológica).*** Hace referencia a estar a la vanguardia desde factores más imponentes que el tecnológico y que de igual manera genera cambios importantes, este elemento es el recurso humano, capacitación y adaptación a los cambios.

En otras palabras, y de acuerdo con la revisión de la literatura, el emprendedor debe ser el que identifica oportunidades, les da un valor agregado y genera un producto o servicio nuevo que satisface o que facilita la vida a sus clientes.

El estudio del emprendimiento ha tenido bastantes enfoques o perspectivas, apuntando a corroborar o debatir posturas de diferentes autores, sin embargo, no es esa la esencia de este trabajo, pues lo que se pretende es mirar si los procesos de emprendimiento, entendido éste como el proceso de creación de empresas (negocios dedicados a elaboración y venta de tejidos), ha sido un resultado de los procesos de generación de capital social ( a través

de redes permanentes y duraderas de relaciones con otros), para lo cual se considera necesario examinar al emprendimiento desde las perspectivas que propone Fonrouge (2002) y que se explican en el siguiente apartado, así como las que proponen Shane, Locke y Collins (2003), quienes dicen que la creación de nuevas organizaciones depende del comportamiento (características personales y particulares) llevado a cabo por los emprendedores, aspectos que recoge el modelo Gem, de otro lado, es pertinente también tener en cuenta el aporte de (Schmitt 2005, 2008; Marín y Rivera, 2014), pues dentro de las características que él describe se podrá identificar si estas surgen en las personas a nivel individual o colectivo, también si hay influencias internas (redes de contactos más cercanas, como la familia) o externas (miembros de otras redes, o contactos más lejanos) aspectos que conjugan con los niveles analizado en el capital social, así las cosas es dispendioso analizar los atributos distintivos del emprendedor y poderlos enlazar con sus redes de contactos y relaciones permanentes, lo que constituye un aspecto fundamental para entender el proceso de creación de empresas (negocios de tejidos).

### **3.3. Perspectivas o Enfoques del Emprendimiento**

Fonrouge (2002) y Ramírez (2009), identifican cuatro perspectivas de pensamiento, las cuales permiten estudiar el emprendimiento desde el aspecto estratégico, igualmente es importante apoyar este estudio en las consideraciones del modelo GEM, como el temor al fracaso empresarial, la percepción de buenas oportunidades para emprender y la posesión de habilidades y conocimientos en relación con la creación de empresas, esto toda vez que constituye parte importante que pueda fortalecer o influenciar a cada una de las perspectivas del emprendedor. (Figura 3.1).

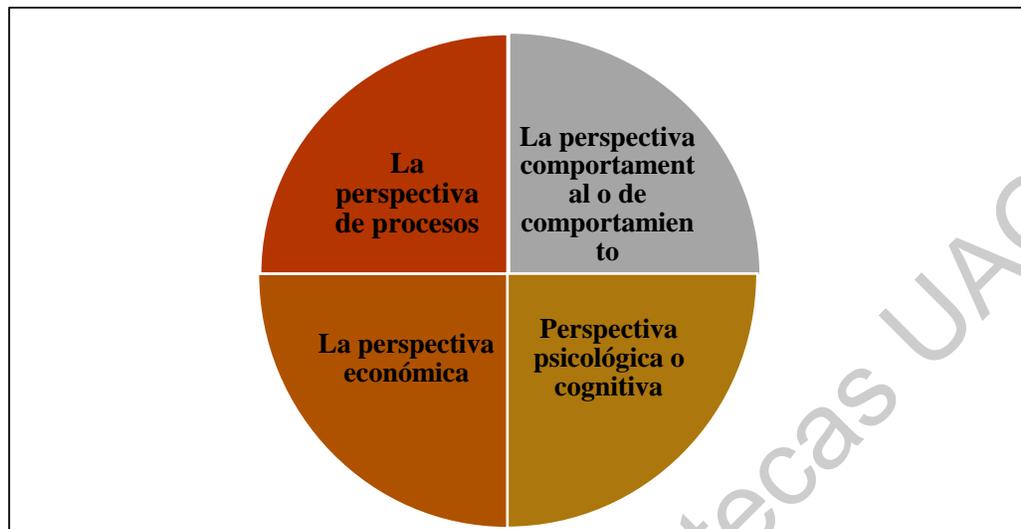


Figura 3.1. Perspectivas del emprendimiento. Fuente: Elaboración propia a partir de Ramírez (2009, p.104)

De acuerdo con lo estimado por el autor en la perspectiva comportamental se logra identificar el perfil psicológico del emprendedor exitoso y de aquel que no obtuvo buenos resultados; en la perspectiva cognitiva como su nombre lo indica mide el conocimiento del emprendedor y la influencia que este tiene en la toma de decisiones; desde la perspectiva económica, se analizan las acciones de la persona como generador del desarrollo económico de la compañía en términos de gestión de recursos; y finalmente en la perspectiva de procesos el individuo es el punto central entre el desarrollo y la creación de valor económico; dado que el ser humano es el encargado de llevar a cabo procesos y acciones entorno a la innovación y el emprendimiento, por lo cual en la Tabla 3.1 se puede observar un compendio de los cuatro enfoques.

Tabla 3.1

## Enfoques del Emprendimiento

ENFOQUE COMPORTAMENTAL	<p>Este enfoque señala que existen muchos tipos de emprendedores, muchas maneras de ser emprendedor cuyas características son variadas, al igual que las de las empresas y las del entorno en que se desarrollan.</p> <p>Los emprendedores presentan necesidades de cumplimiento y de dependencia, un gusto por el riesgo y un sentimiento por controlar su destino, de tal manera que la personalidad emprendedora está al servicio del comportamiento de los emprendedores.</p> <p>Este enfoque tiende a ser conductista ya que considera al emprendimiento como un evento contextual, resultado de varias influencias.</p>	Gartner (1985)
ENFOQUE PSICOLÓGICO	<p>Es una tendencia relacionada con las representaciones o esquemas que el individuo desarrolla de sus comportamientos, algunos factores en los que profundiza son: la necesidad de logro, el locus de control interno, la aceptación de la incertidumbre y la tolerancia hacia la ambigüedad. (Almagra: 2003). Esta perspectiva ha tenido una evolución conceptual desde la década de 1960, en un principio se propuso que la actividad emprendedora era motivada por los beneficios económicos, con el transcurrir del tiempo se incluyen factores como el liderazgo y la innovación y se afirma que el emprendedor no debe aceptar las circunstancias según le vienen, sino que debe luchar contra la inercia y el estancamiento. (Almagra: 2003), involucra la propensión a asumir riesgos y la inexistencia de miedo al fracaso la necesidad de realización personal, y la necesidad de autonomía e independencia (Jenssen y Kolvereid, 1992), entre otros.</p> <p>El temor al fracaso constituye otra importante barrera psicológica que frena a muchos empresarios potenciales y que los hace menos proclives a abordar iniciativas emprendedoras.</p>	(Fonrouge, 2002) (Almagra, 2003); Shane et al., 2003); Steward y Roth, 2001)
ENFOQUE ECONÓMICO	<p>Relaciona una comprensión del fenómeno de emprendimiento desde las acciones del individuo, asumiendo la calificación de "homo economicus" para justificar la maximización de la utilidad y, por ende, su bienestar. La existencia o la falta de emprendimiento es la razón de los desarrollos económicos de una sociedad.</p> <p>Según este enfoque, se define claramente al emprendedor como aquel que percibe oportunidades y que crea una empresa para explotarla. (Kirzner, 1979).</p> <p>Respecto a este enfoque "distintos individuos pueden estar frente de una oportunidad rentable. Algunos la verán y otros no. De aquellos que la ven, algunos la seguirán y otros no.</p>	Filion (1990, 1998), Julien (1999); (Kirzner, 1979).

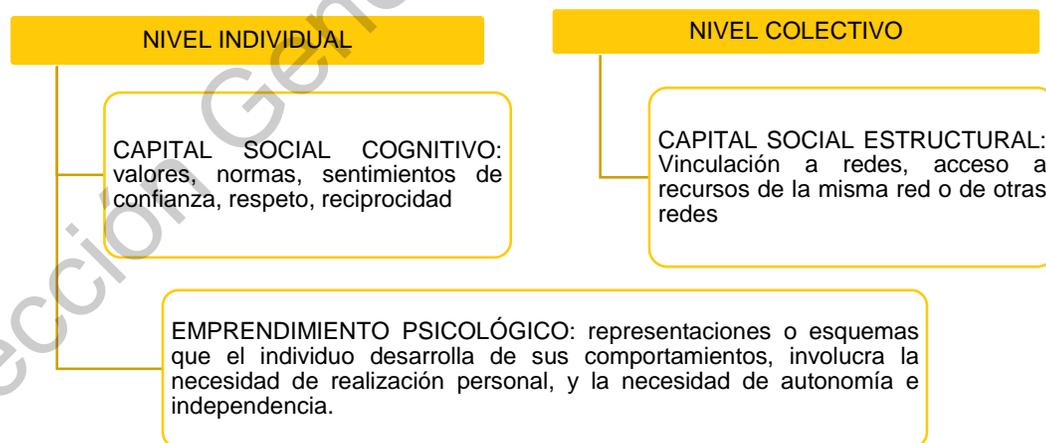
	<p>Los individuos que aprovechan la oportunidad se vuelven empresarios y los demás no” (Minniti y Bygrave, 2001, p. 42)</p>	
<p>ENFOQUE DE PROCESOS</p>	<p>El individuo es el centro de atención, en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico. Sus relaciones repercuten en el desarrollo de la persona, como característica humanista, estableciendo retos para el fenómeno del emprendimiento. Se caracteriza por su definición de procesos de emprendimiento de todas las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas, para su desarrollo.</p> <p>En este enfoque se enfatiza en la capacidad de aprender de la experiencia, también en la formación educativa de los involucrados (Zapalska, 1997; Timmons, 1999; Lundström y Stevenson, 2005), pues son aspectos necesarios para enfrentarse a situaciones inesperadas que una persona sin estas características difícilmente sabrá cómo resolverlas. En este sentido, cuando un sujeto dispone de una formación académica y profesional adecuada y/o tiene experiencia como emprendedor, puede acumular un stock de habilidades y conocimientos que le permitirá aumentar su nivel de confianza en sí mismo y que le será de gran ayuda a la hora de crear una empresa (Minniti y Bygrave, 2001).</p>	<p>(Bygrave y Hofer, 1991); (Minniti y Bygrave, 2001)</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de Ramírez (2009).

Dirección General de Bibliotecas

A partir de esta información, se hace un análisis de acuerdo a los objetivos perseguidos en ésta tesis y se concluye que el primer enfoque, comportamental, no es pertinente, dado que en los objetivos no se plantea la identificación de formas para la consecución al emprendimiento o influencias sobre el mismo; en cuanto al enfoque psicológico por el contrario, se considera necesario tomarlo en cuenta, pues de acuerdo con el capítulo anterior, referente al capital social, este se abordará teniendo en cuenta el nivel individual, lo cual encajaría con el enfoque psicológico del emprendimiento al analizar variables de su comportamiento como la necesidad del logro, el liderazgo o la innovación; el enfoque de procesos contrasta con el nivel estructural del capital social, pues el desarrollo del individuo depende de sus relaciones, y la capacidad para identificar oportunidades.

De esta manera la Figura 3.2 se puede observar la relación que existe entre los niveles del capital social y algunos enfoques del emprendimiento acordes con los objetivos de esta tesis.



*Figura 3.2.* Relación de Capital Social y Emprendimiento en Diferentes Niveles. Fuente: Elaboración propia a partir de Ramírez, 2009 y Rodríguez, 2013

### **3.4. Medidas para Fomentar el Emprendimiento**

La actividad del emprendimiento y la innovación en un país están cimentadas en los individuos, sin embargo es la medición más difícil de realizar, de hecho son casi nulos los estudios acerca de este aspecto, sin embargo, existe un estudio global que permite identificar la disposición de las personas hacia la creación de empresas, el Global Entrepreneurship Monitor, que se realiza todos los años en cerca de 45 países del mundo y aplica una encuesta en profundidad en la cual se identifican las particularidades de la actividad de los individuos como emprendedores. (Bosma, Jones, Autio y Levy, 2008).

Según los mencionados autores y de acuerdo con el GEM, el emprendimiento y la innovación son procesos que van en paralelo y se deben desarrollar en los países en tres niveles: un primer nivel macro que comprende el entorno, un nivel intermedio que comprende las empresas y el nivel básico que comprende los individuos.

Así, el emprendimiento innovador es una actitud en las personas, una cultura y una capacidad en las empresas y una característica del entorno competitivo en los países, estos tres niveles tienen que funcionar al mismo tiempo, pues cada uno de ellos se alimenta de los demás, para lograr una sociedad más emprendedora, es necesario activar el potencial de las personas, las empresas y el contexto macro (Figura 3.2), donde se evidencian los niveles y los factores que actúan en cada uno de ellos, así en el nivel macro se identifican los elementos que determinan el entorno que enfrentan las empresas y los individuos para ejecutar su actividad de emprendimiento, como son:

- El grado de desarrollo económico. Entre más alto el nivel de producto per cápita, mayor será el índice de emprendimiento en el país. (GEM, 2007).

- El tamaño de los mercados. Entre mayor es el tamaño del mercado para las empresas de un país, mayor es la posibilidad de tener empresas competitivas.
- La fuerza de la competencia. Cuanto más independiente sea el entorno de la competencia y mayores sean las garantías para las empresas pequeñas frente a las grandes, mayor será el dinamismo innovador.
- La prevalencia de la tecnología. Mientras más amplio sea el uso de tecnologías modernas, en particular a las tecnologías de información y comunicaciones, mayor será la velocidad de la innovación (Global Competitiveness Report, 2007, citado por Bosma et.al 2008)
- La diversidad demográfica. La estructura demográfica de los países (en términos de edad, género, educación y migración) tiene incidencia sobre el desempeño innovador.

Para este nivel , siguiendo la teoría del capital social y los objetivos perseguidos en este tesis, es importante resaltar que el aspecto a analizar es el nivel de apoyo percibido por los emprendedores por parte de empresas o instituciones públicas o privadas en cuanto a financiación, capacitaciones en formas de administración, innovación, nuevas tecnologías, servicio al cliente, estrategias de mercadeo entre otras; no se abordarán las otras dimensiones dado que no se pretende hacer un estudio económico o macro de la región.

En el nivel de las organizaciones, Grant (2007) y Vesga (2007), consideran las siguientes variables:

- La estrategia empresarial. Los resultados de las empresas en temas de innovación dependen de la declaración de una misión, valores, objetivos a largo plazo.

- Recursos y capacidades. Son elementos indispensables a la hora de hablar de ventajas competitivas.

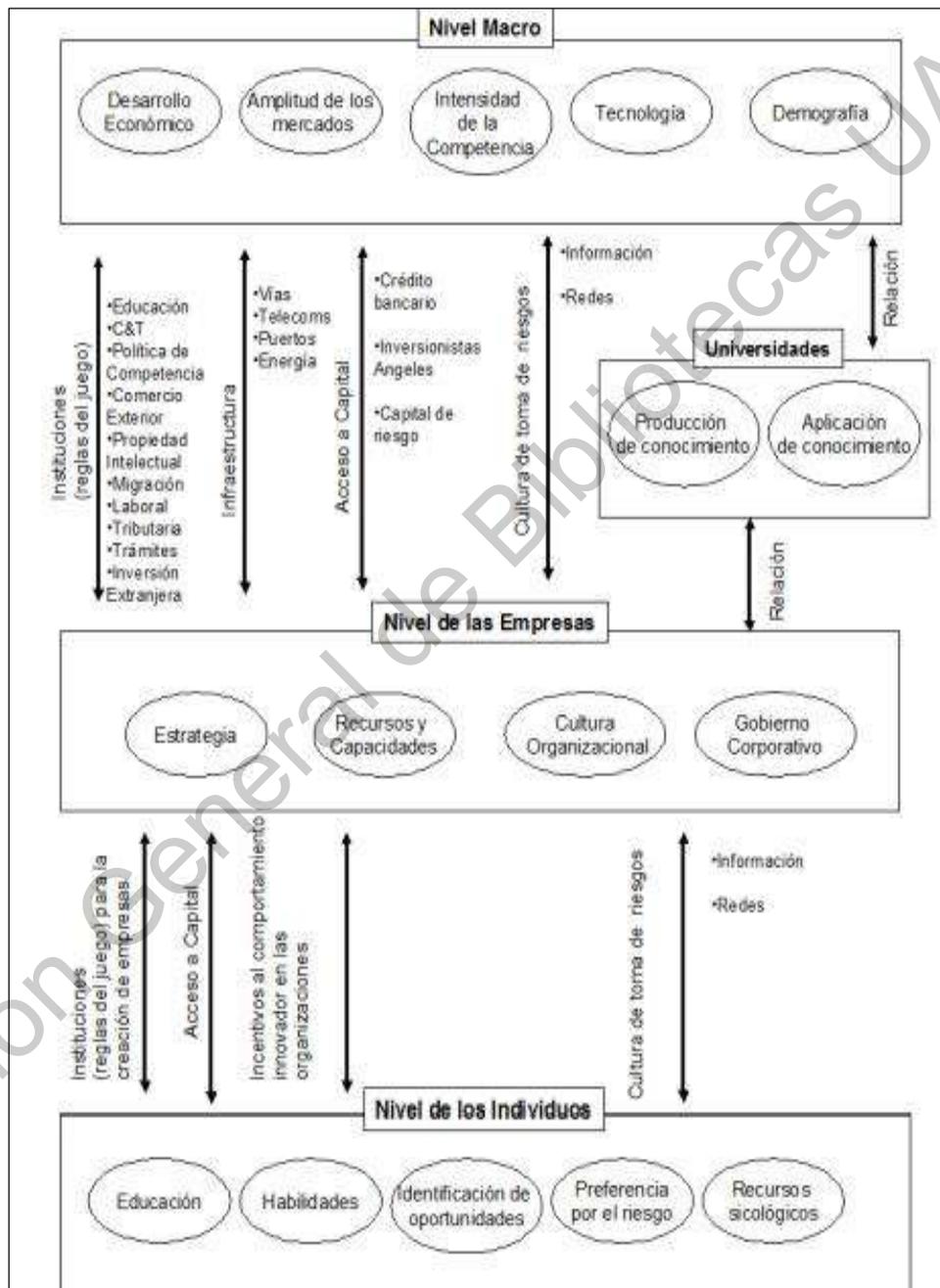


Figura 3.3. Niveles del Emprendimiento. Fuente: Vesga, 2007

- Cultura organizacional. La innovación emprendedora solamente puede darse en organizaciones que desarrollen una cultura organizacional abierta, con una jerarquía plana, equipos multidisciplinarios, una actitud de aceptación del error (siempre y cuando éste favorezca el aprendizaje) y un compromiso claro de la dirección de la empresa hacia la innovación, aspectos fundamentales para el presente estudio.

- Gobierno corporativo. La innovación tiene mayores probabilidades de ocurrir cuando las decisiones están alineadas con los objetivos de largo plazo de la organización y no con las motivaciones de corto plazo de los individuos.

Para este nivel se pretende un análisis de los aspectos que contiene la cultura, toda vez que presenta relación con el nivel del capital social que hace referencia a la estructura, conformada ya por una red de individuos donde hay fuerza en los niveles de confianza, respeto y además se pueden tener objetivos en común, los que se podrán alcanzar en la medida del acceso a recursos y capacidades; aspectos como estrategia y gobierno corporativo no tienen cabida en este nivel, ya que no se trata de grandes organizaciones o de corporaciones, como se explicó al comienzo son negocios pequeños que en su mayoría son de tipo familiar.

En el último nivel, el de los individuos, los factores críticos en el comportamiento emprendedor se relacionan con las siguientes variables, las cuales serán consideradas en mayor profundidad, dado el carácter del presente estudio, (Acs y Armington (2007); Wennekers (2006); Vesga (2007)).

- El nivel de educación. Las iniciativas de emprendimiento están basadas en su mayoría por niveles elevados de educación.

- El perfeccionamiento de habilidades. Además de la formación educativa, debe haber un complemento con habilidades, definidas como la capacidad para hacer, estas se adquieren fundamentalmente a partir de la experiencia.
- La capacidad para la identificación de oportunidades. Consiste en descubrir necesidades insatisfechas en los consumidores y crear soluciones a través de productos y/o servicios. (Wennekers, 2006, citado por Vesga, 2007).
- La predilección individual por el riesgo. Los emprendedores se identifican por tener alta habilidad individual a la toma de riesgos, pues están dispuestos a aceptarlo en situaciones donde consideran que pueden obtener amplias ganancias.
- Recursos psicológicos. En este factor se incluyen la creatividad, la perseverancia, el control interno, la iniciativa, la independencia, la estimulación por el logro, la disposición a abrirse a experiencias diversas y la capacidad de incorporar las lecciones de la experiencia en las decisiones, entre otras.

De acuerdo con la teoría y los objetivos de esta tesis, a continuación, se presenta una adaptación del modelo de Vesga (2007) contratándolo con los niveles del capital social. (Figura 3.4).

En la mencionada figura, cada uno de los niveles del emprendimiento comprende aspectos relacionados a la vez con los niveles del capital social y sus variables como se definió en el capítulo anterior; así el nivel de los individuos en el emprendimiento con el nivel cognitivo del capital social, pues para un nivel individual de emprendimiento es necesario evaluar aspectos de la persona como su grado de educación, sus habilidades, y otros aspectos psicológicos como la creatividad, iniciativa, motivación, entre otros; además, dadas las características del objeto de investigación (negocios de Nobsa), estos están

conformados por más de una persona, hay aspectos del capital social que intervienen en este nivel de emprendimiento como son el respeto, la confianza y la reciprocidad.

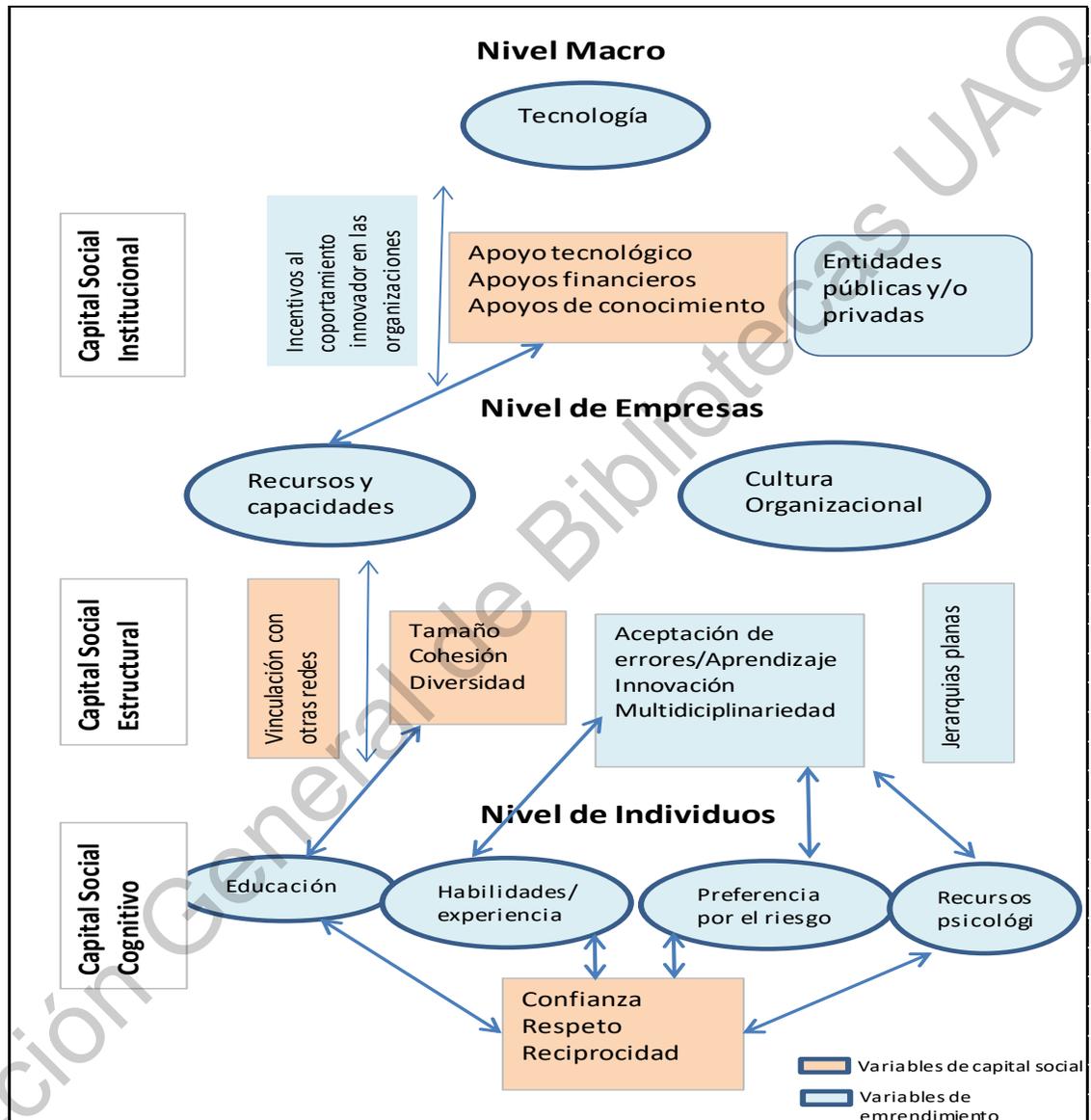


Figura 3.4. Relación de Variables de Capital Social y Emprendimiento. Fuente: elaboración propia a partir de Rodríguez (2013) y Vesga (2007)

Para el nivel de las empresas en el emprendimiento se contemplan dos variables que son la cultura organizacional, la cual comprende aspectos como estructuras jerárquicas

planas, aspecto característico de los negocios de Nobsa, por su tamaño, también la aceptación de múltiples disciplinas o saberes dentro de la estructura, esto acompañado del aprendizaje a través del error o del compartimiento del conocimiento; del lado del capital social en este nivel está la estructura como tal y las características de la misma, como el tamaño, la cohesión dentro de ella y con otras redes, también las diferentes disciplinas.

El nivel más grande, para el emprendimiento es la tecnología, ya que es considerada el motor para la innovación, para el caso de capital social, este nivel es el institucional, pues la innovación o el crecimiento y desarrollo de los negocios se puede dar en la medida que se den los apoyos por parte de organismos públicos o privados, así es que en este nivel son esos solamente los aspectos que se contemplan.

Vale la pena resaltar que de acuerdo a los enfoques del emprendimiento y a las variables que se acaban de describir, el enfoque más adecuado es el psicológico, ya que lo que se pretende en esta investigación es ver si el capital social es motivador o ejerce influencia para iniciar los emprendimientos, más no pretende analizar los aspectos de los procesos para la creación de empresas como lo establece el enfoque de procesos o el estudio del individuo como hombre económico para entender su decisión de emprender, como tampoco el enfoque comportamental por su carácter conductista que ya se explicó.

Hasta este punto sólo se han visto dos modelos que fomentan el emprendimiento en un país, sin embargo son muchas las tendencias y modelos de emprendimiento que han desarrollado diversos autores, desde la escuela inglesa con Adam Smith hasta la escuela neoclásica con Weber, Marshall, Herbert, Schumpeter entre otros, es por esta razón que el tema del emprendimiento requiere de un análisis interdisciplinario debido a las diferentes apreciaciones por parte de los autores del tema así como la complejidad del mismo.

Cabe anotar que las investigaciones realizadas sobre el tema del emprendimiento coinciden con que una persona emprendedora es flexible, dinámica, capaz de asumir riesgos, innovadora, creativa y orientada al crecimiento, sin embargo, si se pretende enlazar con lo que es el capital social, se puede entender que el emprendimiento está conformado por motivos trascendentes, que son consecuencias de la toma de decisiones que afectan a personas diferentes a la que ejecuta la acción, quien mediante manifestaciones simbólicas como valores, principios y creencias generan fenómenos de diferenciación e identidad en aquellas personas que absorben el ejercicio, es decir, generan un clima humano adecuado para la adopción del emprendimiento o mentalidad empresarial.

En otras palabras, el emprendimiento es una actitud propia de cada persona que le da la habilidad y el motivo para emprender nuevos propósitos que le permitan generar beneficios, tanto personales como sociales. Esta actitud se convierte en un motor que permite avanzar, con mucha perseverancia y sacrificio personal, hacia el cumplimiento de las metas y hacia terrenos de innovación alcanzando mayores logros, a su vez puede ser una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo deducido, su resultado es la generación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

### **3.5. Principales Variables en el Emprendimiento**

Como se mencionó arriba, para el presente estudio será analizado el emprendimiento desde el enfoque psicológico, (aspectos del comportamiento del emprendedor) pues de acuerdo con Roth y Lacoa (2009), éste permite abordar el emprendimiento desde dos puntos de vista, de un lado una visión comportamental que destaca las características del emprendedor y sus rasgos de personalidad en la búsqueda de explicaciones a la conducta

empresaria, para este enfoque se tendrán en cuenta características propias de los rasgos de la personalidad como la motivación, necesidad de logro, manejo de la incertidumbre, tenacidad, locus de control, etc., pero para entender al emprendedor, debe estudiarse de qué manera éste se involucra en el proceso del emprendimiento (qué competencias posee y pone en práctica, cómo encara las oportunidades que se le muestran, de qué manera afronta los obstáculos que se oponen a su tarea, cómo interactúa con la novedad, etc.).

Por otro lado, está la contribución de los factores extra psicológicos que ayudan para explicar este proceso, algunos de ellos son: la naturaleza de las oportunidades emergentes, el medio económico-social, el sistema jurídico-político-normativo, el contexto organizacional, cultural, o el capital social entre otros. (Rodríguez, 2016)

Según el estudio de Roth y Lacoa (2009), se definieron ciertas variables para poder determinar el comportamiento del emprendedor, se espera tomar ese modelo como guía para el desarrollo de la presente tesis, en la tabla 3.2 se muestran las mencionadas variables.

Tabla 3.2

*Variables para la Generación del Emprendimiento*

VARIABLE	EXPLICACIÓN
Disposición al Cambio	<p>Comprende dos aspectos:</p> <p>Las competencias para el cambio: señala que las personas hábiles y motivadas por el cambio perciben por lo general más de una forma de lograr una meta y son capaces de crear nuevas maneras de resolver problemas.</p> <p>Cuando las personas con carencia de capacidades encuentra limitaciones, se detiene y regresa a las viejas prácticas, abandonando la idea del cambio.</p> <p>La dimensión Pro-actividad para el cambio: una persona pro-activa suele elegir el camino menos utilizado, busca salidas osadas, elige la aventura y el reto.</p> <p>Las personas que persiguen activamente el cambio o sus riesgos e incertidumbres, se destacan en situaciones de inestabilidad y conmoción.</p>
Autoeficacia emocional	<p>“Un proceso que inicia, evita, mantiene o modula la ocurrencia e intensidad o duración de los sentimientos, estados, emociones fisiológicas, procesos atencionales, estados motivacionales y otras conductas de la conmoción que permiten lograr el ajuste afectivo biológica o social, o el logro de metas individuales” (p. 338), refleja las capacidades personales percibidas para regular la propia experiencia emocional sobre todo en situaciones difíciles. Es poco probable que las personas puedan manejar sus afectos positivos y negativos si no se sienten realmente capaces de hacerlo, y se asume aquí que un emprendedor tendrá problemas en su tarea si carece de este mecanismo regulatorio</p>
Ego-resiliencia	<p>Definida como la habilidad de la persona para ejercer auto-control en un contexto determinado. Se espera que una persona con este valor sea recursiva y amoldada cuando se enfrenta a nuevas situaciones; debe ser justa en el manejo de sus relaciones interpersonales y capaz de usar adecuadamente las emociones en situaciones de alta demanda.</p>
Los valores personales	<p>A partir de Schwartz (1992):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Auto-dirección: subraya los principios de autonomía del pensamiento y acciones; está relacionado con las preferencias de la persona por las ideas nuevas y la creatividad.</li> <li>2. Estimulación: se relaciona con la emoción, la novedad y el apego a los desafíos de la vida. Las personas que lo manifiestan son individuos interesados en experimentar con cosas nuevas, amantes de la aventura y deseosas de vivir una vida llena de emociones.</li> <li>3. Logro: está relacionado con la capacidad e influencia. Las acciones de las personas están influenciadas por el concepto y la admiración de sus iguales; suelen ser ambiciosas y esforzadas para lograr la superación.</li> </ol>

Fuente: Elaboración propia a partir de Roth y Lacoa (2009)

### **3.6. Emprendimiento en Boyacá**

En Colombia el gobierno promulgó la Ley 1014 de 2006 para fomentar el emprendimiento a partir de las instituciones del sector educativo. Uno de los objetivos de la ley consiste en promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país (Tarapuez, Osorio y Botero, 2013), en el cual se trabaje colectivamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la mencionada ley.

Las Cámaras de Comercio del Departamento de Boyacá muestran en sus estadísticas que anualmente se crean miles de empresas, la mayoría de ellas por necesidades de supervivencia, se generan sin haber realizado los mínimos estudios de viabilidad de mercado, técnica y financiera, simplemente, son matriculadas en las Cámaras para cumplir con requisitos legales, o para poder participar en licitaciones y contratos que exigen dicha formalidad.

Hacia el año 2009, la universidad Santo Tomás decide fundar la red de emprendimiento de Boyacá, de la cual hacen parte las siguientes instituciones del Departamento:

- Universidades públicas y privadas del Departamento
- Servicio Nacional de Aprendizaje Sena
- Gobernación de Boyacá Municipios (Chiquinquirá, Duitama, Sogamoso, Tunja, Paipa, Nobsa y otros)
- Incubadora del Oriente Incubar. Cámaras de Comercio Organizaciones No Gubernamentales ONG (s)
- Crepib (grupo de investigación de Universidad Uptc)

Las mencionadas entidades de fomento del emprendimiento en Boyacá presentan una gran debilidad y es el ofertar sus servicios de manera aislada, lo que se ve reflejado en las estadísticas de creación y fortalecimiento de empresas en sus fases iniciales, razón por la

que muchas de esas ideas no logran consolidarse en su mercado, lo que las llevan a cerrar su ciclo de vida en poco tiempo, otras, no reciben posteriormente el acompañamiento y asesoría en las etapas operativas iniciales, quedando expuestas a mayores riesgos de fracaso por falta de orientación, especialmente relacionada con los temas de mercadeo.

Por otro lado existe una desorganización a nivel institucional por parte del gobierno departamental, lo que hace que los recursos destinados al emprendimiento se desvíen dejando como consecuencia que frecuentemente los emprendedores no reciban los servicios requeridos de manera oportuna y con la calidad necesaria, generando desmotivación, pérdida de credibilidad, que se traduce finalmente en planes de negocios inconclusos que generalmente no llegan a un final feliz sumado a esto el hecho de que el sector privado no le apuesta a estas ideas por temas de riesgo.

Los resultados de los estudios sobre emprendimiento en Boyacá permiten concluir que:

Primero, a pesar de que una de las características fundamentales de los empresarios es el liderazgo, las personas que emprenden negocios no asisten a cursos o seminarios relacionados con el mejoramiento de sus competencias y habilidades en sus negocios, esto se debe a falta de cultura empresarial por un lado y por el otro a que no han considerado esto como parte fundamental de su quehacer diario.

El segundo aspecto a destacar tiene que ver con la fuerte resistencia al cambio, muchos negocios se crean y mantienen su modelo de negocio a lo largo del tiempo, sin ver la evolución comercial, tecnológica y de globalización que ocurre afuera, aspecto que la mayoría de las veces conllevan a la liquidación y cierre definitivo de la empresa.

Como tercer aspecto relevante, está la constante preocupación por parte de los dueños de los negocios hacia llamada competencia desleal, lo que impide un honrado posicionamiento en el mercado.

Las anteriores observaciones permiten afirmar que todas las debilidades que se presentan del emprendimiento en Boyacá tienen relación con las variables que se pretenden estudiar en esta tesis, así que a pesar de que no se contemple que el fracaso de los emprendimientos en Boyacá se puedan deber a la falta de capital social a nivel individual y colectivo antes y durante el emprendimiento, esta investigación será una aproximación a determinar qué tanto se objetiva el capital social en dichos procesos; es así como en la figura 3.5 se puede detallar el proceso que sigue el emprendimiento en el departamento de Boyacá, evidenciando que los fines de los programas y convocatorias que abran a lo largo del año apuntan a logros de carácter técnico, administrativo o financiero, dejando totalmente de lado los aspectos relacionados con el capital social.

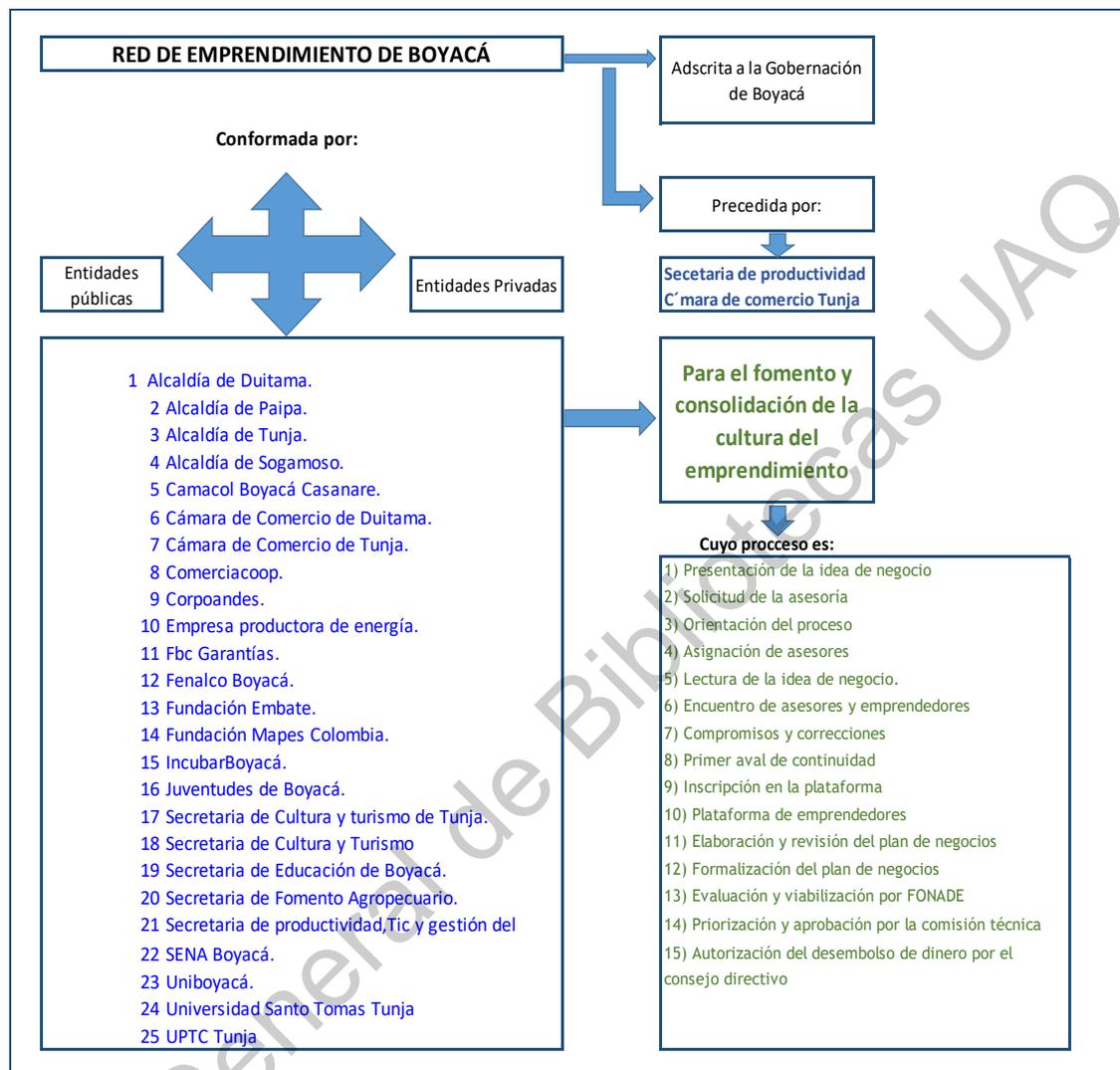


Figura 3.5. Proceso del emprendimiento en Boyacá. Fuente: Elaboración propia a partir de información recopilada

Como se puede observar en la figura 3.5, son veinticinco las instituciones que conforman la red de emprendimiento en Boyacá, entre las que se encuentran instituciones de educación superior públicas (Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, UPTC), privadas (Universidad Santo Tomás, Uniboyacá), entidades del gobierno (Incubar Boyacá, Sena, Juventudes de Boyacá, Secretaria de Educación de Boyacá, Secretaría de Fomento Agropecuario, Secretaría de Cultura y Turismo de Boyacá, Secretaría de Cultura

y Turismo de Tunja, Secretaria de Productividad, Tic y Gestión del Conocimiento), Alcaldías de las principales ciudades de Boyacá (Tunja, Duitama, Paipa y Sogamoso), así como empresas del sector privado, cámaras de comercio y fundaciones.

Cabe la pena resaltar que la mayoría de las instituciones están ubicadas en la capital (Tunja), quedando centralizado el proceso de emprendimiento y aislado de las demás ciudades y sector rural, aunado a esto, es evidente que el proceso sigue unos pasos muy técnicos, pues inicia con la presentación de la idea, sin ejercer un programa que aliente o estimule primero la iniciativa al emprendimiento, peor aún, sin este paso, es difícil poder identificar así la incidencia que puede tener el capital social en los mencionados procesos. A pesar de esto, en la presente investigación se logró establecer algunas relaciones entre los dos temas, como se puede ver en la tabla 3.3.

### **3.7. Relación entre las Redes de Relaciones y el Emprendimiento (Tabla 3.3)**

**Tabla 3.3**

*Relación entre las Redes de Relaciones y el Emprendimiento*

NIVEL		VARIABLES	DIMENSIONES EN CAPITAL SOCIAL	INDICADOR EMPÍRICO	DIMENSIONES EN EMPRENDIMIENTO	INDICADOR EMPÍRICO
INTERNO	MICRO (NIVEL INDIVIDUAL)	COGNITIVO	CONFIANZA	percepción de no perjuicio por parte del otro	valores personales	Necesidad de logro a partir de experiencia familiar o propia, educación o propensión del riesgo
			RESPECTO	estatus de cada persona en la comunidad	Disposición al cambio	Perseverancia y la determinación como prácticas habituales que reflejan auto-confianza y entusiasmo por la novedad y el riesgo, la innovación entre otros.
			RECIPROCIDAD	experiencias de favores retribuidos	Ego resiliencia	
			COOPERACIÓN	logros obtenidos a partir de acciones colectivas	Autoeficacia emocional	
EXTERNO	MESO (NIVEL COLECTIVO)	ESTRUCTURAL	VINCULACIÓN DE REDES Y RECURSOS	Tamaño de la red	El entorno/vinculación con otras redes	Identificación de proveedores, consumidores, conocimientos, y recursos en la red o en otras redes.
				Cohesión de la red		
			Diversidad de la red	La estructura de la red/diferentes disciplinas	La identificación de oportunidades de negocio, dados los conocimientos, destrezas y la diversidad de las redes.	
MACRO (NIVEL INSTITUCIONAL)	INSTITUCIONAL		CAPACITACIONES	Financieras tecnológicas recursos humanos desarrollo humano	El apoyo	Instituciones públicas o privadas relacionadas que colaboren con incentivos, recursos tecnológicos financiamiento, asesorías o capacitación.
			APOYOS FINANCIEROS DEL GOBIERNO	Iniciar el negocio Comercialización		

Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez (2013); Cardona, Vera y Tabares, (2008); Gutiérrez y otros (2017) y Roth y Lacoa (2009)

### **3.8 Conclusión del Capítulo**

El tema del emprendimiento es bastante amplio, al igual que su aproximación, dado que diversos autores han dado diferentes perspectivas o enfoques del mismo, cada uno con una visión particular; sin embargo, para la presente investigación, de acuerdo con los objetivos planteados, con la revisión teórica y con lo trazado para el estudio del capital social, del que se habló en el anterior capítulo, se considera conveniente adoptar el enfoque cualitativo del emprendimiento, esto dado que, uno de los objetivos apunta a comprender como las redes de relaciones permanentes, entendidas como capital social, conllevan a emprender ideas de negocio; por lo que un enfoque psicológico permitirá comprender las características cognitivas o psicológicas de los emprendedores que intervienen para generar y realizar una idea de negocio, además de su dependencia o influencia en los aspectos relacionados con el capital social, pues los dos temas señalan un análisis desde la persona con sus actitudes y formas de actuar, pasando por los apoyos a través de relaciones con otros semejantes así como desde oficinas o entidades cuyos propósitos son el apoyo y fortalecimiento a las ideas emprendedoras.

Es así que de acuerdo con Acs y Armington (2007); Wennekers (2006); Vesga (2007)), se considera de gran importancia tomar los aspectos que ellos mencionan en el nivel de los individuos para los procesos de emprendimiento, ya que coinciden con las características del emprendimiento desde el enfoque psicológico.

#### **4. Metodología Y Tipo De Investigación**

Para esta tesis, se asume que el paradigma debe ser de tipo interpretativo, ya que existen múltiples realidades construidas por los actores en su relación con la realidad social en la cual viven, razón por la que no existe una sola verdad, sino que surge como una configuración de los diversos significados que las personas le dan a las situaciones en las cuales se encuentra, por lo tanto, la realidad social es así, una realidad construida con base en los marcos de referencia de los actores. (Rodríguez, Gil y García, 1996)

La intención final de las investigaciones fundadas en el paradigma interpretativo consiste en comprender la conducta de las personas estudiadas lo cual se logra cuando se interpretan los significados que ellas le dan a su propia conducta y a la conducta de los otros como también a los objetos que se encuentran en sus ámbitos de convivencia. (Rodríguez, 2011).

De otro lado, la investigación cualitativa valora las perspectivas de los investigados sobre sus mundos y busca descubrir esas perspectivas; requiere la inmersión del investigador en la vida cotidiana de su objeto de estudio; visualiza la investigación como un proceso interactivo entre el investigador y el investigado; y es principalmente descriptiva y depende de las palabras y los comportamientos de las personas como fuente de datos primarios (Reyes, 1999).

Así mismo, siguiendo a Urbiola (2004), este tipo de investigaciones exigen de un proceso de construcción social de la realidad, a través de la observación y la información de fuentes primarias, lo que conlleva a una mayor aproximación de una realidad organizacional.

Teniendo en cuenta que los estudios de investigación cualitativa se llevan a cabo en contextos estructurados, Nobsa es un pueblo del Departamento de Boyacá, Colombia, que

como ya se mencionó ha tenido desde sus inicios una tradición enmarcada en el cuidado y buen aprovechamiento de la lana de oveja, por lo que se pretende conocer las diferentes interpretaciones de sus habitantes a cerca del tipo de negocios dedicados a la elaboración y venta de tejidos a partir de la lana de oveja, sus orígenes, trayectoria, conformación, y razones por las que se conforman, así como el apoyo que se percibe entre ellos mismos o a través de instituciones externas como el gobierno u otras empresas.

#### **4.1. Pregunta Central de Investigación**

La presente tesis busca identificar cómo se genera el capital social en los grupos de personas que conforman los negocios dedicados a los tejidos en lana y establecer de qué manera esas relaciones o capital social permite o no que se fortalezca en emprendimiento, de tal manera que la pregunta principal que se formula en este trabajo es: ¿De qué manera el capital social se objetiva en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá – Colombia?

#### **4.2. Preguntas Secundarias**

De acuerdo con los objetivos establecidos en la presente investigación, se busca entonces lograr dar respuesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las dimensiones en términos de redes de relaciones permanentes, que pueden caracterizar al capital social en los negocios de tejidos del municipio de Nobsa.?
2. ¿Cómo el capital social a través de las redes de relaciones permanentes conllevan a emprender ideas de negocios en el municipio de Nobsa?

3. ¿Qué aspectos hacen que estos negocios se mantengan en el tiempo y logren ser un atractivo para los turistas?

### 4.3 Proposiciones

De acuerdo con las preguntas formuladas para la presente investigación, se plantearon las respectivas proposiciones, en la Tabla 4.1 se puede ver la relación entre preguntas y proposiciones.

**Tabla 4.1**

*Relación preguntas y proposiciones*

PREGUNTA CENTRAL	PREGUNTAS SECUNDARIAS	PROPOSICIONES
¿De qué manera el capital social se objetiva en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá – Colombia?	¿Cuáles son las dimensiones en términos de redes de relaciones permanentes, que pueden caracterizar al capital social en los negocios de tejidos del municipio de Nobsa.?	En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir negocios emprendedores como una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región.
	¿Cómo el capital social a través de las redes de relaciones permanentes conllevan a emprender ideas de negocios en el municipio de Nobsa?	La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo que involucran grupos de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red.
	¿Qué aspectos hacen que estos negocios se mantengan en el tiempo como un atractivo para los turistas?	“Estos negocios han logrado de manera exitosa el reconocimiento para el pueblo por parte de la comunidad interna y externa, al colocarlos como un atractivo turístico en el Departamento, a través de su capital social, sus actitudes emprendedoras y el apoyo de otras instituciones en sus emprendimientos.”

Fuente: Elaboración propia

**4.4. Variables**

En esta tesis el término variables se está utilizando para exponer cuál es la relación entre los grupos de personas y los efectos en el fenómeno que se analiza, así pues, de acuerdo con las proposiciones existen unas variables dependientes e independientes, así mismo, para el capital social, de acuerdo con Rodríguez (2013), como se explicó en el capítulo 1, están definidas de acuerdo al nivel individual, colectivo e institucional. (Tablas 4.2 y 4.3).

**Tabla 4.2**

*Variables del capital social según proposiciones*

<b>Proposiciones</b>	<b>Variable Dependiente</b>	<b>Variable Independiente</b>
Proposición 1: En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir negocios emprendedores como una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región.	Negocios de tejidos	Grupos que tienen comportamientos individuales
		Grupos que tienen estructuras de relaciones
		Grupos que tienen apoyo del gobiernos o de otras instituciones
Proposición 2: La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo que involucran grupos de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red.	Negocios de tejidos	Relaciones informales en el tiempo
		Cumplimiento de normas o comportamientos de las personas de la red
Proposición 3: "Estos negocios han logrado de manera exitosa el reconocimiento para el pueblo por parte de la comunidad interna y externa, al colocarlo como un atractivo turístico en el Departamento, a través de su capital social, sus actitudes emprendedoras y el apoyo de otras instituciones en sus emprendimientos."	Reconocimiento del pueblo como atractivo turístico.	Los tejidos en lana
		Apoyo del gobierno o de otras instituciones

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la tabla 4.2, las relaciones entre las personas y su permanencia en el tiempo son parte fundamental para el fortalecimiento del capital social, que está representado desde un nivel individual constituido por los comportamiento de las personas a través de valores; también por un nivel colectivo reflejado en las estructuras y las normas que se establecen en las relaciones a través del tiempo finalmente un nivel institucional representado por el gobierno y otras instituciones que de acuerdo con Rodríguez, (2011) pueden aportar algún tipo de recurso para fortalecer el capital social en una localidad. (Tabla 4.3)

**Tabla 4.3**

*Variables del capital social de acuerdo con Rodríguez (2011)*

<b>Nivel</b>	<b>Variable</b>	<b>Explicación de la variable</b>
<b>INDIVIDUAL</b>	<b>CAPITAL SOCIAL COGNITIVO</b>	Características y atributos de las relaciones entre los miembros de la red. Su resultado es la mejora competitiva porque facilitan el intercambio de los recursos disponibles en la red.
<b>COLECTIVO</b>	<b>CAPITAL SOCIAL ESTRUCTURAL</b>	La conformación de la red y los recursos que son útiles para sus propósitos y a los que podría acceder en caso necesario, también las relaciones con otras redes y el acceso a sus recursos.
<b>INSTITUCIONAL</b>	<b>Capital Social Institucional:</b>	El apoyo por parte de instituciones de carácter público o privado para la creación o desarrollo de las ideas emprendedoras

Fuente: Elaboración propia

Así mismo, es necesario definir las variables para el emprendimiento, que de acuerdo con la revisión de la literatura se considera pertinente aceptar para esta tesis el enfoque

psicológico, cuyas variables según Roth y Lacoa (2009) son la disposición al cambio, la ego-resiliencia, la autoeficacia emocional y los valores personales, variables que se analiza a nivel individual y colectivo, buscando un equilibrio con los niveles analizados en el capital social, además como se mencionó antes, es necesario hacer una adaptación del modelo de Vesga (2007), ya que contempla los niveles del emprendimiento con una variables que también encajan en lo individual y lo colectivo.( Tabla 4.4).

Dirección General de Bibliotecas UAO

**Tabla 3**

*Variables del Emprendimiento*

VARIABLE	EXPLICACIÓN
Disposición al Cambio	<p>Comprende dos aspectos:</p> <p>Las competencias para el cambio: señala que las personas hábiles y motivadas por el cambio perciben por lo general más de una forma de lograr una meta y son capaces de crear nuevas maneras de resolver problemas.</p> <p>Cuando la gente con déficit en capacidades encuentra obstáculos, se paraliza y retorna a las viejas prácticas, abandonando la idea del cambio.</p> <p>La dimensión Pro-actividad para el cambio: una persona pro-activa suele elegir el camino menos utilizado, busca salidas osadas, elige la aventura y el reto.</p> <p>Las personas que persiguen activamente el cambio o sus riesgos e incertidumbres, se destacan en situaciones de inestabilidad y conmoción.</p>
Autoeficacia emocional	<p>“Un proceso que inicia, evita, mantiene o modula la ocurrencia e intensidad o duración de los sentimientos, estados, emociones fisiológicas, procesos atencionales, estados motivacionales y otros concomitantes conductuales de la emoción que permiten lograr la adaptación afectiva biológica o social, o el logro de metas individuales” (p. 338), refleja las capacidades personales percibidas para regular la propia experiencia emocional sobre todo en situaciones difíciles. Es poco probable que las personas puedan manejar sus afectos positivos y negativos si no se sienten realmente capaces de hacerlo, y se asume aquí que un emprendedor tendrá problemas en su tarea si carece de este mecanismo regulatorio</p>
Ego-resiliencia	<p>Definida como la habilidad de la persona para ejercer auto-control en un contexto determinado. Se espera que una persona ego-resiliente sea recursiva y adaptada cuando se enfrenta a nuevas situaciones; debe ser competente en el manejo de sus relaciones interpersonales y capaz de usar adecuadamente las emociones en situaciones de alta demanda.</p>
Los valores personales	<p>A partir de Schwartz (1992):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Auto-dirección: destaca los principios de independencia del pensamiento y acciones; este valor se relaciona con las preferencias de la persona por las ideas nuevas y la creatividad.</li> <li>2. Estimulación: se relaciona con la emoción, la novedad y el apego a los desafíos de la vida. Las personas que lo manifiestan son individuos interesados en experimentar con cosas nuevas, amantes de la aventura y deseosas de vivir una vida llena de emociones.</li> <li>3. Logro: está relacionado con la capacidad e influencia. Las acciones de las personas están influenciadas por el concepto y la admiración de sus iguales; suelen ser ambiciosas y esforzadas para lograr la superación.</li> </ol>

Fuente: Adaptado de Roth y Lacoa (2009)

#### **4.5. Indicadores Empíricos de las Variables**

En la Tabla 4.5 se puede evidenciar de qué manera queda la estructura de las variables con sus dimensiones e indicadores empíricos del capital social, así como su explicación.

De la misma manera en la Tabla 4.6 se muestran las variables, dimensiones e indicadores empíricos del emprendimiento.

#### **Tabla 4.54.**

*Variables y Dimensiones e Indicadores Empíricos del Capital Social*

Dirección General de Bibliotecas UAO

NIVEL	Variable	Dimensión de la variable	Indicador empírico de la variable	Definición del indicador
INDIVIDUAL	<b>CAPITAL SOCIAL COGNITIVO</b> Características y atributos de las relaciones entre los miembros de la red. Su resultado es la mejora competitiva porque facilitan el intercambio de los recursos disponibles en la red.	CONFIANZA	PERCEPCIÓN DE NO PERJUICIO POR PARTE DEL OTRO	La creencia en que los miembros de la red no perjudicarán a los demás miembros con su forma de actuar, que no serán oportunistas. (Kale et al, 2000; Grootaert et al., 2002; De Silva et al., 2006). Citados por García et al, 2010.
		RESPETO	ESTATUS DE CADA PERSONA EN LA COMUNIDAD	La actitud de los individuos frente a la presencia o intervención de otro.
		RECIPROCIDAD	EXPERIENCIAS DE FAVORES RETRIBUIDOS	Grado en que los individuos de un grupo están dispuestos a trabajar en favor del resto con la esperanza de que ese favor les sea devuelto en caso de necesitarlo (Onyx y Bullen, 2000; Stone y Hughes, 2002), citados por García et al, 2010 (entrevista)
		COOPERACIÓN	LOGROS OBTENIDOS A PARTIR DE ACCIONES COLECTIVAS	Destreza de los miembros de una red para realizar esfuerzos conjuntos en beneficio del grupo (Gulati y Singh, 1999; Grootaert et al., 2002; Casanueva et al., 2010). Entr.
COLECTIVO	<b>CAPITAL SOCIAL ESTRUCTURAL</b> Aquí va la definición de la variable	VINCULACIÓN DE REDES Y RECURSOS	TAMAÑO DE LA RED	Número de contactos que conforman la red de una persona.
			COHESIÓN DE LA RED	Qué tan estrechas e interconectadas son las relaciones entre las personas que conforman la red.
			DIVERSIDAD DE LA RED	Qué tantos integrantes hacen parte de otras redes u otros grupos, esto permite el acceso a nueva información.
IIINSTITUCIONAL	<b>Capital Social Institucional:</b> Grado en que las redes de relaciones contienen recursos que son útiles para sus propósitos y a los que podría acceder en caso necesario.	CAPACITACIONES	FINANCIERAS TECNOLÓGICAS RECURSOS HUMANOS DESARROLLO HUMANO	La intervención por parte del gobierno o instituciones privadas para el apoyo en aprendizajes o adquisición de recursos.
		APOYOS FINANCIEROS DEL GOBIERNO	INICIAR EL NEGOCIO COMERCIALIZACIÓN	El apoyo financiero por parte del gobierno para el desarrollo de ideas emprendedoras en la región y/o el crecimiento de los negocios.

Tabla 5

Variables, Dimensiones e Indicadores Empíricos del Emprendimiento

NIVEL	Variable	Dimensión de la variable	Indicador empírico de la variable	Definición del indicador
INDIVIDUAL Y COLECTIVO	DISPOSICIÓN AL CAMBIO	SOLUCIÓN DE PROBLEMAS	ACTITUD FRENTE A LAS DIFICULTADES	Capacidad de enfrentar los obstáculos y vencerlos.
		PROACTIVIDAD	BUSQUEDA DE OTRAS OPCIONES	Una persona pro-activa suele elegir el camino menos utilizado, busca salidas osadas, elige la aventura y el reto.
		RIESGO	ACTITUDES FRENTE A LA INCERTIDUMBRE	Los ambientes inciertos no son obstáculo para continuar con los objetivos.
	AUTOEFICACIA EMOCIONAL	MOTIVACIÓN	PERSEVERANCIA POR CUMPLIR OBEJTVOS	Las personas hábiles y motivadas por el cambio perciben por lo general más de una forma de lograr una meta.
	EGO-RESILIENCIA	RECURSIVIDAD	REALIZAR COSAS NUEVAS O ENFRENTAR SITUACIONES	Una persona recursiva busca adaptarse a las nuevas situaciones.
		AUTOCONTROL	MANEJO DE LAS EMOCIONES	Una persona auto controlada es capaz de usar adecuadamente las emociones en situaciones de alta demanda.
	LOS VALORES PERSONALES	AUTO DIRECCIÓN	COHERENCIA ENTRE EL PENSAMIENTO Y LA ACCIÓN	Las acciones de las personas deben tener coherencia con su personalidad.
		ESTIMULACIÓN	BUSQUEDA DE AVENTURA	Las personas buscan vivir otras experiencias y las buscan.
		LOGRO	ADMIRACIÓN Y SUPERACIÓN	Las personas buscan que sus iguales les admiren y respeten por lo que han logrado.

Fuente: Elaboración propia, a partir de Roth y Lacoa (2009)

#### **4.6. Método**

La presente tesis presenta el enfoque cualitativo para el cumplimiento sus objetivos, ya que se busca analizar la realidad de los negocios dedicados a los tejidos a partir de la lana de oveja en el municipio de Nobsa, tal como sucede, buscando interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas.

Según Rodríguez, Gil y García (1996, p.32), el enfoque cualitativo “Estudia la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales—entrevistas, experiencias personales, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos – que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas”.

De otro lado, “La investigación cualitativa, se plantea, por una parte, que observadores competentes y cualificados pueden informar con objetividad, claridad y precisión acerca de sus propias observaciones del mundo social, así como de las experiencias de los demás. Por otra, los investigadores se aproximan a un sujeto real que está presente en el mundo y que puede, en cierta medida, ofrecernos información sobre sus propias experiencias, opiniones, valores...etc. Por medio de un conjunto de técnicas o métodos como las entrevistas, las historias de vida, el estudio de caso o el análisis documental, el investigador puede fundir sus observaciones con las observaciones aportadas por los otros”. (Rodríguez, Gil y García, 1996, p. 62)

Así las cosas, esta investigación se corresponde con el método de estudio de caso, que de acuerdo con Stake (1994), ve los estudios de caso como una opción del objeto a ser estudiado, según el autor, en un estudio de caso prevalece el interés por aprender cómo

funcionan personas, o cosas en sus afanes y en sus entornos habituales, y con la voluntad de dejar de lado muchas presunciones mientras se aprende.

El citado autor también expone tres diferentes tipos de estudios de caso, el primero, denominado intrínseco, el cual pretende alcanzar una mejor comprensión del caso concreto, en este proceso no se elige un caso determinado porque sea el más representativo sino porque el caso en sí mismo es de gran interés para el investigador.

Otro tipo de estudio de caso según el mencionado autor es el instrumental “cuyo propósito no se centra en comprender algún constructo abstracto o fenómeno genérico, tampoco en la construcción de la teoría, en este tipo el caso juega un papel de apoyo el análisis de varios casos como instrumentos a la comprensión de algo siendo representativo o no, por lo tanto, unos casos serán más útiles que otros, tratándose entonces no del estudio de un colectivo, sino del estudio intensivo de varios casos”, Stake (1994, p.14).

Es así, que para esta investigación se eligieron los negocios dedicados a los tejidos a partir de la lana de oveja en Nobsa, Boyacá, con el fin de observar de forma general cómo es su dinámica en cuanto a comportamientos individuales y colectivos en la actividad, y de forma más particular cómo es que surgieron y han logrado mantenerse en el tiempo, lo que según Stake (1994), conlleva a comprender las relaciones y/o explicaciones del emprendimiento de los negocios de la lana a partir de las redes de relaciones, por lo tanto, este estudio corresponde con un estudio de caso instrumental de tipo colectivo ya que cada estudio de caso viene siendo un elemento que conduce a la comprensión del fenómeno a estudiar.

De otro lado, de acuerdo con Yin, (1984) quien presenta una clasificación de los estudios de caso de acuerdo con las unidades de análisis así como las técnicas utilizadas para abordarlas; dice que es posible definir un estudio de caso simple, dado que el caso puede presentar todas las condiciones para el análisis de la teoría y así mismo la

comprobación de las proposiciones, condición que se cumple para el caso de Nobsa, pues la evidencia del tiempo que han permanecido esos negocios y lo que han logrado a través del tiempo permite pensar que debe ser producto de aspectos de capital social así como del emprendimiento.

De esta manera, y con lo que se pretende para esta tesis, el estudio de caso, de acuerdo con Yin (1984), tiene correspondencia con el tipo II, que refiere el conjunto de las proposiciones y el contexto dentro del cual se consideran como ciertas, llegando a esa conclusión a través del involucramiento de diferentes unidades de análisis en un caso, así como el uso de varios instrumentos o técnicas para recopilar información.

Por ende, para este estudio de caso, de acuerdo con Díaz, Mendoza y Porras (2011) y Yin (1984) se deben establecer unos pasos para el desarrollo de la investigación correspondiente a un estudio de caso, como se muestra a continuación:

1. Contextualizar el problema y definir las unidades de análisis: Según la descripción realizada en el capítulo uno de esta tesis, se pretende determinar la incidencia del capital social en procesos exitosos de emprendimiento en los negocios dedicados a los tejidos de lana de oveja en el municipio de Nobsa, departamento de Boyacá, Colombia, para lo cual se han establecido como unidades de análisis los negocios dedicados a la elaboración y comercialización de tejidos presentes en el municipio de Nobsa, a partir de la lana de oveja de la región.
2. Someterlo a un protocolo de investigación: Al identificar las unidades de análisis, se procedió a determinar una estrategia o una técnica que permitiera abordar cada unidad para recopilar la información pertinente al caso, así para el caso de los productores se acudió a la observación y se aplicó una entrevista semi estructurada, también fue posible obtener dos historias de vida a dos productores que representan la tradición desde su niñez y quienes por su edad avanzada no

accedieron a entrevistas por lo que hubo que adecuar una estrategia que permitiera recopilar sus informaciones; para las demás unidades se aplicó entrevista estructurada y se realizó la revisión documental de algunos escritos desarrollados por personas que fueron habitantes del pueblo y dejaron plasmada su historia y sus tradiciones.

3. Determinar el método de análisis: debido a la cantidad de información recopilada a través de las entrevistas se hizo uso del software cualitativo Atlas Ti, en cuanto a las demás unidades de análisis se realizó el análisis de forma manual para determinar los aspectos más relevantes en cada caso.
4. Organizar los datos y presentarlos.
5. Establecer alternativas de acuerdo a lo encontrado: Son los aspectos que se presentan al final de este documento.

Tabla 64.7

Tipos de Unidades de Observación

PRODUCTORES	DOCUMENTOS	ASOCIACIÓN	OFICINA DE TURISMO Y CULTURA	CÁMARA DE COMERCIO	SENA
<b>Tipo 1:</b> Aquel que realiza el proceso desde la crianza de los animales, pasando por todo el tratamiento de la lana, la elaboración del tejido y su comercialización en negocio propio, de puertas al público. Total analizados: 0	Los documentos oficiales de las oficinas del gobierno, el Sena, cámaras de comercio y demás publicaciones donde se encuentre de manera explícita la información relevante sobre el tema investigado y los que han intervenido.	Con el fin de observar cómo está constituida (tipos de productores), sus comportamientos y normas	Para indagar acerca de los programas que se tienen para el fortalecimiento de la actividad, así como para la promoción y divulgación, además de su relación con el turismo.	El propósito es contrastar si la cámara de comercio ofrece programas de capacitación y/o apoyo que coadyuven con el fortalecimiento de los artesanos de la lana en Nobsa.	Con el objeto de verificar si el Sena contribuye de alguna manera con estrategias o apoyos (conocimiento, tecnología, procesos) que fortalezcan la actividad de los tejidos en Nobsa
<b>Tipo 2:</b> Aquel que realiza el proceso desde la crianza de los animales, pasando por todo el tratamiento de la lana, la elaboración del tejido y su comercialización desde su casa, de manera informal. Total analizados: 2 a través de historia de vida.					
<b>Tipo 3:</b> Aquel que realiza el proceso desde la compra de la lana devanada o hilada, hace el tejido y lo comercializa en su propio negocio de puertas al público. Total analizados: 15 con entrevista					
<b>Tipo 4:</b> Aquel que puede ser cualquiera de los anteriores y además pertenece a una asociación. Total analizados: 2 con entrevista					
<b>Comercializadores:</b> Personas del pueblo o de las ciudades vecinas que encargan producto porque tienen negocios en otros lugares, principalmente en Paipa, Duitama o Sogamoso. Total analizados: 1 con entrevista					

Fuente: Elaboración propia

#### **4.7. Técnicas**

En esta tesis, como ya se dijo, se definió como método el estudio de caso, lo cual requirió el uso de la observación participante, según Marshall y Rossman (1989, p.79), que definen la observación como "la descripción sistemática de eventos, comportamientos y artefactos en el escenario social elegido para ser estudiado". La observación participante permite el involucramiento del investigador aprendiendo de las actividades de las personas en estudio a través de la observación y participando en sus actividades. (Dewalt y Dewalt 2002, p.91) definen la observación participante como "el proceso de aprendizaje a través de la exposición y el involucrarse en el día a día o las actividades de rutina de los participantes en el escenario del investigador".

De otro lado también se utilizó la entrevista semi estructurada; estas dos técnicas permitieron recolectar información que conllevó a identificar aspectos personales, psicológicos, de experiencias, rutinas y situaciones reales que viven las personas involucradas en los negocios dedicados al tejido en Nobsa como los productores de la lana, comercializadores de la lana, dueños de los negocios, socios, clientes, gente del pueblo, y oficinas del gobierno, esto llevó a identificar y analizar los aspectos relacionados con el origen, las formas de organización de dichos negocios, tipos de relaciones establecidas y objetivos buscados con esas relaciones, además de las percepciones respecto a la creación, desarrollo y sostenibilidades de las ideas emprendedoras.

Así mismo, a través de entrevista a profundidad se obtuvieron dos historias de vida, que no habían sido contempladas en un principio pero que dadas las características de los entrevistados era conveniente hacerlas, también se logró una revisión documental, información que permitió contrastar algunos aspectos obtenidos con las entrevistas y la observación.

#### 4.8. Universo

El Municipio de Nobsa se localiza en la Región Centro Oriente del Altiplano Cundi-Boyacense, como se puede apreciar en la figura 9 Su localización tiene influencia en la estructura nacional, regional, departamental.



Figura 4.1. Mapa de Boyacá, ubicación de Nobsa Fuente: <http://nobsa-boyaca.gov.co>

##### 4.8.1. Estructura Nacional

El Municipio de Nobsa, Municipio industrial, artesanal, turístico y agrícola a 195 Km. Al norte de Bogotá D.C. en el sector nororiental del departamento de Boyacá (altiplano Cundiboyacense) y a 71 Km. de Tunja capital del departamento. Por su localización hace parte del corredor industrial de la región centro oriente de Bogotá Distrito Capital; contiene en su territorio la industria pesada del departamento.

#### **4.8.2. Estructura Regional.**

Nobsa es parte de corredor industrial y comercial del altiplano Cundiboyacense a través del eje que conforma la Carretera Central del Norte. A través de este eje integra todas las relaciones industriales, comerciales, socio económicas y culturales con la estructura territorial del centro del país, las relaciones en el contexto regional se realizan y se localizan a través de los ejes principales de la carretera Central del Norte, de los ejes de la carretera del Cusiana, de los ejes de la vía a la Costa Atlántica.

#### **4.8.3. Estructura Departamental.**

El departamento de Boyacá en la región Andina, sector centro oriental de Colombia. Limita al norte con los departamentos de Norte de Santander, Santander y la República de Venezuela, por el oriente con Arauca, Casanare, por el sur con los departamentos de Cundinamarca, Meta y por el occidente con Antioquia. El Municipio de Nobsa hace parte de los 123 Municipios del departamento de Boyacá, los cuales se encuentran agrupados en 15 provincias. Sobre el Municipio de Nobsa se localiza la industria pesada y mediana más importante del departamento de Boyacá. Los recursos naturales y la localización geográfica estratégica hacen del municipio de Nobsa; el centro económico más importante de Boyacá.

#### **4.8.4. Municipio de Nobsa.**

Fundado en 1.593 y declarado municipio en 1.811, limita al norte con los municipios de Santa Rosa de Viterbo y Floresta, al oriente con los municipios de Corrales y Tópaga, al occidente con Tibasosa y Santa Rosa de Viterbo, al sur con el municipio de Sogamoso y Tibasosa.

La pequeña empresa de productos artesanales en lana se considera uno de los sectores de importante potencial económico que genera trabajo e ingresos a un amplio sector de la población, además de encontrarse posicionado como un renglón de gran

atractivo para atraer el turismo hacia el municipio. En la actualidad existen 84 establecimientos comerciales de tejidos en lana y otras fibras, que en su mayoría se surten de varias fuentes como: productos elaborados por un amplio número de mujeres de todo el municipio, de producción propia o de mercancía proveniente de otras localidades.

Con base en la anterior información cabe resaltar que para el establecimiento de las unidades de observación es de suma importancia tener en cuenta los 84 negocios conformados en la actualidad, así como la asociación de artesanos del tejido, oficina de turismo y cultura del municipio, cámara de comercio y Sena, como se detalla en la tabla 4.8.

**Tabla 4.8***Distribución de la muestra*

<b>UNIDAD DE OBSERVACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>INSTRUMENTO UTILIZADO</b>
<b>Documentos</b>	2	Revisión documental
<b>Asociación</b>	1	Guía de observación Entrevista
<b>Oficina De Turismo Y Cultura</b>	1	
<b>Cámara De Comercio</b>	1	Revisión documental Entrevista
<b>Sena</b>	1	Revisión documental Entrevista
<b>Red De Emprendimiento</b>	1	Revisión documental Entrevista
<b>Productores</b>	20	Observación Historia de vida (2) Entrevistas (18)

Fuente: Elaboración propia

#### **4.9. Muestra**

Se tomaron de las unidades de observación descritas en la tabla 4.2, y de acuerdo a las características y facilidad de acceso a ellas se procedió a la recopilación de la información, haciendo uso primero de la observación para determinar el grado de acceso a

cada unidad como se puede ver en la tabla 4.9; se sabía por datos de la Cámara de Comercio a 2018 que existían 84 negocios dedicados a la elaboración y venta de productos a partir de la lana, sin embargo la observación permitió determinar que en realidad los negocios que existen a esa fecha son 63, que la gran mayoría son propiedad de familias oriundas del mismo pueblo, lo que facilitó poder identificar aquellos que no se repitieran por familia, así fue posible acceder a 20 negocios para aplicar la entrevista, durante el proceso de observación y entrevista se pudo establecer la tipología de los productores, descrita en el siguiente capítulo.

**4.10. Instrumentos**

**4.10.1. Guía de Observación**

Este instrumento fue de gran utilidad para el inicio de la investigación, ya que permitió identificar variables o categorías nuevas, identificar comportamientos y fenómenos que se presentan entre las personas vinculadas con la investigación, la información recopilada con este instrumento permitió contrastar la realidad con las proposiciones, esa información se integra en el Tabla 4.9.

**Tabla 4.9**

*Guía de Observación*

Proposición	Qué observar
1: En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir negocios emprendedores como una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región.	Las calles del pueblo con sus negocios. Cercanía entre sus propietarios y/o trabajadores. Dinámicas en cada negocio, como productos, formas de exhibición, venta etc. Actitudes
2: La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo entre el grupo de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red.	Comportamientos de las personas al vender, al ofrecer el producto, al referenciar al otro. Normas en cuanto a diseños, precios, ubicación, exhibiciones, etc.

<p>3: Estos negocios han contribuido de manera exitosa al desarrollo económico de la comunidad al colocarla como un atractivo turístico en el Departamento, así mismo, para logra que este tipo de negocios sea exitoso, se ha contado con el apoyo de entidades gubernamentales y/o privadas.</p>	<p>Actividades económicas desarrolladas en el pueblo Relación de las actividades económicas con el turismo. Actividades de atracción y esparcimiento Importancia de las actividades</p>
--	---

Fuente. Elaboración propia.

#### **4.10.2. Entrevista**

Con este instrumento se recopiló información que conllevó al cumplimiento de los objetivos, el cual buscaba dar respuesta al siguiente interrogante: ¿Cuáles son las dimensiones en términos de redes de relaciones permanentes, que pueden caracterizar al capital social en los negocios de tejidos del municipio de Nobsa.?; se hizo una entrevista semi estructurada, que buscó detectar la percepción de las personas respecto a las relaciones permanentes que tienen con otros, esto apuntó a la primera variable definida en capital social, el denominado capital social cognitivo, lo que permitió identificar si este ha sido un aspecto decisivo para la creación y permanencia de los negocios, así pues que algunas preguntas que permitieron orientar este propósito fueron las siguientes:

#### **Guía de Preguntas para Entrevista de Capital Social y Emprendimiento en Negocios de Tejidos en Nobsa Boyacá, Dirigida a Productores**

1. ¿Cómo nace la idea de empezar con los tejidos? (fue algo de tradición familiar, fue una idea de alguien cercano, amigos, vecinos, parientes etc. Hace cuánto tiempo), es importante que se aclare acá si el proceso del tejido lo realiza desde la crianza de las ovejas y todo en adelante o si tiene proveedores de la materia prima (de dónde son y cómo funciona esa relación), así como si él mismo comercializa o es distribuidor a los almacenes y cómo es la relación con sus clientes.

2. ¿A lo largo del tiempo quienes más han intervenido con ideas, apoyo económico, innovaciones, colaboración voluntaria o algún favor especial que haya contribuido a que la actividad de los tejidos haya permanecido en el tiempo? Explique. (pueden ser familiares, amigos, compadres, vecinos, el gobierno, las universidades, el Sena, cámaras de comercio etc)

3. ¿Cómo puede resumir la experiencia en aspectos positivos como negativos que haya enfrentado a lo largo de los años? (pueden ser logros como reconocimiento, sustento económico, crecimiento empresarial, innovación; también pueden ser problemas con los vecinos, pérdidas económicas, pérdida de amistades, fracasos, etc)

4. ¿Cómo puede explicar las relaciones interpersonales entre las personas que forman parte de su actividad? (entre los que hacen parte de su negocio, es decir sus empleados si los tiene, o sus familiares, también con las personas que realizan la misma actividad y no son de su vínculo, es decir sus competidores, otros tejedores, los comerciantes etc.)

5. ¿Qué factores considera que han sido claves para la permanencia de la actividad en el municipio? (pueden ser cosas de las personas, de las familias, de la cultura del municipio, del gobierno y sus políticas, etc)

6. ¿Cómo ha sido el apoyo por parte de la alcaldía, de instituciones del gobierno o de otras instituciones de afuera para fortalecer la actividad de los tejidos en Nobsa? (puede ser apoyo económico para el fortalecimiento de los tejedores tradicionales, o puede ser apoyo para los que quieren iniciar con ese tipo de negocios, emprendimientos, capacitaciones, capacidades tecnológicas, innovadoras, de comercialización, de exportación, etc)

7. Nobsa es un municipio reconocido a nivel nacional y en algunas partes del mundo, ¿cree usted que los tejidos tengan que ver con esto?, por qué?

8. ¿Hay algo que le preocupe de la actividad? (que se acabe, que llegue más competencia).

Vale la pena resaltar que se obtuvieron dos historias de vida a partir de la guía de preguntas establecida para los productores, pues hubo dos de ellos quienes a través de sus respuestas fueron alimentando más la información aportando datos sobre aspectos de vida de ellos mismos relacionados con la actividad, pues por poseer la característica de haber nacido en el pueblo en familias dedicadas al tejido tienen una experiencia vivida que permite contrastar con la información brindada por los otros 18 productores, además de la revisión documental; el aspecto que permite rescatar esta información como historia de vida es que al acceder a ellos con la guía, la grabadora y la cámara fotográfica mostraron cierta desconfianza y deciden acceder a la entrevista sin el uso de esos elementos y convirtiendo sus respuestas en un diálogo placentero donde empiezan a recordar desde sus antepasados hasta llegar al día de hoy.

De otro lado, fue pertinente también estructurar unas preguntas dirigidas a las oficinas de gobierno u otras instituciones como la Cámara de Comercio, a fin de encontrar información relacionada con el emprendimiento y los apoyos o capacitaciones brindadas a los emprendedores, las preguntas fueron las siguientes:

**Guía de Preguntas Dirigida a Funcionarios de Oficinas Públicas u Otras Organizaciones**

1. ¿Cuál es el objeto o la razón de ser de esta oficina/dependencia/institución?
2. ¿Cuál o cuáles son los planes propuestos encaminados al emprendimiento?
3. ¿Cómo es el proceso que desarrollan para el fortalecimiento de emprendimientos relacionados con la cultura y el capital social de la región?
4. Desde esta oficina, dependencia, institución, ¿qué actividades desarrollan como apoyo a negocios dedicados al tejido a partir de la lana de oveja de la región?

5. ¿Cuál es su percepción respecto a la reciprocidad entre las acciones desarrolladas y la aceptación y buen provecho por parte de los productores de los tejidos de lana en Nobsa?
6. ¿Considera que hay aspectos a mejorar, por parte de ustedes y/o de los productores de los tejidos de Nobsa?

#### **4.10.3 Historia de Vida**

La intención de una historia de vida es explorar el recorrido de vida de una persona, a partir de lo que dice él mismo, su familia y las personas relacionadas directamente con él, (Borboa, 2003).

Se consideró importante tener en cuenta este método ya que según Trujillo, Naranjo, Lomas y Merlo (2019), a través de una entrevista en profundidad se podía llegar a obtener una información relevante, mediante el acercamiento cauteloso a personas con una trayectoria importante en el pueblo, específicamente en el oficio de los tejidos, dado las condiciones diferentes en cuanto a un diálogo intenso y profundo, que permitiera una mejor comprensión de la realidad.

Se diseñó una guía que permitiera seguir una ruta en la conversación con el informante:

#### **Instrumento (Guía Entrevista en Profundidad para Historia de Vida)**

1. ¿Qué conocimiento tienen acerca de la historia de los tejidos en Nobsa?
2. ¿Cómo empieza su experiencia con los tejidos?
3. ¿Recuerda a personas o acontecimientos que hayan marcado de forma significativa la actividad de los tejidos en el pueblo?
4. ¿Cómo ha percibido las relaciones entre los habitantes del pueblo, especialmente entre aquellos que se dedican al oficio del tejido?

5. ¿Qué aspectos ha visto como desfavorables y que se pueden mejorar ya sea en la actividad de los tejidos, en las personas, en la alcaldía, o en el mismo pueblo?
6. ¿Puede decirme cómo describe en términos generales a quienes se dedican a la actividad de los tejidos en Nobsa, de acuerdo a lo que usted ha vivido y a su experiencia?

#### **4.11. Validez**

El reconocer que la realidad humana es diversa al igual que las lógicas de interpretación de los individuos, es tarea fundamental en las investigaciones cualitativas, pues analizan la complejidad social, razón por la cual es necesario definir los procedimientos rigurosos, no estandarizados que conlleven a dar una mayor legitimidad a lo investigado bajo esta metodología.

Es así que es necesario definir la validez y la confiabilidad del estudio, de acuerdo con Galeano, (2004), existen diferentes maneras de poder determinar la validez y confiabilidad de estudios de carácter cualitativo, dentro de las diferentes formas que expone la citada autora, y de acuerdo con la experiencia vivida desde la posición de investigadora, así como los hallazgos encontrados por el recorrido de la investigación, fue necesario acudir a la triangulación como herramienta para la validez y confiabilidad de este estudio.

Desde el comienzo de la investigación se encontraron situaciones que iban permitiendo el analizar sobre cómo poder corroborar que lo percibido podría ser la realidad o no, es así que hubo que recurrir a la estrategia de la triangulación usando dos tácticas, una, la de contrastación y comparación de la información suministrada por las diferentes fuentes, y la otra utilizando diferentes técnicas de recolección de los datos según las fuentes consultadas.

En la figura 4.10, se muestra un esquema de la validez, que para este caso es analítica, en este sentido, la muestra cualitativa tiene los representantes o unidades de observación necesarias para el estudio del problema de investigación.

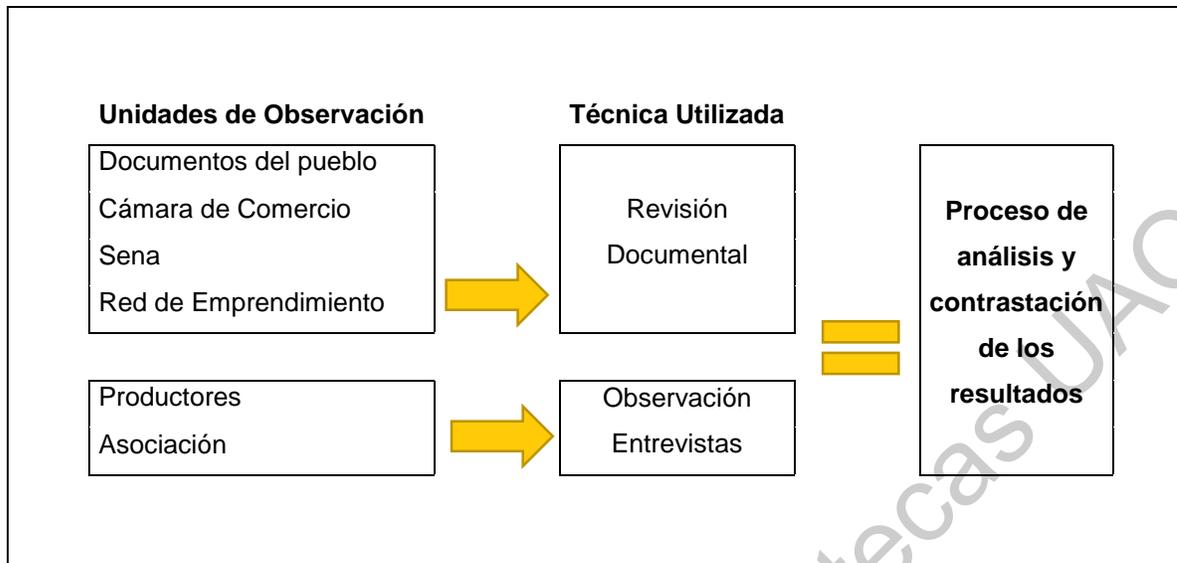


Figura 4.10. Validez de la investigación. Fuente: Elaboración propia a partir de Galeano, (2004)

Dirección General de Bibliotecas UAO

## **5. Resultados**

En este capítulo se presenta de manera organizada el proceso que se llevó a cabo en cuanto al acceso a las unidades de observación, así como la recolección y el tratamiento de la información, considerando importante también la definición de la estrategia o técnica más adecuada para cada unidad de análisis, a fin de lograr la identificación y el mejor provecho de la información, también se presenta el análisis de los hallazgos y finalmente la compilación de los resultados y la contrastación con las proposiciones.

### **5.1. Análisis de la Información**

Analizar la información de esta tesis exigió varias fases, la primera fue un proceso de visitas y observación en el pueblo, hubo que hacer este proceso en muchas oportunidades, interviniendo como turista, observando los productos, sus precios, las formas de relaciones entre los artesanos y con los clientes, así como los eventos que se desarrollan en el pueblo especialmente los fines de semana, así mismo se asistió al evento de mayor reconocimiento nacional que es el día de la ruana en julio del 2019, evento que fue nombrado muchas veces por los entrevistados, se llevó un registro de observación en una libreta así como fotos y videos, los principales hallazgos se detallan en la tabla 5.2 y en el anexo 1.

La segunda fase consistió en la aplicación del instrumento dirigido a los productores, una entrevista semiestructurada, anexo 2, lo que permitió la identificación del proceso para la obtención del tejido así como diferentes tipos de productores como se puede observar en las tablas 5.3 y 5.4 respectivamente; también se rescataron dos historias de vida a los productores con más años de experiencia en la actividad del tejido de lana, estas historias de vida fueron producto de las actitudes de muchos de los productores, especialmente los de mayor edad, ellos no se mostraban seguros de ser abordados para responder preguntas,

tampoco de ser grabados, por lo que, hubo que entablar con ellos una serie de conversaciones informales para generar la empatía y confianza y así obtener la información a través de una guía de preguntas. (Anexo 3).

La tercera fase se fundamentó en aplicar una entrevista semiestructurada (anexo 4) dirigida a las principales entidades reconocidas en la región por estar orientadas al emprendimiento como son la Red de emprendimiento regional, el Sena, la Cámara de Comercio y la oficina de Emprendimiento y turismo de Nobsa, este proceso fue el más arduo, como se puede observar en la tabla 5.1, conllevó varias visitas, envío de cartas y espera.

La cuarta fase consistió en la recopilación de archivos o documentos sobre la tradición del tejido en Nobsa, así como sobre las actividades y planes de las instituciones ya mencionadas.

Habiendo recopilado toda esta información se procedió a transcribir las entrevistas hechas a los productores, a través del software Atlas Ti, (anexo 5 al 18), resaltando los aspectos más mencionados por los entrevistados y asignándolos a las categorías analizadas para esta tesis en cuanto a Capital Social y Emprendimiento, como se ve en la figura 5.5, para la lectura de la información de cada categoría se iba identificando las palabras que podían encuadrar en cada una de ellas, seleccionándolas por colores de acuerdo a si pertenecía al nivel individual, colectivo o institucional; para el caso del análisis de los documentos, se realizó de forma manual para identificar también la información que podía incluirse en cada una de las dimensiones, micro, meso o macro.

De otro lado, como se explica más adelante, en cuanto a la información por parte de las oficinas y entidades del gobierno o privadas, la poca información obtenida se analizó realizando el mismo proceso manual, dado la poca información, se hizo la identificación de palabras y actitudes y clasificación de acuerdo a las categorías analizadas, vale la pena resaltar en este aspecto la poca colaboración y la negativa por parte de las personas

encargadas a la hora de acceder a las entrevistas por parte de estas entidades, lo que sirvió también de insumo para el análisis.

Así con el análisis de la información de cada categoría y la contrastación entre los hallazgos de la entrevista a los productores, la entrevista a las instituciones, la observación, la revisión documental y la participación en actividades, se presentan los resultados por proposición.

## **5.2. Acceso a Unidades de Análisis**

En la tabla 5.1 se hace un esbozo de lo que fue el proceso de acceder a las unidades de análisis, se muestra cada una de las unidades, el instrumento utilizado para acceder a su información, los inconvenientes o facilitadores para el logro de la información en cada unidad, así como el producto obtenido en cada uno de los casos.

De la misma manera, en la tabla 5.2, se presenta de forma resumida las proposiciones de la presente tesis, así como el resultado obtenido a partir de la guía de observación resaltando los aspectos del acceso y los resultados.

### **Tabla 75.1**

*Acceso a las Unidades de Observación*

UNIDAD DE OBSERVACIÓN	INSTRUMENTO UTILIZADO	ACCESO	RESULTADO
<b>Documentos</b>	Revisión documental	Se obtuvo acceso a las únicas dos publicaciones que existen en el pueblo acerca de su historia y cómo la actividad de la lana ha sido una tradición. Se obtuvo acceso a las publicaciones de los últimos tres años, en cuanto al evento de reconocimiento nacional llamado “el día de la ruana”	Al contrastar se pudo evidenciar que la actividad del cuidado y aprovechamiento de la lana de oveja, así como la producción de tejidos a partir de la misma ha sido la actividad más representativa del pueblo, así como las relaciones que ella misma ha desencadenado.
<b>Asociación</b>	Guía de observación Entrevista	Se accedió por primera vez en marzo del 2018, como visitante o turista, para observar. Se accedió por segunda vez en julio de 2018, en el marco de las festividades de la ruana, como observante turista nuevamente. Se accede en agosto de 2018 con una guía de entrevista que fue respondida por el fundador de la fundación	Con las guías de observación se recopiló importante información acerca de su organización, formas de interacción, normas, entre otros. Con la entrevista hecha al señor fundador, de duración 1 hora y 15 minutos se obtuvo gran información, ya que él es uno de los pioneros en la actividad del tejido, especialmente telares, en Nobsa, ésta se tomó como historia de vida.
<b>Oficina De Turismo y Emprendimiento</b>	Entrevista	Se solicitó cita por escrito en febrero del 2018, sin obtener respuesta, se hizo presencia en tres oportunidades durante el año, sin ser posible que alguien brindara información	No fue posible obtener ningún dato de esta unidad, a pesar de haber realizado una gestión para una entrevista.
<b>Cámara De Comercio</b>	Revisión documental Entrevista	Se solicitó en marzo y julio de 2018 información acerca de los negocios de Nobsa dedicados a productos a partir de la lana. Se obtuvo un listado de los negocios en agosto de 2018. Se solicitó entrevista con la persona encargada de registro, la cual fue concedida en enero de 2019.	El listado que facilitó la cámara de comercio, es desactualizado, al contrastar con lo que en realidad hay en Nobsa. De acuerdo con la entrevista realizada, no existe un registro de seguimiento a ninguno de los negocios registrados en la cámara, sólo se sabe su actividad, fecha de apertura y en algunos casos fechas de cierre, manifiestan que se encuentran en proceso también de

			levantamiento de información para proponer planes de desarrollo y acompañamiento a los empresarios.
<b>Sena</b>	Revisión documental Entrevista	Se indagó a cerca de las convocatorias que abre el Sena para emprendedores. Se solicitó entrevista con el encargado del emprendimiento en la región, la cual fue respondida por uno de los gestores de emprendimiento en Sogamoso el día 11 de julio de 2019	Se conoció los criterios y condiciones para poder aplicar a las convocatorias de emprendimiento por parte del Sena. En la entrevista se encontró información a cerca cómo es el proceso de acompañamiento para emprendedores. Manifiesta que sí está en el plan de acción el sector de los tejidos, se han hecho cursos de capacitación, el resultado, alta deserción y una cultura de apatía por estos cursos.
<b>Red de Emprendimiento</b>	Revisión documental Entrevista	Se indagó a través de la gobernación de Boyacá, cómo está constituida la red de emprendimiento regional, información que fue suministrada solo a través de la página oficial. Se logró una entrevista con uno de los gestores de la red (Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia), el día 30 de abril de 2019	Se estableció quienes conforman la red de emprendimiento regional, cuales son las funciones y las convocatorias que dirigen a la población. A través de la entrevista se obtuvo información sobre los procesos y algunas inconsistencias que ocurren respecto a los programas de emprendimiento que oferta la red, pues falta presencia en la provincia de Sugamuxi, sus esfuerzos van enfocados a la provincia norte y centro.
<b>Productores</b>	Observación Historia de vida (2) Entrevistas (18)	Se inició un proceso de observación desde febrero de 2018, hasta mediados de marzo, un día a la semana y los fines de semana, actuando como visitante o turista en el pueblo. El acceso para poder hablar con las personas oriundas del pueblo y que a lo largo de su vida se han dedicado a la actividad fue difícil dadas sus características (personas mayores, con alto grado de desconfianza), la primera fue posible en el mes de mayo de 2018, la segunda en enero de 2019, luego de muchos intentos.	Tanto las guías de observación como las respuestas a las 18 entrevistas realizadas y las 2 historias de vida permitieron contrastar información con lo recopilado en los documentos, así como con las otras unidades de observación.

		Los productores de acuerdo a la tipología establecida, respondieron a entrevistas realizadas durante los meses de marzo a julio del año 2018, con cita previa algunos, otros dispuestos en el momento; para las historias de vida hubo un proceso de empatía para luego entablar conversaciones, generando la confianza y sin dispositivos electrónicos.	
--	--	--	--

Fuente: Elaboración Propia

Dirección General de Bibliotecas UAQ

**Tabla 5.2**

*Resultado del Proceso de Observación*

PROPOSICIÓN	QUÉ OBSERVAR	ACCESO	RESULTADO
<p>1: En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir negocios emprendedores como una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región.</p>	<p>Las calles del pueblo con sus negocios. Cercanía entre sus propietarios y/o trabajadores. Dinámicas en cada negocio, como productos, formas de exhibición, venta etc. Actitudes</p>	<p>Se obtuvo acceso a las únicas dos publicaciones que existen en el pueblo acerca de su historia y cómo la actividad de la lana ha sido una tradición. Se obtuvo acceso a las publicaciones de los últimos tres años, en cuanto al evento de reconocimiento nacional llamado "el día de la ruana"</p>	<p>Al contrastar se pudo evidenciar que la actividad del cuidado y aprovechamiento e la lana de oveja, así como la producción de tejidos a partir de la misma ha sido la actividad más representativa del pueblo, así como las relaciones que ella misma ha desencadenado.</p>
<p>2: La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo entre el grupo de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red.</p>	<p>Comportamientos de las personas al vender, al ofrecer el producto, al referenciar al otro. Normas en cuanto a diseños, precios, ubicación, exhibiciones, etc.</p>	<p>Se accedió por primera vez en marzo del 2018, como visitante o turista, para observar. Se accedió por segunda vez en julio de 2018, en el marco de las festividades de la ruana, como observante turista nuevamente. Se accede en agosto de 2018 con una guía de entrevista que fue respondida por el fundador de la fundación</p>	<p>Con las guías de observación se recopiló importante información acerca de su organización, formas de interacción, normas, entre otros. Con la entrevista hecha al señor fundador, de duración 1 hora y 15 minutos se obtuvo gran información, ya que él es uno de los pioneros en la actividad del tejido, especialmente telares, en Nobsa.</p>

<p>3: Estos negocios han contribuido de manera exitosa al desarrollo económico de la comunidad al colocarla como un atractivo turístico en el Departamento, así mismo, para logra que este tipo de negocios sea exitoso, se ha contado con el apoyo de entidades gubernamentales y/o privadas.</p>	<p>Actividades económicas desarrolladas en el pueblo Relación de las actividades económicas con el turismo. Actividades de atracción y esparcimiento Importancia de las actividades</p>	<p>Se solicitó cita por escrito en febrero del 2018, sin obtener respuesta, se hizo presencia en tres oportunidades durante el año, sin ser posible que alguien brindara información</p>	<p>No fue posible obtener ningún dato de esta unidad, a pesar de haber realizado una gestión para una entrevista.</p>
		<p>Se solicitó en marzo y julio de 2018 información acerca de los negocios de Nobsa dedicados a productos a partir de la lana. Se obtuvo un listado de los negocios en agosto de 2018. Se solicitó entrevista con la persona encargada de registro, la cual fue concedida en enero de 2019.</p>	<p>El listado que facilitó la cámara de comercio, es desactualizado, al contrastar con lo que en realidad hay en Nobsa. De acuerdo con la entrevista realizada, no existe un registro de seguimiento a ninguno de los negocios registrados en la cámara, sólo se sabe su actividad, fecha de apertura y en algunos casos fechas de cierre, manifiestan que se encuentran en proceso también de levantamiento de información para proponer planes de desarrollo y acompañamiento a los empresarios.</p>
		<p>Se indagó a cerca de las convocatorias que abre el Sena para emprendedores. Se solicitó entrevista con el encargado del emprendimiento en la región, la cual fue respondida por uno de los gestores de emprendimiento en Sogamoso el día 11 de julio de 2019</p>	<p>Se conoció los criterios y condiciones para poder aplicar a las convocatorias de emprendimiento por parte del Sena. En la entrevista se encontró información a cerca cómo es el proceso de acompañamiento para emprendedores.</p>

		<p>Se indagó a través de la gobernación de Boyacá, cómo está constituida la red de emprendimiento regional, información que fue suministrada solo a través de la página oficial.</p> <p>Se logró una entrevista con uno de los gestores de la red (Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia), el día 30 de abril de 2019.</p>	<p>Se estableció quienes conforman la red de emprendimiento regional, cuales son las funciones y las convocatorias que dirigen a la población.</p> <p>A través de la entrevista se obtuvo información sobre los procesos y algunas inconsistencias que ocurren respecto a los programas de emprendimiento que oferta la red.</p>
		<p>Se inició un proceso de observación desde febrero de 2018, hasta mediados de marzo, un día a la semana y los fines de semana, actuando como visitante o turista en el pueblo.</p> <p>El acceso para poder hablar con las personas oriundas del pueblo y que a lo largo de su vida se han dedicado a la actividad fue difícil dadas sus características (personas mayores, con alto grado de desconfianza), la primera fue posible en el mes de mayo de 2018, la segunda en enero de 2019, luego de muchos intentos.</p> <p>Los productores de acuerdo a la tipología establecida, respondieron a entrevistas realizadas durante los meses de marzo a julio del año 2018, con cita previa algunos, otros dispuestos en el momento.</p>	<p>Tanto las guías de observación como las respuestas a las 20 entrevistas realizadas permitieron contrastar información con lo recopilado en los documentos, así como con las otras unidades de observación.</p>

### **5.3. Descripción del proceso**

Para entender cómo se objetiva el capital social en procesos exitosos de emprendimiento en el caso de los tejidos de Nobsa, se consideró necesario conocer el proceso completo desde la crianza de los animales, esto debido a que al inicio del trabajo de campo, muchos de los entrevistados nombraban algunos de los procesos y hacían referencia a si ellos los practicaban o no, también enfatizaron algunos en que la actividad se considera tradicional desde la época de las culturas muiscas y chibcha, así que se consideró importante conocer primero el proceso completo para poder entender las respuestas de los participantes, es así como por observación, entrevistas a dieciocho (18) productores, revisión documental y dos historias de vida de un hombre y una mujer oriundos y que desde su niñez hasta estos días realizan la actividad desarrollando todo el proceso, desde la crianza de los animales, se pudo establecer cuáles son las actividades que hacen parte de la labor de los tejidos en Nobsa, como se puede ver en la tabla 5.3.

Tabla 85.3

Proceso de Producción de Tejidos a Partir de Lana de Oveja

<p>1. De acuerdo con la historia de vida de doña Ana Pérez, y doña Flor Fonseca, el proceso comienza con la crianza de los animales, para lo cual se debe tener especial cuidado con la alimentación del animal, la calidad del pasto que consume y el habitat donde permanece, pues estos factores son decisivos para obtener una lana de calidad.</p>	
<p>2. Esquilar, que no es otra cosa más que cortar la lana a la oveja, este proceso se puede realizar una única vez al año, el agüero es hacerlo en luna creciente, porque cuentan las abuelas que esto afecta positivamente para que la lana nueva crezca más rápido y bonita.</p>	

Dirección General de Investigación y Promoción del Sector UAAQ

3. El lavado de la lana que debe ser varias veces, debido a lo sucia que sale, por el pasto, el popo, los orines, este lavado es en pura agua, sin ningún jabón o químico porque eso hace que la lana encoja o se manche, el número de lavadas es el necesario hasta que salga lo más clara posible.



4. Escarminar, es abrir la lana e irle quitando las puntas duritas, aquellas que ya con el lavado no quitaron, entonces se debe hacer manualmente, esto es necesario hacerlo para que el proceso de hilado sea más fácil estando la lana lisita, así mismo se va estirando y se va torciendo.



5. El hilado, se puede hacer de dos maneras, la más antigua es con huso, que es un palito que trae una forma redondeada y los hay de diferentes diámetros, dependiendo del grosor de la lana que se requiera, la otra forma es con una rueca, en el pueblo casi todas han sido construidas por los mismos tejedores, con esta el proceso es mucho más rápido.



Dirección General de Bibliotecas

6. Devanado, se puede hacer a mano o en una máquina devanadora, para el manual hay que tener la destreza, para que no se enrede y quede ordenada dándole una forma casi siempre redonda.



7. Teñido, hasta los años 80 los colores de la lana eran básicos, el blanco, el negro, el gris o el café, vinieron cambios en la moda y ahora se empezó a teñir, el proceso es sencillo, no es sino comprar el tinte y en agua caliente se tiñe ya sea en vellón o en madeja.



8. Tejido en telar, en crochet o en dos agujas, puede ser en telar horizontal, especialmente cuando se trata de cobijas o ruanas, por las dimensiones de la prenda, en crochet o en dos agujas cuando son prendas pequeñas como sacos, mochilas, gorros, bufandas, medias, blusas, entre otros.



<p>9. Venta, puede ser por encargo para negocios, o porque el mismo productor tiene su negocio donde exhibe y vende su producto.</p>	
<p>10. Comercialización, se trata de personas que no realizan ninguno de los anteriores pasos, simplemente compran producto terminado para revenderlo en las ciudades vecinas o porque tienen algún tipo de negocio en esas ciudades.</p>	

Fuente: Elaboración propia a partir de historia de vida, entrevistas y revisión documental.

Dirección General de Bibliotecas

De acuerdo con la información obtenida a partir del acceso a las unidades de análisis y la observación, se estableció la tipología de los productores según la tabla 5.4.

**Tabla 5.4**

*Descripción de los Tipos de Productores*

Dirección General de Bibliotecas UAQ

PRODUCTORES	FASES QUE DESARROLLAN DEL PROCESO	NÚMERO DE ENTREVISTADOS
<p><b>Tipo 1:</b> Aquel que realiza el proceso desde la crianza de los animales, pasando por todo el tratamiento de la lana, la elaboración del tejido y su comercialización en negocio propio, de puertas al público.</p>	<p>En esta tipología de deberían encontrar las personas que realicen los 9 pasos descritos en la tabla 5.1, sin embargo, no fue posible encontrar uno solo en el pueblo, las historias de vida permitieron concluir que es difícil encontrar un productor con esas características, pues el proceso es muy complicado, las personas que lo hacía ya han desaparecido y las nuevas generaciones ya no tienen el gusto por la crianza y manejo de la lana, muchos se enfocaron sólo en el tejido pero adquiriendo la lana ya lista para el tejido.</p>	0
<p><b>Tipo 2:</b> Aquel que realiza el proceso desde la crianza de los animales, pasando por todo el tratamiento de la lana, la elaboración del tejido y su comercialización desde su casa, de manera informal, en esta clasificación están las dos historias de vida.</p>	<p>En esta tipología se encuentran aquellos que de acuerdo con la tabla 5.1, desarrollan los primero 8 pasos, es decir, todo el proceso menos la venta desde un negocio propio de puertas al público, la observación y las mismas entrevistas (historias de vida) permitieron determinar que quienes hacen parte de esta tipología ya quedan pocos, pues son personas de una edad muy avanzada, que siguen con la actividad del tejido, pero no tienen negocio, principalmente porque sienten que ya cumplieron un ciclo y no hubo quien tomara el legado, ahora siguen con la actividad pero desde sus casas, por gusto o por encargo de otras personas o negocios.</p>	2
<p><b>Tipo 3:</b> Aquel que realiza el proceso desde la compra de la lana devanada o hilada, hace el tejido y lo comercializa en su propio negocio de puertas al público.</p>	<p>De acuerdo con la tabla 5.1, los productores que hacen parte de esta tipología son los que desarrollan los pasos 8 y 9, es decir, compran la lana lista para ser tejida, en este grupo clasifican la mayoría de los artesanos del tejido, las entrevistas, la revisión documental y las respuestas por parte del Sena, Cámara de comercio y oficina de Turismo y emprendimiento del municipio permiten deducir que ha faltado apoyo para el fortalecimiento de la actividad más representativa del pueblo: el tratamiento de la lana de las ovejas, pero también un cambio en la cultura de los jóvenes ha hecho que se pierda la identidad llevándolos a salir a buscar otras oportunidades lejos del pueblo.</p>	14
<p><b>Tipo 4:</b> Aquel que puede ser cualquiera de los anteriores y además pertenece a una asociación.</p>	<p>En esta tipología clasificaron dos de los artesanos tipo 3, es decir, compran la lana lista para sus tejidos y además hacen parte de una asociación, la única de todo el pueblo conformada por 13 artesanos, ellos además de tener su propio negocio, hacen parte del negocio más grande del pueblo, que alberga todas las muestras de los 13 socios, manifiestan los dos entrevistados que es otra forma de buscar entradas económicas, pues los 13 que conformaron la asociación tienen la intención de ser los artesanos más creativos e innovadores de todo el pueblo, así</p>	2

	<p>que sus productos apuntan a vender artículos diferenciados, a un precio superior, pero también manifiestan el descontento ya que entre ellos mismos ha surgido un sentimiento de envidia, llevándolos a tener inconvenientes de tipo personal.</p>	
<p><b>Comercializadores:</b> Personas del pueblo que encargan producto porque tienen negocios en otros lugares, principalmente en Paipa, Duitama o Sogamoso o porque los revenden a las mismas ciudades.</p>	<p>En esta tipología se encontraron dos personas, una de ellas es propietaria de un negocio de ropa en Sogamoso, lo que hace es comprar algunos productos terminados para llevarlos a su negocio a revenderlo, la otra hace lo mismo, solo que esta última no cuenta con negocio propio, ella vende productos de tejido proveniente de Ecuador y al lado de esos productos lleva algunos de Nobsa, lo importante acá es que los dos casos manifestaron que esta opción no es nada buena, pues en la ciudad la mayoría de la gente se deja llevar por el precio, y en el mercado ahora se encuentran productos muy similares de otras regiones o países a precios muy inferiores, son muy pocos los casos en que los clientes valoran la lana de oveja y todo el proceso que conlleva un producto de esa calidad.</p>	<p>2</p>

Fuente: Elaboración propia

Dirección General de Bibliotecas

#### **5.4. El pueblo y los tejidos**

Como se mencionó antes, fue necesario de una observación participante, dadas las características que se pretendían identificar, sin embargo vale la pena aclarar que en muchos casos no fue posible lograr una evidencia, como por ejemplo el tema de los precios, al indagar es evidente que ellos tienen un margen hasta donde pueden rebajarle en precio a un producto, es posible encontrar un mismo producto en unas partes más costoso, pero no es posible que luego de determinado valor lo encuentre más barato, esto permite pensar que existe una lealtad en cuanto al establecimiento de los precios, evitando una competencia desleal.

La exhibición de sus tejidos, es un llamativo visual que hace parte del atractivo del pueblo, pues la calle principal del pueblo, desde su entrada es un solo adorno de sus almacenes exhibiendo todos sus productos a partir de la lana, según la observación hecha la calle está casi en su totalidad compuesta por negocios de tejidos, sin embargo, no alcanzan a ser los 84 que según cámara de comercio existen. Un aspecto llamativo es que los vendedores no asedian a sus clientes o al turista, parece que esto es una norma ya que no se observó que alguno de los negocios haga llamados o trate de persuadir al turista, como se puede ver en la figura 5.1.



*Figura 15.1. Población de Nobsa. Fuente: a partir de observación*

En cuanto a los diseños y variedades, se observa que en todos los negocios se consiguen los artículos más tradicionales de la lana como las cobijas y las ruanas, sin embargo también todos presentan a sus clientes la infinita variedad que han sacado de la ruana, en colores, diseños, tañamos, así como otros artículos novedosos hacen parte de una minoría de los negocios, este hecho conlleva a pensar que existe algún grado de cooperación para que la gran mayoría pueda ofrecer al público una diversidad de producto, como se aprecia en la figura 5.2.



*Figura 5.2.* Diversidad de Tejidos en Nobsa. Fuente: Población de Nobsa a partir de observación

En fines de semana o días festivos la afluencia de los turistas se incrementa al máximo, este hecho ha impulsado a la alcaldía a implementar una serie de estrategias que permitan la agradable estadía en el pueblo, así como otros atractivos para llamar a más turistas, casi que cada fin de semana se cuenta con una programación diferente para el turista, son aspectos que se pudieron evidenciar a través de la observación como se puede apreciar en la figura 5.3, tomada un domingo en la tarde.



*Figura 5.3. 2*Evento un fin de semana. Fuente: Población de Nobsa a partir de observación

Así mismo se institucionalizó desde hace varios años el día mundial de la ruana, un evento que atrae a propios y a extraños, donde se muestra mucho de la cultura de la región y principalmente la tradición del pueblo, sus tejidos, mostrando al público los 9 pasos descritos en la tabla 5.3, como se puede evidenciar en la figura 5.4, que comprende algunas fotos del último día internacional de la ruana, correspondiente al año 2019.



Figura 5.4. Celebración día de la ruana 2019. Fuente: Población de Nobsa a partir de observación

### 5.5. Relación Instrumentos y Categorías

Una vez definidas las categorías a analizar en este estudio, fueron tenidas en cuenta para la estructura de las preguntas en los instrumentos a aplicar tanto para los productores como para las oficinas o instituciones del gobierno o de carácter privado, identificando a cuáles de las categorías iba enfocada cada pregunta, como se aprecia en la figura 5.5, en la que el instrumento 2 corresponde al aplicado a los productores, el instrumento 3 hace

referencia a la entrevista o guía de preguntas aplicada a dos de los productores, que por condiciones diferentes respecto de los otros productores a la hora de la entrevista, fue necesaria una estrategia particular, lo que conllevó al desarrollo de historia de vida; y el instrumento 4 que corresponde a la guía de entrevista dirigida a las instituciones de fomento y fortalecimiento del emprendimiento en el municipio y el departamento; la “p” corresponde al número de la pregunta de cada instrumento.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

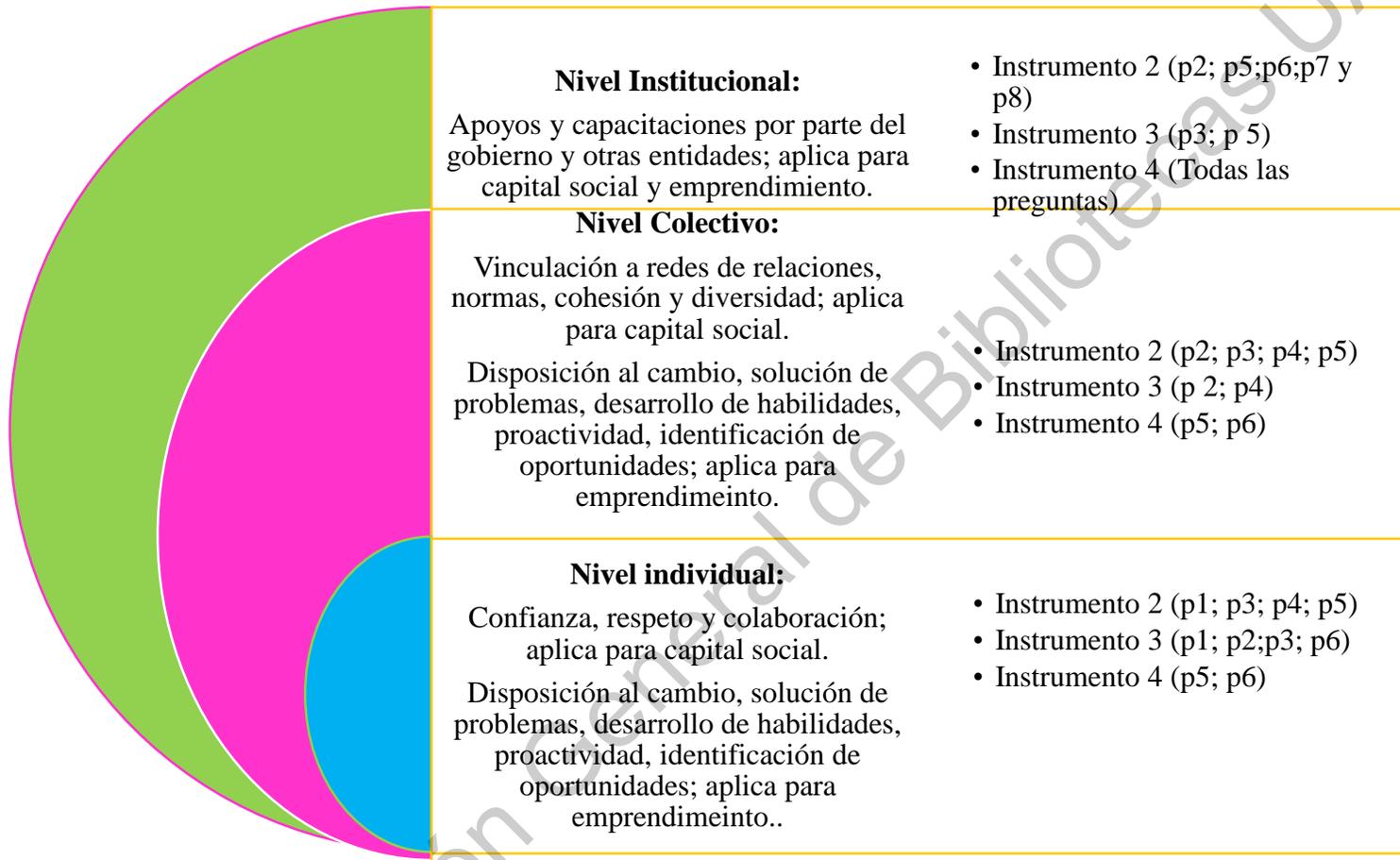


Figura 35.5. Relación entre categorías y preguntas. Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la figura 5.5, las preguntas de cada instrumento fueron estructuradas de tal manera que se pudiera obtener información correspondiente a las diferentes categorías definidas tanto para capital social como para emprendimiento, es así que hubo preguntas cuyas respuestas proporcionaban información que se enmarcaba en categorías de capital social o de emprendimiento, de igual manera para la lectura de las respuestas los colores representaban cada nivel, es así como en los anexos y en las historias de vida se puede observar aspectos resaltados con colores donde el azul representa aspectos del nivel individual, el fucsia para el nivel colectivo, el verde para el nivel institucional. En este punto, vale la pena resaltar que el instrumento 4 estaba enfocado principalmente al nivel institucional del capital social, que coincide con el apoyo y las capacitaciones ofrecidos a los negocios emprendedores de la región, por tal motivo las preguntas de este instrumento estaban más enfocadas a ese aspecto, sin embargo, las dos últimas preguntas 5 y 6 tenían la intención de vincular aspectos del nivel colectivo e individual, visto desde el punto de vista de esas instituciones

### **5.6. Proposición 1**

La proposición 1 quedó planteada así: “En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que, por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir en negocios emprendedores una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región”.

Se realizaron una serie de entrevistas a las personas que se sabe hacen parte de la actividad de los tejidos, a partir de la tabla 4.5 se definieron las categorías para analizar el capital social cognitivo a través de la confianza, el respeto y la cooperación; en cuanto al capital social estructural se estableció la categoría del tamaño de la red, la cohesión y la diversidad de la misma y para el caso del capital social institucional se analizaron las

capacitaciones y el apoyo del gobierno, categorías compartidas con la dimensión del emprendimiento, ya que tanto las capacitaciones como el apoyo de otras instituciones no está realmente definido por los productores si no que tienen más relación con entidades externas como el gobierno u otras instituciones.

Así mismo, según la tabla 4.6 que corresponde a las categorías relacionadas con el emprendimiento se establecieron aspectos como la disposición al cambio, la identificación de problemas, el desarrollo de habilidades y la proactividad, identificados también mediante la observación y las respuestas y actitudes por parte de los entrevistados.

#### **5.6.1. Las categorías identificadas, en cuanto a Capital Social.**

Para el capital social, como se mencionó antes, las categorías identificadas según la tabla 4.5, se describen de acuerdo a los hallazgos mediante la observación y la transcripción de las entrevistas hechas a los productores, cuya transcripción permitió la identificación de aspectos que encajaban dentro de alguna de las categorías, así según la figura 5.6, permite identificar una red semántica producto de las respuestas de los entrevistados.

Para cada una de las categorías se pudo evidenciar varios aspectos que se detallan a continuación.

**Familiares, amigos, vecinos.** El fin era determinar si en realidad los negocios dedicados a los tejidos en Nobsa se han conformado por familiares, amigos y/o vecinos, sin embargo, de entrada se detalló que no todas las personas realizan las mismas actividades, razón por la cual se hizo la clasificación de los productores según las actividades desempeñadas antes de seguir con el rol de sus integrantes (familiares, amigos, vecinos) como se puede observar en la tabla 5.4 que describe la tipología de los productores.

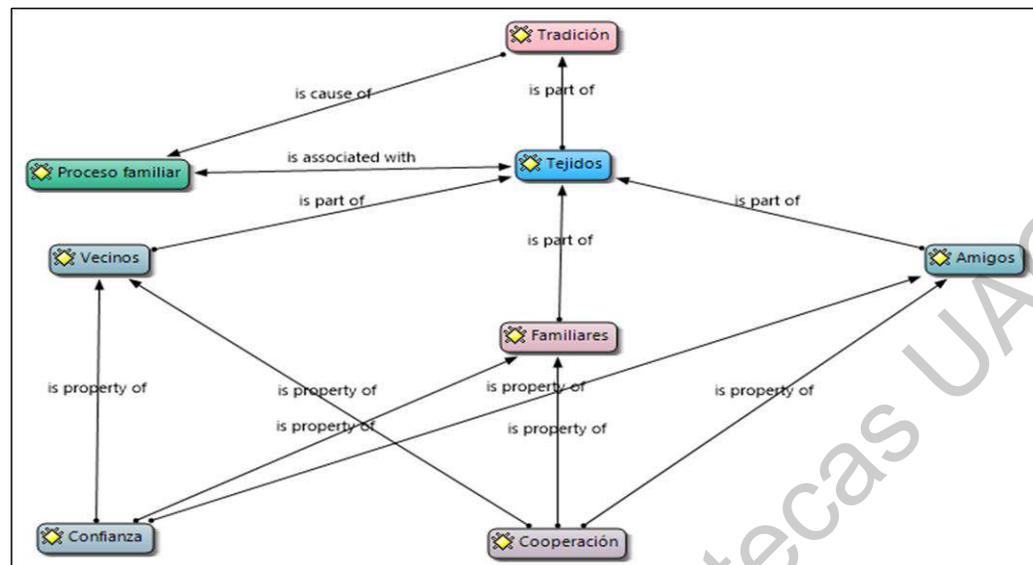


Figura 5.6. Representación del Capital Social en Negocios de Tejidos en Nobsa. Fuente: Elaboración propia

A través del desarrollo de las entrevistas a los 18 artesanos, se pudo evidenciar que en efecto los negocios en su gran mayoría han nacido como un legado de sus familiares, alguien inició y fue heredando a sus hijos el gusto por el tejido, así mismo, muchos de esos negocios fueron creados por sus ancestros, otros han venido creándolos luego de haber desarrollado su habilidad en los tejidos por largo tiempo, pero en sí el surgimiento de la actividad ha sido heredada de sus familiares.

En cuanto a el rol de las personas que hacen parte de los negocios, se pudo establecer que en la mayoría de los casos son negocios netamente familiares, sólo unos pocos cuentan con la participación de algún amigo, compadre o vecino, evidenciando así que predomina la familia a la hora de vincular personas a este tipo de negocios.

De acuerdo con la tipología, se pudo afirmar que para el caso de aquellos que están involucrados en todos o la mayoría de los eslabones de la cadena productiva tienen preferencia por que los actores sean de la familia, a diferencia de quienes hacen parte de la tipología 3, 4 o 5, pues como no todos los artesanos realizan el proceso completo, ellos

ya saben a quién se puede recurrir para alguno de los procedimientos intermedios para sacar un producto, ya sea un vecino, amigo, o una persona externa a la familia.

De otro lado, en lo que tiene que ver con la familia, según las 2 historia de vida y la revisión documental, además que la historia misma del municipio, se pudo comprobar que el tejido es una actividad que viene desde la época de las culturas chibcha y muisca, que es y ha sido una de las actividades de las familias, al verificarlo en las entrevistas se contrasta con la realidad, pues la totalidad de los participantes manifiestan de entrada que sus ancestros practicaban esa actividad, que ha sido un legado, una tradición, en muchos casos un sustento para la misma familia y así mismo han tratado de que sus negocios sean asumidos por miembros de la familia, no externos, esta categoría es la que más se repite en las respuestas, demostrando la importancia de que los negocios del pueblo tengan implícito el significado de la familia, tratando de conservar lo tradicional. (ver anexo 8, resultado categoría familia).

**Confianza.** Este es un valor que vale mucho entre las familias, pues casi la totalidad de los informantes manifiestan que en su actividad involucran primero a familiares, porque saben y confían en sus actitudes así como en sus capacidades, luego algunos involucran personas ajenas a la familia en la medida que lo requieran, pero manifiestan que si lo hacen, antes se aseguran de que esas personas cumplan con lo que es la responsabilidad, la fidelidad al dueño del negocio o confidencialidad con las actividades, negocios o estrategias del mismo y la calidad de su trabajo, manifiestan que pueden confiar algunas fases del trabajo de un tejido a las personas que reconocen son honestas y responsables con su trabajo, eso es entendido como confianza. (ver anexo 5, categoría confianza).

**Respeto.** Al hacer un análisis a las respuestas en cuanto al respeto se puede pensar que es uno de los valores que se exige entre las personas que desarrollan la actividad, aunque vale la pena resaltar en esta categoría, que el respeto se ve desde la actividad, ya que consideran la actividad como ancestral, como identidad del pueblo, por lo tanto ya tiene

ganado ese valor, pero también el respeto hacia el vecino, porque se sabe de envidias y así mismo se acepta y se mantiene un límite, también por el compartir o no el conocimiento sobre puntadas o tejidos especiales, se respeta cuando no se quiere que el otro sepa, y el respeto hacia el cliente, pues son conscientes de todos los cambios que han venido y seguirán llegando en cuanto a gustos, modas o preferencias, sienten que todo eso ha desplazado un poco los modelos nativos u originales, pero son respetuosos con eso y tolerantes; es así como a la vez ven respetuosa a la persona que cumple con responsabilidad sus obligaciones siendo honesto con el trabajo que entrega, es decir que esté bien hecho y con el mejor material, de otro lado ven al respeto entre los mismos productores en el sentido en que nadie sobrepase límites, pues son conscientes que si se presentan situaciones que puedan incomodar al otro, se prefiere evitarlas, pero a la vez se evidenció que en varios de los casos el respeto se ha dado como consecuencia de enemistades, lo que permite pensar que sí se han presentado casos donde los límites del respeto se hayan sobrepasado en algún momento y ahora el respeto sea casi que de obligación para evitar problemas entre ellos mismos. (ver anexo 6, categoría el respeto).

**Cooperación.** Así mismo en cuanto a la cooperación entendida como esa colaboración que se puede recibir entre los productores de la lana y los tejidos, se pudo identificar que de acuerdo al tipo de productor, casi todos requieren de algún tipo de colaboración de otras personas, es decir es indiferente el eslabón de la cadena productiva al cual se pertenezca, porque siempre se requiere de alguien para suplir de lana o algún material, como para el préstamo de algún telar u otra herramienta, así como de la terminación o detalles finos de los tejidos, también para la exhibición o la misma venta.

Un aspecto importante en esta categoría es que tienen claro quiénes pueden y tienen ese don de colaborar, así como quienes no, lo que conlleva a pensar que son claras las relaciones que se han establecido entre ellos mismos, pues saben quién le colabora a quién y por lo tanto evitan solicitar la colaboración de quien le está colaborando a su principal

competidor por ejemplo, así como a personas que definitivamente tienen señaladas como los “envidiosos” o los que no colaboran.

En el caso de los productores que hacen parte de la asociación, ellos consideran importante la colaboración de unos con otros a la hora de surgir y permanecer en el negocio, son conscientes que la confianza y la responsabilidad son factores primordiales para que se dé la cooperación, y saben que la suma de muchos esfuerzos apunta a la ganancia de todos. (ver anexo 7, categoría cooperación).

### **5.6.2. Las categorías identificadas, en cuanto a Emprendimiento**

Para esta dimensión, siguiendo la información de la tabla 4.4, las categorías definidas corresponden a la disposición al cambio, la autoeficacia emocional, la ego resiliencia y los valores, estos comprendidos en el nivel cognitivo y estructural del capital social; así mismo se definieron aspectos de tipo macro o institucional como las capacitaciones y los apoyos de cualquier tipo brindados por oficinas del gobierno o instituciones encaminadas al fortalecimiento de negocios emprendedores.

Para los aspectos del nivel cognitivo y estructural, los hallazgos se obtuvieron tanto de la observación como de las entrevistas a los productores, los hechos, las palabras, las actitudes de las personas proporcionaron un valioso insumo para estas categorías; en cuanto al nivel de las instituciones se tomó en cuenta las respuestas de los productores y también los hallazgos obtenidos de la aplicación del instrumento (entrevista) a las instituciones como el Sena, Red de Emprendimiento de Boyacá, Cámara de comercio y oficina de Turismo y Emprendimiento de Nobsa, como revisión de los documentos de dichas instituciones y la información proporcionada en las historias de vida.

De esta manera, los hallazgos más representativos, después de realizar un análisis de contenido de las entrevistas y los documentos, se presentan así:

**Disposición al cambio, autoeficacia, ego resiliencia y valores.** Nivel cognitivo y relacional. En lo referente a la disposición al cambio, las respuestas de los productores principalmente coinciden con que son conscientes de los grandes cambios y avances del mercado, razón por la que están constantemente haciendo modificaciones a sus productos buscando ser más competitivos, también a las formas de venta, pues hay quienes ya realizan ventas online y otros están buscando la manera de empezar a exportar, resaltando así la proactividad de la mayoría de los productores a sabiendas de lo difícil que pueda ser el proceso o el riesgo que se pueda correr.

Dentro de sus respuestas es de rescatar también la voluntad que tienen de sobrepasar las dificultades que se les presenta tanto en sus actividades del tejido como entre ellos mismos, pues lo que prima es el bienestar, es decir, el estar bien con todos, consideran que eso es reflejo de cultura del pueblo, siendo esto lo más importante para atraer clientes, este aspecto permite deducir que manejan un autocontrol frente a las adversidades que su actividad les pueda generar; es así como el aspecto que más los motiva es el saber que cuentan con un importante flujo de turistas todas las semanas, y que muy seguramente no pasarán un día sin realizar una venta, así mismo reconocen que no se pueden quedar siempre en lo mismo, consideran que al turista y al que no lo es le atraen actividades de esparcimiento como, culturales y deportivas, en este sentido se hizo evidente que ellos mismos buscan proponer eventos o actividades especialmente para fines de semana o temporadas especiales, también tratan de estar enterados de eventos o ferias en otros municipios a donde puedan ir a participar, siendo así recursivos en buscar o plantear otras cosas que les permita mostrar lo que hacen, sienten que es una estrategia que les ha funcionado muy bien, aspecto que resaltan ha sido posible porque desde la alcaldía se ha dado la importancia a esas actividades, pero no dejan de sentir que el apoyo es deficiente. (Anexo 14, categoría disposición al cambio)

**Apoyo del gobierno y otras instituciones. Nivel macro, institucional.** Se hace referencia al apoyo entendido como asesorías o destinación de recursos para mejora de los procesos productivos, tecnología o infraestructura para la exhibición y venta, así como actividades para promocionar y/o fortalecer la actividad de los tejidos en Nobsa, o apoyos en temas de conocimiento o inclusión en proyectos investigativos por parte de alguna universidad; los participantes manifiestan que siempre han estado solos, no han recibido el apoyo de ninguna institución, al contrario, se sienten en muchos casos amenazados cuando saben que algunos de esos actores tendrá presencia en el municipio ya que en muchos casos les han copiado sus modelos o sus ideas sin recibir absolutamente ningún beneficio.

En cuanto a capacitaciones por parte de oficinas del gobierno o de otras entidades que puedan recibir los artesanos del tejido se encuentran experiencias no tan positivas en cuanto a capacitaciones que se han brindado por parte del Sena y de la Cámara de Comercio principalmente, se evidenció que los tejedores de Nobsa no reciben bien esas capacitaciones, muchos dicen que son las mismas capacitaciones de siempre, otros sienten como una falta de respeto que les capaciten en algo que dicen ya conocen, en sí todos coinciden en que esas capacitaciones no les aporta, sienten que las cosas se han manejado bien desde sus redes de contactos para conservar la actividad y sus negocios, sin necesidad de capacitaciones. (Anexos 11y 12, apoyo del gobierno y otras instituciones).

Estos resultados en lo que tienen que ver con los apoyos del gobierno o de otras instituciones para con la actividades de los artesanos de los tejidos en Nobsa permite comprender que por un lado el surgimiento de los negocios ha sido producto del esfuerzo individual de cada familia y sus integrantes, de otro lado, aquellos que han logrado abrir un negocio al público pueden contar con capacitaciones por parte del Sena o de la Cámara de Comercio, sin embargo no se muestran satisfechos con los resultados pues sienten que ese conocimiento ya lo poseen y por lo tanto no se necesita, en las personas de mayor edad ha causado ofensa toda vez que sienten que invaden su espacio al llevar un

conocimiento el cual manifiestan lo han adquirido por tradición y por lo tanto no puede haber algún cambio en la forma de producir la lana o los mismos tejidos.

No obstante, en la información obtenida a través de entrevista a la Cámara de Comercio de Sogamoso, como fue registrado en la tabla 5.1, se pudo constatar que por una parte no existe un registro validado en cuanto a la cantidad de negocios de tejidos en Nobsa, tampoco una caracterización de los mismos, de otro lado, la información suministrada permitió evidenciar que la institución diseña una serie de estrategias enfocadas a la comercialización en todos los negocios locales, sin embargo no hay un plan específico para este tipo de negocios, pues sus planes apuntan casi en su totalidad a incrementar ventas a través de adecuadas estrategias de comercialización, en otros casos diseñan programas de capacitación en la misma cámara, lo que hace más difícil el acceso de los artesanos del tejido, así como de otros sectores, pues según lo manifestado por los entrevistados en Nobsa, no es lo mismo una capacitación así, que una en el sitio donde ocurre el fenómeno.

Por parte del Sena, la información es muy similar, pues por ser una entidad del gobierno cuenta con unos recursos que son distribuidos para los emprendimientos que cumplan con los requisitos de las convocatorias, aspecto que los artesanos ven en contra, manifiestan que son muy exigentes en términos de formación académica y de innovación de producto, lo que causa un sentimiento de apatía para aplicar a una de esas convocatorias, otros manifiestan que lo han intentado, pero por el camino quedan solos, pues el acompañamiento está mientras se estructura un documento, pero sienten que hace falta una mayor asesoría en aspectos técnicos, de producción, de innovación y de internacionalización.

Vale la pena aclarar que se hicieron varios intentos por entrevistar a las personas encargadas de la oficina de emprendimiento y de turismo de Nobsa, pero mostraron una negativa y un desinterés por colaborar, lo que permite pensar que en realidad es pobre o nulo el interés por desarrollar programas o estrategias que conlleven al fortalecimiento del

capital social y del emprendimiento en el pueblo.

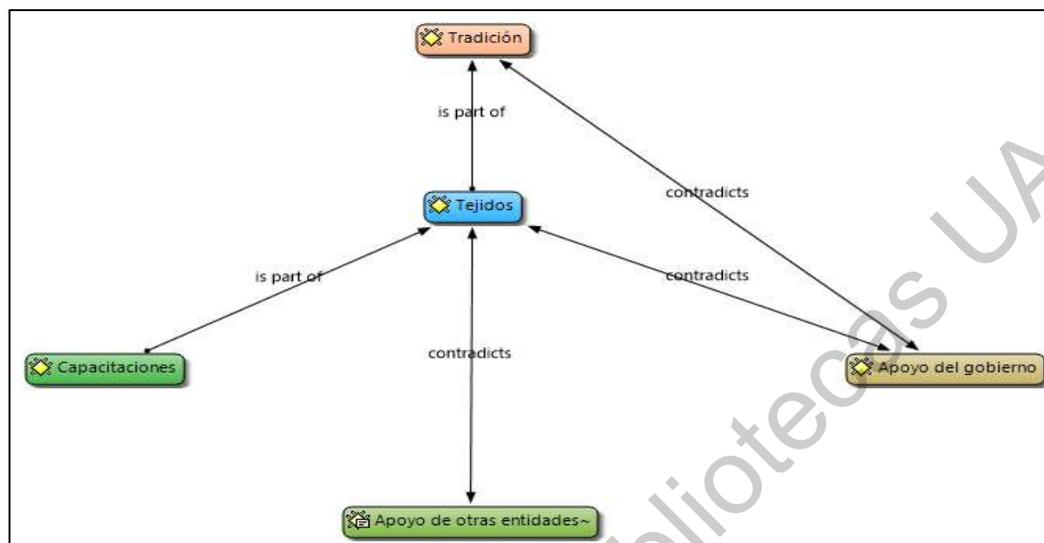


Figura 5.7. Representación del Apoyo del Gobierno y Otras Instituciones a los Emprendimientos del Tejido en Nobsa. Fuente: Elaboración propia a partir de información recolectada

### 5.6.3. Resultados Proposición 1

De acuerdo con la información que se logró para contrastar la proposición 1, se presenta en la tabla 5.5 los principales hallazgos por categorías identificadas tanto en capital social como en emprendimiento.

Tabla 5.5

## Resumen de resultados para la proposición 1

<p><b>Proposición 1:</b> “En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que, por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir en negocios emprendedores una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región”.</p> <p>Instrumento utilizado: Observación y entrevista a artesanos del tejido</p>		
CAPITAL SOCIAL (NIVEL INDIVIDUAL)	EMPRESARIADO	CONCLUSIÓN
<p><b>Confianza:</b> Entendida como el cumplimiento de responsabilidades, fidelidad a los dueños del negocio, calidad del trabajo, confidencialidad con las actividades internas del negocio.</p>	<p><b>Redes de relaciones:</b> Estos son los principales hallazgos:          -Predominan las relaciones de tipo cerrado, solo familiares.          -Las relaciones entre vecinos de negocios son muy difíciles, por la cercanía.          -Las relaciones entre amigos son duraderas a partir de la confianza.</p>	<p>En Nobsa existen los negocios dedicados a la actividad del tejido a partir de lana de oveja, están constituidos principalmente por miembros de la misma familia, algunos casos tienen participantes externos, quienes deben garantizar la confianza y fidelidad con el negocio para ser parte de él, así mismo existen cursos ofrecidos por instituciones públicas y privadas, pero las temáticas no son de interés de los artesanos, pues siempre son las mismas.</p>
<p><b>Respeto:</b> ha sido producto de rencillas entre los mismos artesanos, se entiende como el no sobrepasar los límites con el otro en aspectos de los negocios y personales también.</p>	<p><b>Apoyo del gobierno y otras instituciones:</b> los principales hallazgos:          -Hay desconfianza por parte de los artesanos, pues les han copiado ideas y modelos.          -hay cursos a lo largo del año, pero son temas repetitivos.</p>	
<p><b>Cooperación:</b> la entienden como la colaboración entre ellos, se evidenció así:          -las personas mayores cooperan más.          - Las personas jóvenes no cooperan.          - Entre dueños de negocios la cooperación es muy débil, casi nula.          - Entre el dueño y un tejedor informal, hay más cooperación.          - Dentro de la asociación hay cooperación total.</p>		

Fuente: Elaboración propia a partir de información recolectada

## **5.7. Proposición 2**

La proposición 2 dice: “La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo que involucran grupos de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red”.

Para el análisis de la información que permitiera comprender la proposición 2, se tomaron en Capital social, los aspectos correspondientes al nivel colectivo, es decir la información relacionada con la vinculación a grupos, redes u organizaciones establecidas entre familiares, amigos y/o vecinos, así como las normas adoptadas entre ellos.

Así mismo, para el emprendimiento se analizó la información correspondiente a la disposición al cambio, solución de problemas, proactividad y riesgo.

### **5.7.1. Las categorías identificadas, en cuanto a Capital Social**

La principal categoría a analizar para la segunda proposición fue la de las redes de relaciones, su tamaño y cohesión, así como las normas, categoría que no había sido contemplada antes, pero que por las respuestas de los entrevistados fue necesario tener en cuenta.

**Redes de relaciones.** En este aspecto se evidenció que las redes más fuertes y que han perdurado a lo largo del tiempo son las que resultan de los lazos más cercanos a los productores, como familiares, amigos o vecinos, sin embargo, se puede decir que también poseen otras redes de contactos, pues ellos manifiestan que están al tanto de eventos o ferias que puedan existir en lugares cercanos para ir a participar, lo que conduce a pensar que esa información se obtienen a través de otros contactos, así mismo, lo relacionado con nuevas formas de tejer, nuevos procesos, nueva tecnología, hacen parte de información que si bien es cierto puede obtenerse a través de medios de información, pero el poder mantener un cambio frecuente en estrategias de productos, ventas y comercialización exige

también de otros contactos, cuya evidencia son las gestiones que ellos mismos se encargan de hacer para vender a otras partes de Colombia, y para comenzar a hacer exportaciones, sin embargo, sienten un poco de desconfianza al querer manifestar quienes son y donde se encuentran esos contactos, esas personas o redes que les han permitido tal reconocimiento.

Lo más relevante para esta categoría es que así como la totalidad de los negocios han tenido conformación de tipo familiar, la gran mayoría con el paso de los años han establecido también una estructura conformada además por algunos vecinos o amigos del mismo pueblo o de afuera quienes con su trabajo y compromiso han demostrado ese respeto y esa confianza del capital social individual que contribuye a fortalecer esas relaciones con el tiempo.

**Normas de la red.** Queda claro que existen relaciones de tipo cerrado entre los artesanos del tejido en Nobsa, pues la mayoría de esas relaciones son producto de los lazos familiares, empero, los casos en que se han establecido redes de relaciones con amigos del pueblo o vecinos y que han conllevado a la colaboración en los negocios de tejido, han sido producto del conocimiento del otro, entendido como su actitud frente a aspectos del trabajo y de la misma persona, es decir, ha generado la confianza porque con su honestidad, su respeto, su responsabilidad y sentido de colaboración ha demostrado que es una persona de fiar, aunque poder entrar en un grupo o una red de personas dedicadas al negocio, se debe cumplir con un requisito que los entrevistados denominan “la tradición”, lo que se traduce en el sentir que llevan todos por los tejidos, ya que saben que es de las actividades más representativas de Nobsa, saben de su significado, por lo tanto consideran que se debe un respeto especial por la actividad y que ese respeto se debe reflejar tanto en las puntadas como en el propio actuar de quien las hace.

También se evidenció a través de la observación, de las entrevistas y las historias de vida, que los artesanos del tejido de manera implícita mantienen una normatividad en

términos de formas de exhibición de sus productos, formas de venta y establecimiento de precios, pues se han generado rencillas entre ellos cuando alguno de esos aspectos es violado por algún negocio.

Un aspecto que resaltó en esta categoría es que los artesanos que hacen parte de la asociación tienen unas normas entre ellos, más no con el resto de negocios, pues como se mencionó antes, los de la asociación buscan ser más competitivos, acuden a cursos de actualización y están más interesados en llevar el mercado fuera del ámbito nacional, también les interesa indagar sobre las tendencias, gustos y cambios en las actitudes de los clientes, son aspectos que los hacen diferentes, por eso sus formas de venta, exhibición y precios no se enmarcan con las normas de los demás. (Anexos 8; 9 y 10, categorías familiares, amigos, vecinos).

### **5.7.2. Las categorías identificadas, en cuanto a Emprendimiento**

**Disposición al cambio.** En esta categoría las respuestas de los entrevistados dejaron ver que definitivamente quienes han emprendido un negocio de tejidos y se han podido mantener en el tiempo, es porque ha estado dispuesto a modificar aspectos como la técnica en sus tejidos, la variedad de productos, pues todos aciertan en que hace unos años se producían solo telares y ruanas, así como las mismas actitudes frente al cliente a la hora de vender, los negocios en su totalidad cumplen con esta característica, aunque existen personas que no tienen negocios y se dedican a la actividad, que desde siempre desarrollaron una única técnica y por lo tanto son requeridos por otros sólo por eso, pero si se trata de tener un negocio, ellos consideran que deben estar dispuestos a cumplir con este ítem tanto a nivel individual como de equipo en un negocio.

Cabe resaltar que dentro de todos los cambios que han sorteado, hay uno que realmente preocupa a la gran mayoría, es el hecho de la llegada de la tecnología, otros conocimientos que han cambiado la forma de los tejidos, y hasta los insumos y materia prima han

conllevado al desplazamiento de las formas ancestrales de producir lana y elaborar tejidos, quienes hicieron en alguna etapa de sus vidas estas labores de la crianza de los animales y el tratamiento de la lana hasta la elaboración del tejido, así como las personas que accedieron a colaborar con las historias de vida permiten corroborar acerca de lo resignados que están al ver que se están acabando esas costumbres, dicen que se mantiene la tradición del tejido, pero se están agotando las actividades que por siglos estuvieron detrás de eso y todo su significado, son conscientes de esa realidad y la aceptan con gran nostalgia.

**Solución de Problemas.** Se pudo analizar este aspecto desde el punto de vista de problemas entre los mismos artesanos como también las dificultades que en su oficio puedan vivir de manera individual.

Es así que el aspecto que llamó la atención en todos los casos analizados, es que todos los artesanos han tenido inconvenientes con al menos otro afín, principalmente según ellos manifiestan es por envidias, sin embargo han sido responsables al adquirir actitudes que conlleven a apaciguar esas situaciones, en otros casos se han presentado pactos de no agresión al otro por competencia desleal o aspectos relacionados con la actividad, pero en la mayoría de eventos se trata de dejar a un lado sus diferencias y contribuir al atractivo del pueblo, así buscan estar todos unidos cuando el problema los aqueja a todos, hacen referencia a cuando empezaron a llegar productos sustitutos de otras partes con precios inferiores, o la presencia de ferias venidas de otras partes ofertando productos de lana también, así como la presencia de negocios en las ciudades aledañas con productos con publicidad engañosa, todos esos problemas han reflejado que entre ellos existe un alto grado de cooperación para definir estrategias que les permita continuar como negocio y como atractivo en el pueblo, manifiestan además eso no es otra cosa más que el resultado de la flexibilidad que la Administración del municipio ha tenido en los últimos años,

dejándolo a ellos en un segundo lugar frente a competidores que llegan de afuera. (Anexo 16, categoría solución de problemas).

**Proactividad.** De acuerdo con las respuestas a las entrevistas, las historias de vida y la revisión documental, se pudo comprobar que este es un aspecto que ha hecho parte de la cultura de los habitantes del pueblo, pues desde siempre las personas de Nobsa han sobresalido en muchos aspectos, académicos, investigativos, de deporte y cultura, desde la época en que recién se fundó el pueblo, sus habitantes eran personas que buscaban la manera de llevar sus productos a otras partes o de hacer otras actividades que les permitiera subsistir, es así que tanto los habitantes de antes como los de ahora se han caracterizado por estar pendientes de las oportunidades que hay en el entorno para aprovecharlas.

En cuanto a los tejidos esto no cambia, los mismos artesanos son quienes buscan la información de eventos tanto en el país, como afuera, donde puedan mostrar lo que son, lo que hacen, así muchas veces no reciban apoyo de la Alcaldía, manifiestan que cuando se quiere ellos mismos buscan los mecanismos para financiar los viajes y poder estar presentes en muchas partes, inclusive el líder de la asociación manifestó su interés por la denominación de la marca "Nobsa", pues piensa que están demorados en el tema, pero también dice lo difícil que es cuando no se cuenta con el apoyo que se requiere. (Anexo 17, categoría proactividad).

**Riesgo.** Aunque este ítem es asumido por muchos como uno de los más importantes a la hora de emprender, en el caso de los artesanos del tejido en Nobsa, ocurre algo particular, y es que así como la gran mayoría de negocios nacieron de sus ancestros como un sustento económico de la época, con el paso del tiempo, esa connotación cambió, pues muchos de los negocios del tejido han permanecido por muchos años, no siguen siendo la fuente principal de ingresos para sus familias, hoy ya los hijos estudian, se profesionalizaron, unos se fueron a buscar oportunidades afuera, otros colaboran con su conocimiento en los

negocios, en sí el tejido ha sido la actividad más representativa, pero los dueños de los negocios manifiestan que en muchos casos es una forma de vida, el estar ahí tejiendo, compartiendo con sus amistades o con los turistas, son muy pocos los que realmente reconocen que es un riesgo abrir un negocio de estos, a menos que sea su único ingreso, pues el pueblo tiene negocios en toda la calle principal, lo que hace más difícil el crecimiento y estabilidad de estos negocios, manifiestan que eso se logra sólo a través del cumplimiento de los aspectos relacionados con el capital social, pues todos son competencia, pero a la vez todos son equipo.

### 5.7.3. Resumen de resultados proposición 2.

Al analizar la información correspondiente a las redes de relaciones y sus normas internas, así como las actitudes emprendedoras de quienes conforman la red, se organizan los resultados como se muestra en la tabla 5.6.

**Tabla 5.6**

*Resumen de Resultados para la Proposición 2*

Proposición 2: "La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo que involucran grupos de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red". Instrumento utilizado: Revisión documental, historia de vida, entrevista a artesanos.		
CAPITAL SOCIAL (NIVEL COLECTIVO)	EMPRENDIMIENTO	CONCLUSIÓN
<b>Normas de la red:</b> Tomando la información de la categoría amigos y vecinos, se encontró que esas redes mantienen generalmente las siguientes normas entre ellas: -Conocimiento pleno del otro, en cuanto a aspectos personales y de destrezas en su trabajo, eso genera	<b>Disposición al cambio:</b> con el tiempo muchos aspectos han cambiado, a los cual los artesanos han estado pendiente, ente ellos destacan: -Técnicas en la forma de producción -Variedad y creatividad en los tejidos. -Atención y servicio al cliente, al turista.	Los negocios del tejido cuentan con participación de personas externas a la familia, quienes por formar parte de la red asumen comportamientos internos, pero por cultura y tradición tienen ciertas características
	<b>Solución de problemas.</b> los aspectos más relevantes son: -Existen rencillas ente los artesanos. -Adquieren actitudes de no agresión. -Existe unión frente a problemas externos como la competencia. -Piensan en la imagen del pueblo antes que en	

confianza. -Las formas de exhibición, venta y establecimiento de precios en los negocios. -La asociación tiene normas diferentes. -Alto grado de confidencialidad dentro de la red, en aspectos de la técnica y organización interna de cada negocio.	sus problemas.	emprendedoras, que son asumidas pensando en la imagen del pueblo, no ven los negocios como un sustento económico, sino como parte de su cultura, buscando el reconocimiento por lo que hacen.
	<b>Proactividad.</b> Lo más sobresaliente es: -Son proactivos porque eso hace parte de la cultura de sus habitantes. -Buscan eventos donde puedan sobresalir, darse a conocer. -Realizan actividades para financiar sus salidas a otros eventos. -Están preocupados por el posicionamiento de la marca NOBSA.	
	<b>Riesgo.</b> Estos son los resultados más importantes: -La actividad del tejido es una forma de vida, no un sustento económico. -Todos se consideran competencia, pero a la vez un solo equipo.	

Fuente: Elaboración propia a partir de información recolectada

### 5.8. Proposición 3

Esta proposición se estableció así “Estos negocios han logrado de manera exitosa el reconocimiento para el pueblo por parte de la comunidad interna y externa, al colocarlo como un atractivo turístico en el Departamento, a través de su capital social, sus actitudes emprendedoras y el apoyo de otras instituciones en sus emprendimientos.”

#### 5.8.1. Las categorías identificadas, en cuanto a capital social

Para el análisis de las categorías en esta proposición se ha tomado el capital social desde las tres perspectivas planteadas en el capítulo uno, como son el capital social cognitivo conformado por la confianza, el respeto y la cooperación; el capital social estructural integrado por las redes de relaciones con familiares, amigos y vecinos y el capital social institucional compuesto por los apoyos en términos de capacitaciones y ayudas financieras o tecnológicas.

**Capital social cognitivo.** Como se definió en el capítulo uno, el capital social cognitivo comprende un nivel micro o individual, donde cada persona adquiere y tiene una serie de comportamientos o valores que pueden contribuir al establecimiento de relaciones duraderas en el tiempo, esas características o categorías se han definido como la

confianza, el respeto, y la cooperación, los cuales han sido analizados de manera explícita en las dos proposiciones anteriores, ahora para esta proposición se reúnen esas categorías en una sola dimensión llamada capital social cognitivo, del cual se puede concluir de manera general que en Nobsa la decisión de conformar negocios dedicados a los tejidos de la lana se basa principalmente en los lazos familiares por tradición, pero que es posible la conformación de negocios además por amigos y vecinos, siempre y cuando se cumplan los mencionados valores, pues la cultura de los habitantes del pueblo y en especial la de los propietarios y miembros de los negocios ha demostrado la presencia de esos valores, además de una serie de condicionamientos o normas entre las redes o grupos de personas que trabajan en colaboración en los negocios.

**Capital social estructural.** Según la figura 2.1 de Rodríguez, (2013), el capital social estructural comprende todas las interacciones sociales, cómo se desarrollan diferentes redes de contactos para la colaboración mutua, así como el establecimiento de patrones de comportamiento o normas dentro de la red y los beneficios que esta puede traer a sus participantes; de acuerdo con esto, en esta investigación se definieron para capital estructural la conformación de redes en cuanto a participación de familiares, amigos o vecinos, así como el acceso a otras redes de contactos y los recursos con los que pueden contar, también las normas que se pueden llegar a establecer en la red, lo que indica que este nivel es colectivo y lo que se pudo establecer es que los negocios tienen una base de conformación de tipo familiar, que existen algunos casos, muy específicos en los que se cuenta con un integrante que no es de la familia, que cuando esto pasa significa que se ha cumplido con unas condiciones como el demostrar que se es responsable, honesto, cumplidor de sus deberes, pero sobre todo, que es fiel a su red, es decir, que no comparte ideas o actitudes propias del negocio para el que trabaja con otros.

Es de anotar que es en este aspecto se evidenció que existen las redes de contactos, pero a la vez existe gran presencia también de sentimientos de envidia, los que

han sido producto, según manifiestan los entrevistados, de actitudes y comportamientos que no son aceptados por los otros, principalmente en lo que tiene que ver con sus negocios más que a nivel personal, por ejemplo el ocultar información que conviene a todos, el rebajar un poco los precios pretendiendo que los demás no lo noten y el querer sobresalir sobre los demás, son comportamientos no aceptados por los otros.

**Capital social institucional.** Como se mencionó en el capítulo uno, en este nivel, macro, se hace referencia a instituciones de carácter público y/o privado, como empresas, organismos enfocados al emprendimiento, universidades y oficinas del gobierno, las cuales representan un apoyo para los artesanos del tejido en Nobsa, entendido ese apoyo como programas de capacitación en aspectos de producción, venta, innovación o internacionalización, así como apoyos de tipo tecnológico en cuanto a la tecnificación del proceso o apoyos financieros que permitan afianzar más el emprendimiento en ese sector; en tal sentido, lo que se pudo extractar a través de las entrevistas a los artesanos, la revisión de documentos y las entrevistas a la oficina de Emprendimiento del municipio, a la Cámara de Comercio y al Sena es que, los artesanos sienten un abandono total por parte de todos esos organismos, iniciando por la oficina de turismo y emprendimiento del municipio, donde no accedieron a brindar ningún tipo de información, así mismo manifiestan que tanto el Sena como la cámara de comercio están frecuentemente ofreciendo cursos, pero consideran que toda esa información ellos ya la tienen, ellos evidencian que los cursos que ofrecen ya los han ofrecido otras veces, sienten que es por cumplir metas que los ofrecen, más no porque de verdad se quiera enriquecer con conocimiento la actividad, por lo que son indiferentes a esas convocatorias, manifiestan que otra cosa muy diferente sería si se brindaran capacitaciones ahí mismo en el municipio, en los negocios, pues cada negocio puede tener necesidades diferentes.

Por otro lado, las entrevistas realizadas a la Cámara de Comercio evidencian que sí hay programas y estrategias enfocadas a temas de competitividad, servicio al cliente y trato

amable al turista, no obstante, fue notorio el interés de la institución por el cumplimiento de indicadores más que el esfuerzo representado en negocios verdaderamente competitivos, también dejan ver una desactualización en la información correspondiente a este tipo de negocios, los realmente existentes, así como las condiciones de cada negocio, aspecto que al contrastar con las respuestas de los entrevistados coincide con su percepción.

En cuanto al Sena, el panorama no es muy diferente, pues desarrollan a lo largo del año una serie de convocatorias con unos lineamientos muy específicos, a los cuales difícilmente pueden aplicar los artesanos, sin embargo, hay casos en los que han participado en estos procesos, pero el resultado es que mientras cumplen con el documento denominado plan de negocios tienen un acompañante, pero luego de la entrega de los resultados, si no son ganadores de alguna convocatoria son dejados de lado, no se tiene un programa enfocado en seguirlos fortaleciendo, siendo este el aspecto al que refieren los artesanos cuando dicen que se sienten abandonados.

#### **5.8.2. Las categorías identificadas, en cuanto a emprendimiento.**

Para el emprendimiento en esta proposición se tomaron las categorías correspondientes a las actitudes emprendedoras psicológicas, entre las que están la disposición al cambio, la identificación de oportunidades, la solución de problemas, la proactividad y preferencia por el riesgo, estos últimos descritos en el apartado anterior, 5.8.2., también se consideró necesario incorporar el aspecto del nivel educativo y el desarrollo de habilidades en los productores, toda vez que se en las respuestas, sin que se preguntara, la gran mayoría de los entrevistados expresaron esa información.

**Nivel de educación.** El acceso a los negocios de tejidos en Nobsa permitió evidenciar que sus dueños e integrantes, de un lado tienen lazos de tipo familiar, de otro que son familias tradicionales, nacidas en el mismo municipio, que una gran número de estas tienen hijos en etapa de profesionalización, en otros casos, sus hijos ya han conformado otras familias en el mismo pueblo y se mantienen con la misma actividad, pero existen otros casos en

que los hijos de los dueños se han ido lejos a estudiar y trabajar a la vez, para estos casos cuando los hijos vienen de visita aportan con sus conocimientos y su experiencia en cosas que sus padres pueden mejorar para sus negocios, en este nivel generalmente el grado de educación más alto de los padres está por la primaria, son personas un poco mayores quienes no tuvieron acceso a una mayor oportunidad para profesionalizarse, aunque es importante resaltar que este tipo de información no la revelan con naturalidad, son en su mayoría un poco apáticos cuando se aborda ese tipo de pregunta, reacción que permite deducir que su nivel de formación no es muy avanzado.

Así mismo, como quienes han conformado su familia a parte pero en el mismo municipio generalmente son personas que hicieron un bachillerato o a lo sumo un curso de tecnología, y siguen con la actividad por gusto, y por colaboración con su cónyuge.

Existen también algunos casos en los que la red de contactos y relaciones ha permitido el ingreso de personas ajenas a la familia, como ya se mencionó, para esta cuestión la particularidad es que estas personas se van capacitando mediante cursos que toman generalmente con el Sena, frente a los cual se considera un recurso importante porque es un gana-gana, las dos partes aprenden y el conocimiento del que toma el curso o la capacitación siempre va a ser un recurso importante para los artesanos. (Anexo 18, categoría educación).

**Desarrollo de habilidades.** En este aspecto, de acuerdo con la información recopilada principalmente en las entrevistas hechas a los artesanos, las historias de vida, así como algunos documentos sobre el pueblo, los Nobsanos por naturaleza son personas que buscan especializarse en alguno de los oficios que en el pueblo desde los ancestros se han desarrollado, queda comprobado que ellos tienen una cultura por el aprendizaje y el fortalecimiento en alguna habilidad, pues sin importar la edad, están siempre interesados por hacer parte de algún curso que les permita aprender algo más relacionado con lo que ya saben, son conscientes que en muchos casos ellos mismos tienen que asumir el costo,

pero saben que eso es ganancia para agregarle valor a los productos que ofrecen, vale la pena aclarar que estos aprendizajes tienen relación con lo que es la técnica, para el caso de los tejidos están los nuevos estilos de bordados, nuevas puntadas, manejo de materiales artificiales, entre otros; pero también hay quienes se han especializado en la construcción o elaboración de materiales o instrumentos, herramientas o máquinas que faciliten el trabajo, ahorren tiempo y conlleven a mejorar los procesos, es así que se identificó quienes han mejorado el proceso con la modernización de los telares, los husos, la rueca, las devanadoras y las mismas agujas. (Anexo 13, categoría desarrollo de habilidades).

**Identificación de oportunidades.** Para esta categoría, los artesanos entrevistados coinciden al aseverar que cuando nacieron estos negocios era la oportunidad a la que las familias del municipio pensaban aprovechar para su sustento económico, sin embargo, con el paso de los años y los cambios que ha tenido la economía de la región, esa percepción cambió, pues son muchos los negocios de esas características los que están presentes en el pueblo, así mismo, el nivel de competencia en las ciudades aledañas por parte de migrantes ha hecho que las ventas relacionadas con la actividad del tejido en Nobsa descienda considerablemente, por lo que ahora, tanto sus dueños como quienes participan de los procesos de tejido piensan que poseer o pensar en abrir un negocio de estos ya no es una oportunidad, coinciden al decir que lo hacen como pasatiempos, como hobby, les apasiona la actividad y llevan el legado de que esa es su cultura, lo ven como oportunidad en el sentido del reconocimiento por parte de los turistas que día a día llegan al pueblo como en otras regiones haciendo presencia en eventos de talla nacional como se mencionó antes. (anexo 15, categoría identificación de oportunidades).

De otro lado, los artesanos consideran como oportunidad cualquier aspecto que se presente y les permita modificar lo relacionado con el proceso del tejido, con la forma de vender, de exhibir, así como los eventos locales, regionales o nacionales que les permita mostrarse como artesanos, esas oportunidades para ellos son valiosas, pero se hacen más

fuertes, explican, en el sentido que tuvieron el apoyo que no han tenido por parte de la Administración municipal o de las entidades que se encargan de seguir y fortalecer los emprendimientos en la región.

**Fortalecimiento al emprendimiento.** La información obtenida para estos ítems, se hizo a través de la revisión en línea y otros documentos acerca de los planes y funcionamiento de la Red de Emprendimiento, el Sena, La cámara de Comercio y la Oficina de Emprendimiento y Turismo de Nobsa.

La Red de Emprendimiento es de carácter regional, está conformada por 16 instituciones entre las que se encuentran la Gobernación de Boyacá, Universidades públicas y privadas de Boyacá, y las Cámaras de comercio de Boyacá, su objetivo es proporcionar todo el apoyo en términos de conocimiento, tecnología e innovación a los emprendimientos de la región, sin distinción alguna, aunque resaltando aquellos que provengan de la agricultura, (Anexo 21, Red de Emprendimiento).

El Sena por su parte, tiene el programa de emprendimiento más grande del país, llamado “Fondo Emprender”, que como su nombre lo indica busca fomentar, estimular, desarrollar y acompañar procesos emprendedores en todas las regiones, cuenta con convocatorias abiertas por región a lo largo del año en diferentes temas, todos con componente innovador, con recursos del Estado busca seleccionar los mejores de los que se presentan en cada convocatoria a fin de apoyarlos con capital y dependiendo de su éxito, condonarles hasta el 100% de la deuda. (Anexo 23, Fondo Emprender).

Las cámaras de comercio, son organismos de carácter privado y su objetivo es lograr la competitividad en los negocios de la región, principalmente desarrollan programas de capacitación abiertos en diferentes fechas del año y con diversidad de temas así como enfocados a distintos tipos de negocio, su principal objetivo está en orientar a los usuarios sobre los trámites para la creación de empresa, (anexo 22, Cámara de comercio).

La oficina de Turismo y Emprendimiento de Nobsa está encaminada al desarrollo de programas y estrategias que permitan a través del emprendimiento el logro de un mayor atractivo turístico, también el desarrollo de actividades que conlleven a rescatar y mantener aspectos de cultura y tradición en el pueblo, sin embargo, no fue posible encontrar a la persona encargada de esta dependencia en Nobsa, así como tampoco respuesta al correo electrónico ni a la solicitud radicada desde el año 2018; así mismo al revisar el plan de desarrollo no se encuentra ninguna estrategia encaminada al fortalecimiento del sector de los tejidos, aunque por el contrario sí lo destaca como la principal actividad económica y de atractivo turístico, (anexo 24, información relacionada con la actividad plan de desarrollo). Según la información obtenida a través de la visita a las páginas web de cada una de las entidades, como se ve en los anexos, tanto el Sena con su Fondo Emprender como la Red de Emprendimiento y la Cámara de comercio que tienen definidos unos objetivos claros en el tema, caso contrario pasa con la oficina de emprendimiento del pueblo, la cual no tuvo la voluntad de responder a ninguna cita, lo que permite de cierta manera corroborar las respuestas y las percepciones de los productores cuando dicen que de parte de la alcaldía no han recibido ningún apoyo, por lo cual se sienten en el abandono.

**Apoyos y Capacitaciones.** La Gobernación de Boyacá ofrece capacitaciones y seguimientos a través de los gestores encargados por actividad económica, esas capacitaciones se hacen in situ, cada gestor tiene a su cargo una zona geográfica, sin embargo según las respuestas, el plan de desarrollo actual se enfocó principalmente en el sector rural y específicamente en la zona norte y occidente del departamento, por lo tanto, la provincia del Sugamuxi no está siendo atendida en cuanto a esas capacitaciones y seguimientos, lo que se traduce en la falta de oportunidades, pues de acuerdo a los seguimientos y evaluaciones existe apoyo económico y tecnológico por parte de la Gobernación para aquellos emprendimientos mejor desarrollados.

El Sena a través de las convocatorias de Fondo Emprender ofrece posibilidades para las personas que cumplan una serie de requisitos, lo cual ya limita el acceso, las capacitaciones son únicamente para quienes queden seleccionados en la convocatoria y se hace en las instalaciones del Sena, es decir los interesados deben acercarse al gestor, en algunos casos cuando los emprendimientos ya están en marcha, los gestores deben realizar las capacitaciones en el lugar donde se encuentre el emprendimiento.

La cámara de comercio realiza constantemente capacitaciones gratuitas en sus auditorios, con diversidad de temas en creación de empresa, ideación, innovación, tecnologías, estrategias de mercadeo, entre otros, sin embargo, manifiestan que en muchos casos la asistencia es poca, lo que aducen a la cultura del empresario, pues consideran que es innecesaria la información de esas capacitaciones, un segundo factor es el tiempo.

En cuanto a la oficina de Emprendimiento de Nobsa no existe nada referente a capacitaciones ni apoyos de ningún tipo.

**Aspectos a mejorar desde lo individual, colectivo e institucional.** Las respuestas por parte de los 18 productores, las 2 historias de vida, las instituciones, así como la falta de respuestas por parte de las mismas son una forma de analizar que existen falencias desde lo individual hasta lo institucional, pues los productores manifiestan en muchas ocasiones que no cuentan con el apoyo de nadie, además que las capacitaciones si las hay a lo largo del año, pero expresan que son temas de lo cual ellos se consideran expertos, por lo tanto no les interesa; de parte de las instituciones lo que manifiestan es que se tratan de mantener las capacitaciones porque son un insumo importante para la sensibilización de la comunidad frente a temas de emprendimiento y competitividad, pero la cultura empresarial es muy difícil, lo que más interesa a quienes tienen negocio es citas o reuniones donde puedan tener alguna ganancia económica inmediata, por lo que el reflejo de las capacitaciones se ve en el cumplimiento de las mismas sin ningún impacto, de otro lado también coinciden con la falta de voluntad para la asociatividad, lo que se puede catalogar

como una debilidad en cuanto al capital relacional; pero a la vez reconocen que desde las políticas regionales no se ha dado la importancia y el apoyo necesario al emprendedor y sobre todo a aquellos emprendimientos que como los tejidos de Nobsa rescatan parte de la cultura y la tradición de los pueblos.

**5.8.3. Resumen Resultados Proposición 3**

Como resumen de los principales hallazgos con la aplicación de los instrumentos 1(observación); 2(productores); 3(historias de vida) 4(instituciones), y la revisión documental se presenta la tabla 5.7.

**Tabla 5.7**

*Resumen de Resultados para la Proposición 3*

<p><b>Proposición 3:</b> “Estos negocios han logrado de manera exitosa el reconocimiento para el pueblo por parte de la comunidad interna y externa, al colocarlo como un atractivo turístico en el Departamento, a través de su capital social, sus actitudes emprendedoras y el apoyo de otras instituciones en sus emprendimientos.” Instrumento usado: Observación, entrevista a artesanos, entrevista a Sena y Cámara de Comercio, historias de vida.</p>		
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>EMPRENDIMIENTO</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>
<p><b>Capital cognitivo.</b> Enlazando la información correspondiente a las categorías analizadas en el capital cognitivo, se puede resaltar que: -En todos los negocios del pueblo predominan los lazos de tipo familiar. -Que priman tanto a nivel individual como colectivo en las redes los valores de confianza y cooperación.</p>	<p><b>Nivel de educación.</b> La principal cualidad es que los negocios están conformados por familias tradicionales con las siguientes características: -Las personas de mayor edad alcanzan apenas los primeros años de estudio, en unos casos nada. -Los hijos de los dueños que están adelantando estudios universitarios son una fuente de conocimiento importante. -Las familias más jóvenes cuentan con bachillerato o un grado de técnico o tecnología.</p>	<p>Los negocios dedicados al tejido en Nobsa, se han enfocado en obtener un reconocimiento por el mensaje de tradición y cultura plasmado en sus productos, aspecto que han logrado a través de su capital social tanto en el nivel individual como colectivo, destacando también sus actitudes emprendedoras, reconocimiento que han obtenido por unión como pueblo</p>
<p><b>Capital estructural.</b> Las redes de relaciones han establecido una serie de patrones de conducta basados principalmente</p>	<p><b>Desarrollo de habilidades.</b> Esta característica predomina en la totalidad de los artesanos del tejido, mostrando especial interés principalmente por: -diferentes técnicas de tejidos</p>	

<p>en la confianza.                  -Existen rencillas entre los dueños de los negocios, producto de la envidia, pero, es más importante mostrar la cara amable del pueblo que sus problemas internos.                  -Existe un gran sentido e la unión, consideran que lo más importante es la imagen del pueblo, a través de su cultura y sus tradiciones.</p>	<p>-uso de materiales artificiales                  -tipos de bordados                  -tipos de puntadas                  -teoría del color                  Cursos a los que han accedido por cuenta propia, muchas veces asumiendo costos de forma personal.</p>	<p>con la ausencia de apoyos por parte de organismos gubernamentales y privados.</p>
<p><b>Capital institucional.</b> La percepción de la totalidad de los artesanos de la lana es de abandono y olvido por parte de estas entidades, así como de instrumento para lograr sus objetivos.</p>	<p><b>Identificación de oportunidades.</b> El aspecto que más sorprendió es que los artesanos del tejido ahora no ven estos negocios como un sustento de tipo económico, resaltan principalmente:                  -Es una actividad que hace parte de la cultura del pueblo.                  -Se considera oportunidad en el sentido de lograr el reconocimiento por lo que hacen.</p> <p><b>Apoyos de otras entidades.</b> En esta categoría se analizaron las entrevistas realizadas a las entidades Sena y Cámara de Comercio de Sogamoso, pues la oficina encargada de emprendimiento en Nobsa no colaboró con la información; sobresalen los siguientes aspectos:                  -En sus planes de acción existe el desarrollo de conferencias y capacitaciones dirigidos a los comerciantes, lo cual se realiza.                  -No se cuenta con un registro actualizado de la información de este tipo de negocios, por lo tanto, se desconocen sus necesidades.                  -Faltan programas y estrategias encaminados a evaluar procesos productivos, grados de tecnificación y asuntos relacionados con competitividad.                  -Falta dar más importancia al sector.</p>	

Fuente: Elaboración propia a partir de información recolectada

## **5.9. Las historias de Vida**

Conforme hubo un acercamiento importante con algunos de los tejedores del municipio y también a través del proceso de observación, se iban identificando las personas que podrían contestar a las entrevistas, es así que a través de las visitas realizadas a Nobsa se fue avanzando con la información, aunque es importante aclarar que, en la mayoría de los casos, las personas no acceden con facilidad a responder las entrevistas, hubo que realizar un proceso de sensibilización casi que con cada uno de ellos, explicándoles en qué consistía el estudio, cuál era el fin y sobre todo dejando claro que lo que respondieran no iba a ser divulgado, sin embargo, hay personas que definitivamente no accedieron a las entrevistas, dejando ver que existe una desconfianza, puede ser por revelar información propia y del municipio, o por tratarse de una persona ajena a ellos, de afuera, algunos aseguran que es por experiencias vividas, otras personas han ido a hacer lo mismo, prometiendo cosas que al final no se cumplen.

No obstante, a lo largo del desarrollo de las entrevistas surgieron dos personas referenciadas por otros artesanos, a quienes se les abordó para llegar a una cita, pero de entrada una de ellas manifestó que no respondería nada, menos si la iba a grabar, la otra persona por el contrario accedió sin ningún problema, pero con la condición de no grabarlo, con ellos las condiciones fueron muy distintas, en cuanto al ambiente, la empatía y el tiempo dedicado, por lo que terminaron convirtiéndose en historias de vida, pues proporcionaron información importante frente a lo que se estaba investigando y a la vez se devolvieron en el tiempo y abordaron cosas y recuerdos muy personales, no pertinente para esta investigación, esa experiencia es de resaltar, pues dejó ver de lo que están hechas las personas de Nobsa, en la figura 5.8 se puede observar los aspectos más relevantes relacionados con esta investigación.

La historia de vida de la persona 1, corresponde a una mujer, mayor, quien nació en Nobsa al igual que sus padres, abuelos y demás, ella expresa con total satisfacción cómo ha sido su vida en Nobsa desde niña, así mismo cómo recuerda que era la vida de su madre y cómo la de su abuelo contada por él mismo mientras enseñaba a sus nietos sobre las actividades que se hacían en las familias y recuerda con afecto esas partes mientras aprendía a elaborar los husos, herramientas especiales para hilar; va haciendo un recuento muy entrecortado con otros temas que ella va hablando, mientras está devanando la lana que tiene en reserva para hacer una ruana a un nieto muy especial, pero va recalcando sobre cómo era la vida antes en Nobsa a través de las actividades sobre las cuales hoy gira la economía del pueblo, ella insiste en que el arte del tejido tuvo mayor suerte, pero que no son menos importantes las demás actividades como los rústicos, las minas, la forja, el vino, el cuero, entre otros.

Ella reconoce que para entonces el nivel de estudio era el colegio, de ahí era muy difícil quien podía continuar en Universidad, por lo tanto, los habitantes de Nobsa se dedicaban a aprender alguna de las artes que aún se desarrollan y entonces cada quien se iba especializando en algo, el proceso consistía en elaborar artesanías o productos a partir de la materia prima que ofrecía la tierra y luego ir por los pueblo a vender.

Manifiesta ella que esas tareas se han desarrollado desde la época de las culturas que habitaban estas tierras, aspecto que se corrobora con el informante de la segunda historia de vida, quien es un señor, mayor también, pero menos que la señora, él dejó ver que al igual que la señora nació en nobsa, de padres y abuelos nobsanos también, y afirma que desde 1810, su abuelo era sastre, que desde ahí, incluso antes su familia se dedicaba a la elaboración de prendas, él comienza su historia remontándose a las épocas de la esclavitud, pasando por la conquista de los españoles, mencionando las principales actividades que desde la esclavitud se desarrollaban en estas tierras y cómo fueron

llegando los cambios, permitiendo reconocer que él tienen todo un conocimiento sobre historia y sobre el origen de su pueblo, Nobsa.

A diferencia de la señora de la historia primer historia de vida, este señor cuenta cómo su madre logra sacar a sus hijos adelante cuando su esposo faltó, por medio de los tejidos, y rememora momentos de su vida donde él no sabía qué rumbo tomar, llegando a un momento difícil cuando se acercaba la muerte de su madre, quien fue pionera con el primer negocio abierto de puertas al público en el año 73, a partir de ese entonces, cuenta cómo tuvo que recuperar en la Capital del país aquellas obras de arte como él las llama, los famosos telares contruidos por su abuelo y que eran casi un patrimonio del pueblo que se debía recuperar, a partir de ese hecho importante en la vida de él, y ya sin su madre, decide emprender toda una lucha por mantener el legado de sus ancestros y sobre todo el de su abuelo con los telares.

Entre la primer historia de vida y la segunda existe una diferencia, es que la señora Nubia toda una vida ha desempeñado el oficio cumpliendo con todos los eslabones descritos en esta investigación, es decir, desde la crianza de las ovejas en su propia casa, pasando por todo el proceso que sigue la lana hasta la elaboración de runas, esa ha sido siempre su especialidad, a lo largo de nuestra conversación se fueron identificando características propias del capital social definidas en las categorías analizadas a través de las entrevistas, tales como el respeto, la colaboración entre familiares, amigos, vecinos y hasta personas de afuera del pueblo, así como la tenacidad para enfrentar los cambios que han venido, los problemas, las dificultades y poderse mantener realizando la misma actividad, pero ella nunca abrió un negocio de manera formal, siempre desde que su madre lo hacía era en su casa y hasta allá llegaban las personas a encargarse algún producto, manifiesta que nunca para ella hubiera sido posible abrir un negocio, haciendo referencia a lo difícil que es por tantos productos que dejaron entrar desde siempre, desplazando la importancia de los tejidos de pura lana al igual que la actividad que personas como ella

desarrollaron a lo largo de su vida, personas que fueron desapareciendo con la ilusión de haber recibido algún reconocimiento por tan loable labor. (Anexo 19, Historia de Vida 1).

En cuanto a la segunda historia de vida, él aprendió a elaborar tejidos, pero su especialidad fue la elaboración de telares más modernos, de diferentes formas y con varias funcionalidades, teniendo en cuenta que su madre fue una de las pioneras con un negocio que ofrecía tejidos, él decidió continuar con éste y hoy día aún está, es un hombre incansable por defender el oficio al igual que a la gente que está detrás de todo ese proceso, es así como expresa en ocasiones con rabia todo lo que han vivido a lo largo de los años y con todos los cambios que vinieron, cómo hubo momentos en que los tejidos y sus artesanos eran reconocidos como factores fundamentales en la atracción hacia los turistas, en el desarrollo del comercio y en el reconocimiento que se iba ganando fuera del departamento, y de un momento a otro, todo eso cambió, no hubo más apoyo, y como dice él mismo, se fueron quedando solos. (Anexo 20, Historia de vida 2).

A pesar de todo esto también se identifican aspectos relacionados en las categorías analizadas para esta investigación, tanto de capital social como de emprendimiento, y al igual que doña Nubia, expresa con orgullo cómo no solo los tejedores de Nobsa sino las personas en general del pueblo son gente amable, trabajadora, con un don de respeto y ayuda hacia el otro, son empoderadas y piensan siempre en hacerle frente a las dificultades antes que rendirse, y define a todos sus vecinos como gente emprendedora.

En las dos historias de vida se resaltan aspectos importantes que trajeron los cambios más importantes para Nobsa y los tejidos como fue la misma fundación de Nobsa, y en adelante el desarrollo de los sistemas de transporte y comunicación, pero los dos resaltan que para el pueblo y en específico para los tejidos fue la llegada de las dos empresas más grandes de la región, una la siderúrgica Acerías Paz del Río y la otra, la cementera Cementos Boyacá, hoy día Holcim, empresas que trajeron un gran avance turístico, económico y social.

### **5.10. Entrevista a Funcionarios de Instituciones**

Según lo planeado para el desarrollo de esta tesis, se diseñó una guía de preguntas para aplicar también una entrevista principalmente a la oficina encargada de los temas de emprendimiento y turismo en el municipio de Nobsa, al Director de Fondo Emprender del Sena regional Boyacá, al Presidente de la Cámara de Comercio de Sogamoso, y al Coordinador de la Red regional de Emprendimiento. (Anexo 4).

Sin embargo, como se ha mencionado antes, se presentaron las siguientes situaciones:

- Oficina de Emprendimiento y Turismo de Nobsa: Se solicita en febrero del año 2018 cita para entrevista a la coordinadora de la oficina, cuya solicitud no fue respondida, sin embargo se continuaba con el proceso de entrevistas a los productores, se insistió de manera personal en la oficina, pero siempre hubo cosas o compromisos por parte de la oficina que argumentaban no disponer de tiempo en esos momentos para atenderme, situación que ocurrió en tres oportunidades, siendo la última justo en la semana de la celebración del día de la ruana, cuando más entrevistas se conceden; este hecho permite de cierta manera corroborar que la percepción que tienen los productores no está desacertada.
- Fondo Emprender: En julio de 2019 hubo un acercamiento con uno de los gestores de emprendimiento en Sogamoso, ya que el director del fondo reside en otra ciudad y fue difícil concretar una cita, sin embargo, el gestor dio a conocer el proceso de convocatorias para emprendimientos regionales por categorías, donde se encuentran aquellos que hagan parte de la cultura y el patrimonio de los pueblos, así como emprendimientos rurales, a lo cual clasifican los tejidos de Nobsa, expresó también como es todo el proceso, las exigencias de las convocatorias y el acompañamiento que se hace por parte del Sena, frente a lo

cual, manifiesta que en el plan de acción de los últimos 5 años siempre ha estado tanto el sector de los tejidos a nivel regional como los municipios identificados de manera individual, se han hecho rutas de trabajo con modalidad in situ y en el Sena, pero la receptividad específicamente de los tejedores de Nobsa ha sido negativa, no hay participación en capacitaciones, aun haciéndolas en el mismo pueblo, muchos no acceden a nuevos conocimientos, expresa que en cierta medida es entendible puesto que ellos llevan una tradición que muchos no quieren dejar, y afirma también que para la aplicación a las convocatorias es un más difícil, no porque no cumplan requisitos, sino más porque quieren las cosas con inmediatez, entonces abandonan el proceso a medio camino.

Con esa información se contrastan las respuestas de los tejedores, confirmando que sí existen los apoyos en cuanto a capacitaciones, pero por idiosincrasia o desconfianza difícilmente son receptivos con ellas.

Así mismo se obtuvo a través de la web, alguna información acerca de fondo emprender. (Anexo 23).

- Cámara de Comercio de Sogamoso: Se hizo un primer acercamiento para contrastar el número de negocios presentes en Nobsa con los negocios registrados como legalmente constituidos en esa entidad, la solicitud no se radicó porque se recibió respuesta que esa información estaba totalmente desactualizada; de otro lado manifestaron que entrevistas solamente dan a los medios de comunicación o a algún empresario, nada más, uno de los funcionarios en otra ocasión expresó que la cámara no tiene fines de apoyo a emprendimientos, sus fines van enfocados solo a “empresarios”, con esta afirmación se procedió a bajar información de la página oficial de la cámara como se puede ver en el anexo 22.

- Red Regional de Emprendimiento: Está liderada por el Gobernador, pero se obtuvo una entrevista con la representante de una de las Universidades que hace parte de la Red, ella explicó cómo está conformada la Red, por 16 instituciones entre las que están las universidades públicas y privadas del departamento, la gobernación a través de las oficinas de Tic, Desarrollo, Turismo, cámaras de comercio del departamento, Alcaldías y caja de compensación familiar, explicó que la Red lleva tan solo unos 5 años de haberse creado, por lo tanto los planes aun no abarcan la totalidad del departamento, tienen gestores por zonas geográficas, y apuntan a la identificación, apoyo y fortalecimiento de todo tipo de emprendimientos que apunten a temas sociales y especialmente al agro.

Expresa también que falta gente para que apoye el proceso, pues en ese tiempo se han identificado un número importante de emprendimientos, todos muy buenos, pero solo se ha podido acompañar a unos pocos, no se han ejecutado todos los recursos disponibles, por falta de personal, manifiesta que el principal foco de atención ha estado en la zona norte y centro de Boyacá, que con el próximo cambio de administración se espera aumentar la cobertura y llegar a muchas zonas más.

Este panorama de las instituciones conlleva a pensar que efectivamente hay una debilidad en temas de apoyo al emprendimiento en la región, para el caso específico de Nobsa, se puede verificar que el sentimiento de los artesanos del tejido es aceptable, pues parece que no está definida una política de apoyo al sector ni un programa o una ruta de seguimiento que corrobore sobre sus logros, sus necesidades y expectativas.

### **5.11. Revisión documental**

Se consideró importante también hacer una recopilación de documentos o archivos del pueblo que permitieran obtener información sobre la historia de Nobsa y sus tejidos, su evolución y algunos aspectos que sirvieran para esta tesis.

A pesar de haber acudido a la biblioteca del municipio, a la biblioteca del Colegio Nacional de Nobsa, a la casa de la cultura del pueblo, se evidenció que no existen documentos, referencias o algún registro sobre los tejidos, casi que ni de la historia del pueblo, finalmente, fue quien accedió a una de las historias de vida, manifestó que hubo historiadores importantes en el pueblo, pero no se encuentran los registros de sus informaciones, aunque un profesor oriundo de Nobsa y residente en Bogotá escribió algo sobre Nobsa, de lo cual se anexa lo relevante a esta tesis en el anexo 25.

Dirección General de Bibliotecas UNQ

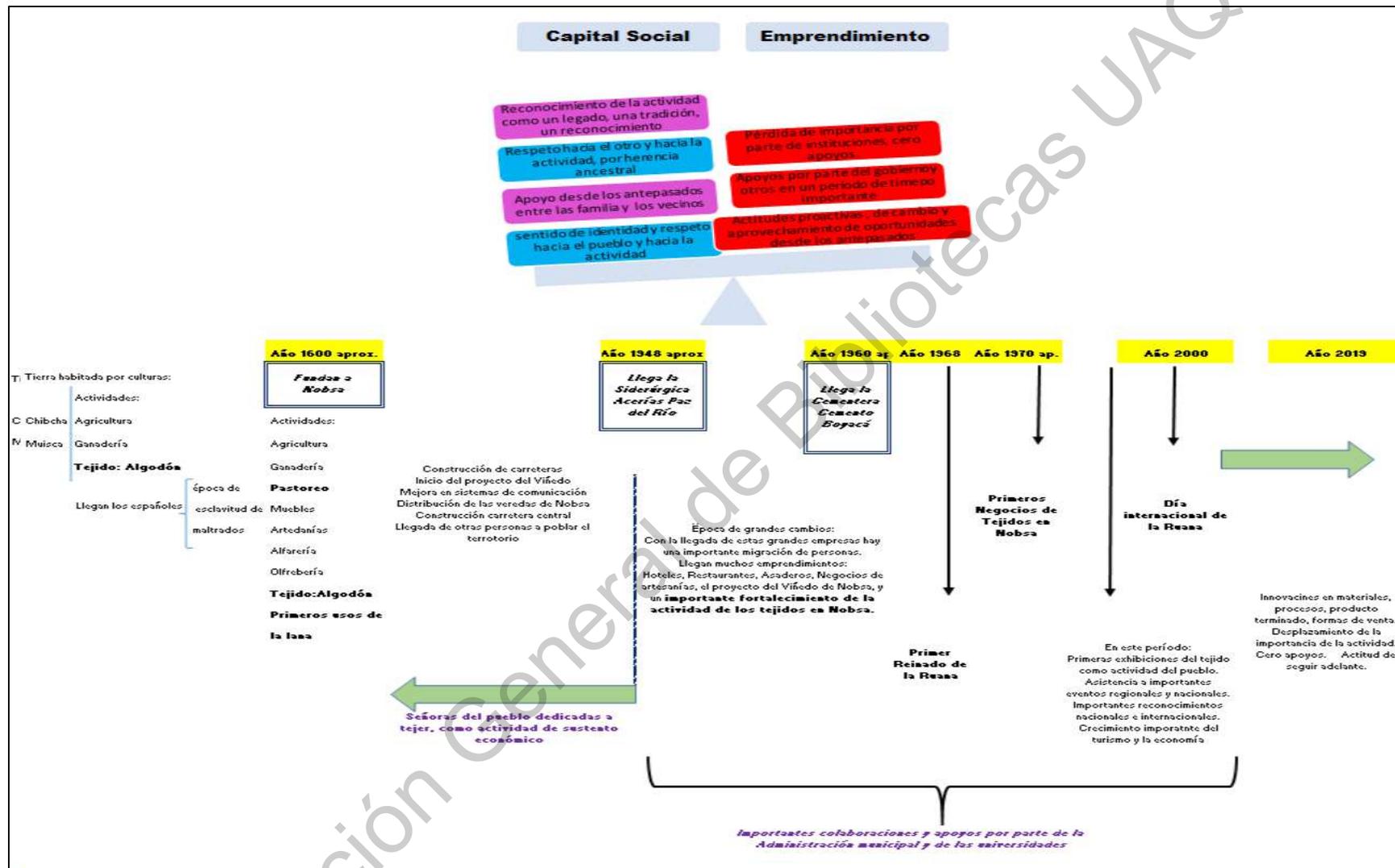


Figura 5.8. Representación de los momentos históricos del tejido, a partir de dos historias de vida. Fuente: Elaboración propia a partir de revisión documental y análisis de historias de vida

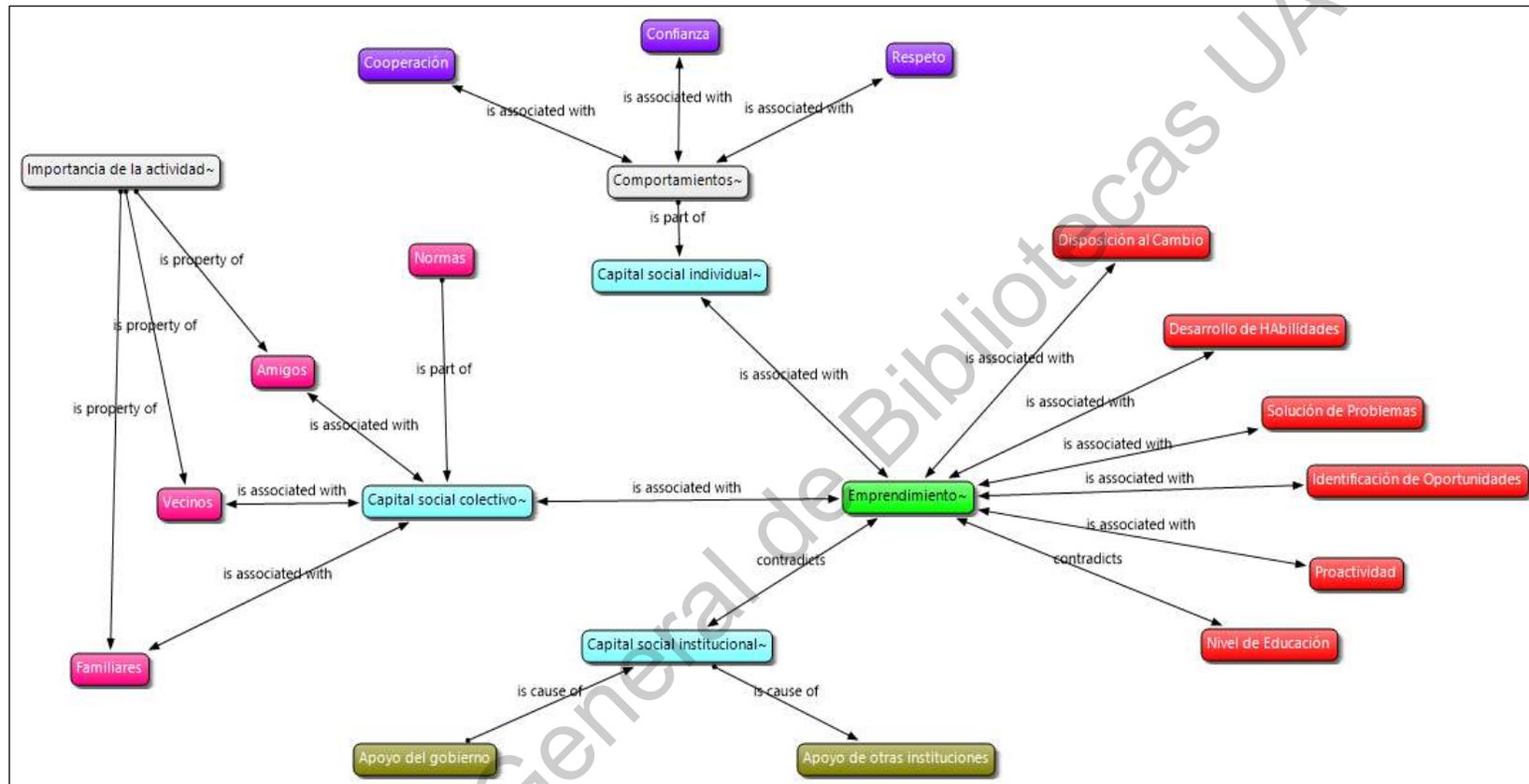


Figura 5.9. Representación del Capital Social y el Emprendimientos en Negocios del Tejido en Nobsa. Fuente: Elaboración propia a partir de análisis de contenido

La figura 5.9 recoge los aspectos más relevantes en cuanto a las categorías identificadas para capital social y emprendimiento en los negocios dedicados al oficio del Tejido en Nobsa Boyacá.

La información recopilada a través de las entrevistas hechas a los productores, las dos historias de vida, así como la negativa por parte de algunas entidades encargadas de dar apoyo y fortalecimiento a los emprendimientos de la región, así como la poca información y gestión por parte de otras entidades permite colegir que el capital social construido en y a través de las personas dedicadas al tejido presenta una fortaleza importante que los hace mantenerse en el tiempo como emprendedores con la colaboración mutua más que el apoyo que puedan recibir de entidades que promuevan dichos procesos.

## 6. Discusión de Resultados

De acuerdo a los resultados más relevantes de la investigación, resulta claro que existen una serie de elementos del capital social que contribuyen al desarrollo emprendedor, dichos factores se basan en relaciones comportamentales entre los grupos de personas fundados en los comportamientos y las actitudes y manifestados en las redes de artesanos del municipio, en esta medida el estudio de Bravo y Quijano (2015) corrobora lo identificado haciendo énfasis en las posibles relaciones fruto del capital social han influido en la actitud de los emprendedores y en sus empresas. Por tal motivo, este hallazgo se identifica con lo preceptuado por Coleman (1988) en la medida que entre más cohesionadas y enlazadas sean las redes, mayor será el número de recursos intercambiados entre los actores que hacen parte de ellas. Así las cosas, las redes de relaciones se convierten en un mecanismo que conduce al capital social como estrategia que favorece el emprendimiento.

Otro elemento encontrado refiere a las formas de apoyo institucional a los procesos de emprendimiento, el cual ha sido mínimo, pues el factor a destacar para los emprendimientos se ha llevado a cabo por medio de la cultura del municipio, fortalecida por las ganas y el empuje de todos, pues, aunque se presentan los apoyos, es claro que por idiosincrasia los artesanos no reconocen algún apoyo por parte de ningún organismo ni público ni privado. Dado lo expuesto, Bretos, Díaz, Marcuello, y Marcuello. (2018) coinciden en el estudio doctoral en la medida en que se presenta un impacto positivo del capital social en la competitividad y eficiencia de las organizaciones asociadas en el municipio pues subyacen una serie de efectos positivos a nivel comunitario (Sabatini, Modena y Tortia, 2014), dado que la investigación apunta a establecer que las organizaciones de artesanos

al ver fortalecido su capital social podrán obtener de una manera más efectiva el alcance de sus fines emprendedores.

De la misma forma, subyace la actividad emprendedora de los artesanos como un mecanismo de empoderamiento de su capital social afianzado en el reconocimiento a nivel local, Nacional e internacional, pues de esta manera se demuestra la capacidad de los lugareños, dejando a un segundo plano el factor económico que por la actividad propia se genera. Dicho fenómeno se presenta al tenor de las otras actividades desarrolladas por los propietarios de los negocios y en los cuales corroboran lo preceptuado por Orlandini (2018), basados en la relación entre el capital social y el emprendimiento demostrando que la gran parte de los artesanos buscan emprender a fin de conseguir reconocimiento a la labor desarrollada, además de establecer una autonomía financiera, haciendo especial énfasis en el capital social como mecanismo de vínculo social y familiar.

Otro punto coincidente de valioso análisis, se logra establecer con base al estudio de Liñán y Santos (2006), por medio del cual el capital social cognitivo es transmitido a través de relaciones del sujeto, valores, creencias influyen las concepciones y, por tanto, se ven manifestadas por formas de comportamiento, tal como el de generar emprendimientos locales. Es muy claro en el estudio, que la influencia de la tradición familiar, aunada a los fuertes vínculos del individuo con su entorno social fortalecen los procesos emprendedores dado que los grupos de empresarios de los tejidos fundan sus actividades emprendedoras con base en los valores y en los lazos familiares que direccionan un comportamiento de índole tradicional fundamentado en la confianza y en la cooperación entre todos los amigos y vecinos que hacen parte de la cadena empresarial de los tejidos de Nobsa.

En esta misma línea, Neira, Portela, Cancelo y Calvo (2013) soportan los hallazgos de la presente tesis doctoral en la medida en que al mejorar la percepción del

capital social se puede favorecer el incremento de potenciales emprendedores. Otro de los descubrimientos identificados tiene que ver con la influencia del capital social en la actitud emprendedora al conocer a otros emprendedores artesanos, en cuyo caso se concluye que existe una significativa influencia del capital social en emprendimientos potenciales de los artesanos nobseños, este fenómeno se da por la forma tradicional – familiar con la que se llevan a cabo las ideas de negocios relacionadas con el sector objeto de estudio, pues el grado de conocimiento de otros empresarios acrecienta la posibilidad de generar nuevas empresas artesanales en las cuales se presenta unificación del nivel de precios y estrategias de comercialización de los productos. (Stam, Arzlanian y Elfring, 2014)

Es esta media al tenor de la investigación de Vázquez, Aguiar, y Díaz (2013), en la cual el emprendimiento de las familias de los artesanos mexicanos al igual que el caso del municipio de Nobsa, se desarrolla a través del capital social por medio de relaciones de afecto, de respeto, de comunicación y de atención, extendiendo de manera generacional a los descendientes las tradiciones estableciendo a su vez que el núcleo familiar es el mayor factor generador de confianza para el buen funcionamiento emprendedor de las empresas artesanales, pues se observa que son muy pocos los trabajadores externos al eje familiar los que hacen parte de la entidad. De igual manera se hace evidente que un aspecto de vital importancia lo constituyen las tradiciones que se convierten en un legado familiar e incluso de honor manifiesto en las formas de capital social individual y colectivo, pero no tanto de índole institucional, dado que procesos como los de contratación y capacitación de los funcionarios se hacen de manera endogámica con preferencia hacia los miembros de la familia, y aunque las instituciones de apoyo a los procesos productivos ofrecen dichas capacitaciones se encuentra que prefieren las formas internas de capacitación antes que las externas o gubernamentales.

Por último, la investigación da cuenta de lo expuesto por Vélez y Ortiz (2016), en donde se evidencia como diversas instituciones tanto del sector público como del sector privado deben propender por desarrollar mecanismos de fomento al emprendimiento, en cuyo caso la universidad y los gobiernos locales, regionales y nacionales, deben aunar esfuerzos para impulsar una cultura del emprendimiento como opción de vida y forma de desarrollo regional, pero que a su vez permita generar conocimiento artesanal para la sociedad, lo que en futuro redundará por la transformación de las estructuras de los negocios, donde se mantengan los valores individuales y colectivos soportados en el respeto por la tradición, la confianza y la honestidad, en pro de formas productivas hacia la solución de problemas de empleabilidad e innovación artesanal. (León, 2019)

Dirección General de Bibliotecas UAO

## **7. Conclusiones**

El estudio realizado a los artesanos dedicados a la producción de tejidos a partir de la lana de oveja de la región en Nobsa Boyacá, permite identificar que existen aspectos del capital social en tres niveles principalmente, uno de tipo micro que considera aspectos individuales como el respeto, la confianza y la colaboración hacia el otro; un segundo nivel denominado meso, que contempla elementos de tipo colectivo como el establecimiento de redes de relaciones con otros, así como el tamaño y la cohesión de esas redes y un nivel macro que encierra la parte de las instituciones y las relaciones con el nivel meso y micro.

De acuerdo con los hallazgos en cuanto a la conformación de los grupos de personas dedicadas al negocio de los tejidos y sus comportamientos individuales entendidos como valores, es importante resaltar que esos negocios son familiares, que tienen un modelo de comportamiento que viene de tradición, el cual contempla principalmente la confianza y la cooperación entre todos, aspectos que deben ser demostrados por los contactos como amigos o vecinos para que puedan entrar a conformar esos negocios.

La actividad de los tejidos ha cambiado a través de los años, se evidenció el proceso completo, lo que permitió comprobar que hay varios eslabones, además que han estado desapareciendo los productores que desarrollaban todos las fases del proceso, quedando una tipología en la que predominan los que prefieren comprar la lana lista para ser tejida, resultando ahora aislados los anteriores pasos, esto, como producto de la complejidad del proceso, el tiempo que conlleva y el establecimiento de los precios al producto final, pues ahora hay más competencia con precios muy inferiores, además de los productos sustitutos, aspectos que se han venido presentado dado las políticas de la Administración que no impiden la entrada de productos del mismo tipo que vienen convirtiéndose en los

principales competidores de los nobseño, pues llegan con precios muy bajos y con diferentes tipos de materiales, restando importancia a la calidad y la tradición de los tejidos que por tradición son de pura lana.

El principal interés de las personas a la hora de emprender estos negocios no es el sustento económico de sus familias, aunque sí representan parte importante de la economía del pueblo, la principal motivación para los artesanos del tejido es el reconocimiento y poder trascender a nivel nacional y ojalá internacional para dar a conocer un sello de cultura e identidad del pueblo.

El éxito de esos negocios se refleja en un importante reconocimiento fuera de la región, lo que causa en los artesanos del tejido un mayor orgullo, pues saben que es producto del esfuerzo individual y colectivo, pero no institucional, pues quedó en evidencia que esas instituciones están enfocadas en el logro de indicadores, pero no en el fortalecimiento y desarrollo de emprendimientos como el de los tejidos que llevan implícito el aspecto cultural de una región.

Existen aún aspectos valiosos de capital social fuerte en niveles individuales y colectivos, pero no en aspectos de apoyo institucional, que los impulsa a emprender negocios con una identidad de cultura, lo que los hace exitosos.

**Proposición 1: En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que, por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir en negocios emprendedores una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región.**

En este trabajo se tomó como autores principales para el tema Capital Social a Bordieu y Coleman quienes coinciden al afirmar que el capital social es producto de las relaciones y contactos que los individuos puedan establecer con duración en el tiempo a

través de valores y comportamientos adoptados en niveles individuales, colectivos e institucionales.

En Nobsa existen los negocios dedicados a la actividad del tejido a partir de lana de oveja, los cuales están constituidos principalmente por miembros de la misma familia, característica mantenida a lo largo del tiempo ya que la actividad representativa desde inicios de la colonia.

Existen casos en los cuales sus estructuras tienen participantes externos, personas que no hacen parte de la familia, pueden ser amigos y vecinos, quienes han demostrado la confianza y fidelidad con el dueño del negocio para formar parte de él.

El capital social desde el nivel individual está representado principalmente por comportamientos de las personas que vienen ligados con la cultura del pueblo, se resaltan la confianza, el respeto, la honestidad y la responsabilidad, elementos que si la persona tiene entonces es capaz de reflejarlos a través de los tejidos, realizando un trabajo juicioso que puede o no involucrar todas las fases del proceso de fabricación del tejido, ofreciendo al final un producto en el tiempo establecido y bajo las condiciones solicitadas.

En cuanto al nivel colectivo, las estructuras de relaciones tienen un carácter rígido, como se dijo antes, predominan las estructuras conformadas por los más cercanos, familiares, amigos y vecinos, presentando implícitamente unas normas de comportamiento que condicionan la permanencia dentro de la estructura; para contactos externos o más lejanos entran elementos como la duda, frente a si se puede confiar o no en esas relaciones; en este nivel se reflejan otro tipo de características como los conflictos dentro y entre las estructuras, no por fallas en los comportamientos si no por otro tipo de sentimiento más personal como es la envidia.

El apoyo institucional visto desde los productores del tejido resulta ser casi nulo, la percepción de todos es que sus emprendimientos han sido fruto de una cultura del pueblo,

fortalecida por las ganas y el empuje de todos, no reconocen algún apoyo por parte de ningún organismo ni público ni privado.

**Proposición 2: La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo que involucran grupos de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red.**

Los negocios dedicados a los tejidos, son producto d un proceso cultural que viene arraigado a los inicios de la colonia, los primeros habitantes del pueblo dejaron el legado, pues era la única actividad económica para entonces, las familias de la época dedicaban su tiempo al cuidado de los animales y el aprovechamiento de la lana, con el paso del tiempo la actividad se fortaleció más con la apertura de os primeros negocios, manteniendo siempre la estructura tipo familiar, después de muchos años, con la trasformación de la sociedad las familias se han dispersado mucho, aspecto que conllevó a transformar también las estructuras de los negocios, ahora intervienen también amigos, vecinos y contactos más lejanos, pero exigiendo a la vez que se mantengan los valores individuales que desde la colonia los ha representado, como el respeto, la confianza y la honestidad, así como de comportamientos y actitudes colectivas como la proactividad, la disposición al cambio, la motivación, riesgo, solución de problemas y el logro.

**Proposición 3: Estos negocios han logrado de manera exitosa el reconocimiento para el pueblo por parte de la comunidad interna y externa, al colocarlo como un atractivo turístico en el Departamento, a través de su capital social, sus actitudes emprendedoras y el apoyo de otras instituciones en sus emprendimientos.** Los tejidos de Nobsa son un caso de éxito por su trayectoria y reconocimiento en el departamento, el país y por los turistas que llegan de otras partes del mundo, aspecto que se resalta en documentos y en expresiones de la misma comunidad;

se destaca que los elementos que han contribuido a tal éxito están relacionados con el capital social desde los niveles individual y colectivo, es decir con los comportamientos y actitudes en y entre las personas, aspectos que hacen perdurables las redes de relaciones en el tiempo, pero no se reconoce la participación o el apoyo de instituciones enfocadas en procesos emprendedores, aunque las instituciones sí tienen objetivos encaminados a este tema, tampoco demuestran interés en fortalecerlo, sus planes y estrategias están enfocados en cumplimiento de indicadores más que en el logro de un impacto a nivel social o económico.

De esta manera, se concluye este trabajo resaltando que luego del análisis de contenido especialmente de los productores se evidencia que lo más importante para ellos es poder mantener una tradición que les ha otorgado un sello de identidad importante, como se puede observar en la figura 18, que relaciona palabras o términos del capital social individual y colectivo, pero no del institucional, por que como ya se dijo, no reconocen ningún tipo de apoyo por parte de esas instituciones.



Figura 5.10. Representación del Análisis de Contenido. Fuente: Elaboración propia a partir de información recolectada

Dirección General de BI

### **Posibles Líneas de Continuidad de la Investigación**

Esta tesis tuvo como objetivo principal identificar la incidencia que tiene el capital social, entendido como las redes de relaciones sociales perdurables en el tiempo, frente a los procesos éxitos de emprendimiento; dejando como resultado una importante influencia del capital social en esos procesos; sin embargo la misma investigación deja interrogantes que pueden ser abordados posteriormente con otras investigaciones que conlleven a entender más y mejor estos temas así como su relación con otros.

De esta manera, se proponen nuevas investigaciones que pueden girar en torno a los temas acá expuestos.

- El capital social como determinante en procesos de identidad y cultura en una localidad.
- El capital social institucional y el emprendimiento.
- El capital social como eje articulador entre emprendimiento y competitividad.
- Capital social y desarrollo sostenible.

## REFERENCIAS

- Acs, Z; Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth*. Cambridge University Press.
- Algezauí, S. y Filieri, R. (2010). Investigating the Role of Social Capital in Innovation: Sparse versus Dense Network. *Journal of Knowledge Management*, 14, 891-909
- Ali, R., Naseem, M. A. y Farooq, M. M. (2011). Social capital impact on economic development (a theoretical perspective). *International Journal of Business Management & Economic Research*, 2(4). 270-277. Recuperado de: <http://www.ijbmer.com/docs/volumes/vol2issue4/ijbmer2011020403.pdf>
- Almagro, L. (2003). Perfil Psicológico del Autoempleado. (tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España. Recuperado en <http://www.scribd.com/doc/21981087/PerfilPsicologico-del-Autoempleado-TESIS-DOCTORAL>
- Andriani, L. y Christoforou, A. (2016). Capital social: una hoja de ruta de contribuciones y limitaciones teóricas y empíricas. *Journal of Economic Issues* 50 (1), 4-22.
- Ávalo, José A., Yagüe José L., y Guillermo Cangahuala. (2016). El capital social y la planificación adaptativa en una comunidad industrial innovadora del Perú. *Estudios Gerenciales*, 32 (139), 162-169. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2016.05.001>.
- Ayios, A., Jeurissen, R., Manning, P., y Spence, L. J. (2014). Social capital: a review from an ethics perspective. *Business Ethics: A European Review*, 23(1), 108-124. Recuperado de: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/beer.12040/full>
- Ballet, J., Sirven, N., y Requieres-Desjardins, M. (2007). Capital social y gestión de recursos naturales: una perspectiva crítica. *The Journal of Environment & Development*, 16 (4), 355–374. <https://doi.org/10.1177/1070496507310740>
- Banco Mundial. (1998). *The World Bank annual report 1998 (English)*. Washington DC; World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/390771468320070967/The-World-Bank-annual-report-1998>
- Bolívar, G. y Flores, L. (2011). Discutir el campo del capital social desde un enfoque transdisciplinario. *Polis*, 29. Recuperado de: [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-65682011000200003](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-65682011000200003)
- Borboa, M<sup>a</sup> del S. (2003). *El líder de la pequeña empresa industrial exitosa sinaloense* (tesis de doctorado), Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, Ciudad de México, México.

- Borgatti, S. P., Jones, C., y Everett, M. G. (1998). Network Measures of Social Capital'. *Connections*, 21(2), 1-10
- Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E.; y Levy, J. (2008) Global Entrepreneurship Monitor Executive Report 2007. Babson College, Lonson Business School and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Bourdieu, P. (1985). Social Space and the Genesis of Groups. *Theory and Society*, 14 (6), November, 723-744
- Bourdieu, P. (1986). "Forms of Capital:" in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. John G. Richardson, ed. Westport, CT: Nueva York, Greenwood Press.
- Bravo García, S. y Quijano Quijano, S. (2015). Las dimensiones de capital social entre emprendedores incubados. *Sotavento M.B.A.* 26 (dic. 2015), 34-41. doi: <https://doi.org/10.18601/01233734.n26.04>.
- Bretos, I., Díaz, M., Marcuello, Ch. y Marcuello, C. (2018). Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 128: 76-98. doi: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.59775>
- Burt, S. R. (1992). Structure Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bygrave, W. y Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2) 13-22.
- Cantillón, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en general* (H. Higgs, Ed. and transT. London: Macmillan, 1931
- Cardona A. M., Vera A. L. y Tabares, J. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas cultura y fondo emprender en Medellín. *Cuadernos de investigación* (69), 64. 1-73
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94(suplemento), 95-120.
- Coleman, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge Mass, USA, Harvard University Press.
- Cooke, P. y Wills, D. (1999). Small Firms, Social Capital and the Enhancement of Business Performance through Innovation Programmes. *Small Business Economics*, 13, 219-234.
- Da Silva, M., F. (2006). Cooperation, social capital and economic performance. *Revista de Economia Política*, 26(3), 345-363. <https://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572006000300002>

Recuperado de: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0101-31572006000300002](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572006000300002)

- Delhey, J. y Newton, K. (septiembre, 2005). ¿Predecir los niveles transnacionales de confianza social: patrón global o excepcionalismo nórdico ?, *European Sociológica* , 21, (4), 311–327. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/esr/jci022>
- DeWalt, K.M. y DeWalt, B.R. (2002). Participant observation: a guide for fieldworkers. Walnut Creek, CA: AltaMira Press.
- Díaz, S., Mendoza, V. y Porras, C. (febrero-abril, 2011). Una guía para la elaboración de estudios de caso. *Razón y Palabra*, 75, 1605-4806. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1995/199518706040>
- Doh, S. y McNeely, C. L. (2012). A multi-dimensional perspective on social capital and economic development: an exploratory analysis. *The Annals of regional science*, 49(3), 821-843. Recuperado de: <https://link.springer.com/article/10.1007/s00168-011-0449-1>
- Duarte, F. (2007). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad Y Negocios*, 2(3), 46-55.
- Durkheim, É. (2005), *La división social del trabajo*. Colofón, México.
- Ferraris, S. R. y Leguizamón, L.L. (2013). Capital social y redes en la ciudad de la Rioja. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Jujuy*, 43, (junio), 43-65.
- Figuroa, V. (2007). *Capital social y desarrollo indígena urbano* (tesis de doctorado). Universidad Ramón Llull, Barcelona, España.
- Filion, L. J. (1990). Visions and relations: elements for an entrepreneurial metamodel. In *Frontiers of entrepreneurship research*, 57-71. Chapel Hill: Babson College.
- Filion, L. J. (1998) *Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances*. Montréal: École des hautes études commerciales, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter.
- Fonrouge, C. (2002). Entrepreneur / Manager: deux acteurs d'une même pièce. Communication AIMS XI Conférence annuelle. En *Actes des colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique AIMS*. Recuperado de: [www.estrategieaims.com/](http://www.estrategieaims.com/)
- Fornoni, M. y Foutel, M. (2004). *El círculo virtuoso: capital social – emprendedores*, 421-431, Valencia, España: Universidad de Valencia.
- Fukuyama, F. (2003). “Capital social y desarrollo: la agenda venidera”. En R. Atria, & M. e. Siles, *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (págs. 33-50). CEPAL-Universidad del Estado de Michigan, Chile.

- Galeano, M. (2004). *Diseño de Proyectos en la Investigación Cualitativa*. Medellín, Colombia: Fondo Editorial Universidad Eafit.
- García, C.; Martínez, A.; y Fernández, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19 (2), 31-48.
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomena of venture creation. *Academy of Management Review*, 10 (4), 696-706.
- Glaeser, E. (2001). The formation of social capital. *Canadian Journal of Policy Research*. 2 (1), 34-40. Recuperado de: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S012359230870055X#bib0210S>
- Global Entrepreneurship Monitor –GEM. (2007). Informe Global GEM 2007. Recuperado de: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2007-global-report>
- Grant, R (2007). *Contemporary Strategy Analysis*. John Wiley & Sons.
- Gutiérrez, J.M., Romero, J., Díaz, M.G. y Sulbarán, N. (octubre-diciembre, 2017). Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. Algunas reflexiones sobre Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales*, XXIII (4), 98-107
- Hanifan, L.J. (1916). The Rural school Community Centre. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67, 130-138.
- Hernández, C. (2011). *Redes de Relaciones, capital social y competitividad empresarial el caso de los emprendedores locales*. Universidad de Burgos, España.
- Jacobs, J. (1961). *The Death and Life of Great American Cities*. Nueva York, USA: Random House.
- Julien, P. A. (1999). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16, 165-180.
- Kirzner, I. (1979). *Perception, opportunity, and profit*. Chicago: Chicago University Press.
- Komives, SR, Lucas, N. y McMahon, TR. (1998). *Exploring Leadership: For College Students Who Want to Make a Difference*. San Francisco, USA: Jossey-Bass.
- Laursen, K., Masciarelli, F. y Prencipe, A. (2012). Regions Matter: How Localized Social Capital Affects Innovation and External Knowledge Acquisition. *Organization Science*, 23(1), pp. 177-193. Recuperado de: <http://www.druid.dk/laursen/files/LaursenMasciarelliPrencipeOrgSci2012>
- Leana C. y Van Buren J. (1999). Organizational Social Capital and Employment Practices. *Academy of Management Review*. Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press, 24(3), 538-555.

- León, L.A. (2019). Popular and Solidarity Economy in entrepreneurship and its economic impact. *Revista Ciencias Pedagógicas e Innovación*, VII(2), 110-117. <http://dx.doi.org/10.26423/rcpi.v7i2.301>
- Ley 1014 de 2006. (Enero- 2006). De Fomento a la Cultura del Emprendimiento. Diario Oficial No. 46.164 de 27 de enero de 2006, CONGRESO DE COLOMBIA, Colombia
- Lin, N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liñán, F. y Santos, R (2006). La influencia del capital social sobre los empresarios potenciales. *Estudios de Economía Aplicada*, 24,459-489.
- Loury G. C. (1977). "A dynamic theory of racial income differences", en P. A. Wallace y A. M. La Mond (comps.), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, Mass., Heath, 153-186.
- Marín, A. y Rivera, I. (2014). Revisión teórica y propuesta de estudio sobre el emprendimiento social y la innovación tecnológica. *Acta Universitaria*, 24(1), 48-58. doi:10.15174/au.2014.708
- Marshall, C., y Rossman, G. B. (1989). *Designing Qualitative Research*. Newbury Park, CA Sage.
- Minniti, M. y Bygrave, W. (2001). *A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning* *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Spring.
- Miranda, F. y Monzó, E. (2003). Capital social estrategias individuales y colectivas, el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile. *Serie Políticas Sociales*, 67. División de Desarrollo Social. CEPAL
- Municipio de Nobsa. (2019). Datos del Municipio de Nobsa. Recuperado de: <http://nobsa-boyaca.gov.co>
- Nahapiet, J., y Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/259373>
- Neira, I., Portela, M, Cancelo, M. y Calvo N. (2013). Social and human capital as determining factors of entrepreneurship in the Spanish Regions. *Investigaciones Regionales*, 26, 115-139.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT- OECD. (2001). *The Well-Being of Nations: the role of human and social capital*. Recuperado de: <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>
- Orlandini, Ingrid. (2018). Emprendimientos femeninos indígenas y capital social. *Revista Investigación y Negocios*, 11(17), 6-12. Recuperado de

[http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2521-27372018000100002&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372018000100002&lng=es&tlng=es).

- Paldam, M. y Svendsen, G.T. (June-2000). An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke. *European Journal of Political Economy*, 16(2), 339-366. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0176268099000646?via%3Dihub>
- Pastoriza, D., y Ariño, MA . (2013). ¿El liderazgo ético de los supervisores genera capital social interno?. *Journal of Business Ethics*, 118( 1 ), 1 – 12.
- Peña, A. D. L. (2014). Social capital, culture and theories of development. *Antipoda. Revista de Antropología y Arqueología*, (18), pp. 217-239. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/antpo/n18/n18a10.pdf>
- Portales, L. y García, C. (2009). Capital social: conceptualización, enfoques y mediciones. ASCOLFA. Recuperado de: [http://www.ascolfa.edu.co/web/archivos/conferencia2009/memorias/MemoriasCladea2009/upac01\\_submission\\_77.pdf](http://www.ascolfa.edu.co/web/archivos/conferencia2009/memorias/MemoriasCladea2009/upac01_submission_77.pdf)
- Portes A. y Landolt, P. (2000), "Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development", *Journal of Latin American Studies*, 32, 529-547.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: civic Traditions in modern Italy*, Princeton, Nueva Jersey, USA: Princeton University Press.
- Putnam, R. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy* 6 (enero): 65-78.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. NY, USA: Simon and Schuster.
- Ramírez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (26), 94-119.
- Ramírez, J. (2005). "Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam", *Acta Republicana* (México), 4, 21–36.
- Ramírez, U., Martín, M., y Fuentes, R. (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México, *Problemas del Desarrollo*, 44(174), 167-195, [http://dx.doi.org/10.1016/S0301-7036\(13\)71892-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0301-7036(13)71892-3).
- Reyes, T. (December, 1999). Métodos cualitativos de investigación: Los grupos focales y el estudio de caso. *Forum empresarial*, 4 (2), 75-87.

- Reynolds, P.D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López, P. y Chin, N. (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (26), 94-119. Recuperado de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762009000100005&lng=en&tlng=pt](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005&lng=en&tlng=pt).
- Rodríguez, A. y Ojeda, E. (2013). Emprendimiento Social: Un Concepto En Busca De Sostenibilidad. *Debates IESA*, 18(4), 49-52.
- Rodríguez, D. C. (2016). Emprendimiento sostenible, significado y dimensiones. *Revista Katharsis*, (21), 419-448.
- Rodríguez, G, Gil, J. y García, E. (1996). Metodología de la Investigación Cualitativa, Ed. Aljibe, Málaga, España
- Rodríguez, J. M. (Julio- diciembre, 2011). Métodos de investigación cualitativa. *Revista de Investigación Silogismo*, 1(08), 1-34. Recuperado de: <http://www.cide.edu.co/doc/investigacion/3.%20metodos%20de%20investigacion.pdf>
- Rodríguez, P. (2013). Análisis relacional del capital social y el desarrollo de los sistemas productivos regionales. *Redes*, 24(1), 261-290.
- Román, R., Gómez, A., Smida, A. (July–September, 2013). El capital social organizacional de la pequeña empresa innovadora. Un ensayo de medición en las ciudades de Cali y Medellín, *Estudios Gerenciales*, 29 (128), 356-367, <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2013.09.010>. Recuperado de: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314000138>
- Roth, E. y Lacoa, D. (2009). Análisis Psicológico del Emprendimiento en Estudiantes Universitarios: Medición, Relaciones y Predicción. *Ajayu. Órgano de Difusión Científica del Departamento de Psicología de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo"*, 7 (1), 2-38.
- Sabatini, F., Modena, F. y Tortia, E. (2014). Do cooperative enterprises create social trust?. *Small Business Economics*, 42, 621-64.
- Sánchez, Y., Tovar, F., García, F. y Mendoza, J. (2015). La capacidad de innovación y su relación con el emprendimiento en las regiones de México. *Estudios Gerenciales*, 31(136), 243-252, <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2015.04.001>.
- Schmitt, C. (2005). Université et entrepreneuriat. En C. Schmitt, Université et entrepreneuriat. Une relation en quete de sens. Paris, Francia: L'Harmattan.

- Schmitt, C. (2008). Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales. Québec, Canada: Presses de l'Université de Québec.
- Schumpeter, J. A. (1934): *The Theory of Economic Development*, Cambridge Mass., USA: Harvard University Press.
- Seferiadis, A. A., Cummings, S., Zweekhorst, M. B. y Bunders, J. F. (2015). Producing social capital as a development strategy: Implications at the micro-level. *Progress In Development Studies*, 15(2), 170-185, doi:10.1177/1464993414565530. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/275208131\\_Producing\\_social\\_capital\\_as\\_a\\_development\\_strategy\\_implications\\_for\\_the\\_micro-level](https://www.researchgate.net/publication/275208131_Producing_social_capital_as_a_development_strategy_implications_for_the_micro-level)
- Serrano, M., Pérez, M., y Palma, M. (2016). Emprendimiento: visión actual como disciplina de investigación. Un análisis de los números especiales publicados durante 2011-2013, *Estudios Gerenciales*, 32(138), 82-95, <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2015.09.003>.
- Shane, S. (2003): *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Elgar
- Shane, S., Locke, E.A. y Collins, C.J. (2003): "Entrepreneurial Motivation", *Human Resource Management Review*, vol. 13, núm. 2, pp. 257-279.
- Shane, Scott. y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.
- Siisiäinen, M. (2003). Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam. *International Journal of Contemporary Sociology*, 40(2), 183-204. Recuperado de: <https://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/handle/10535/7661>
- Sobel, J. (2002). *Can we trust social capital?*. *Journal of Economic Literature*, XIA (March 2002), 139-154: Recuperado de: [https://www.jstor.org/stable/2698596?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2698596?seq=1#page_scan_tab_contents)
- Somaya, D., Williamson, I. O., y Lorinkova, N. (2008). Gone but not lost: The different performance impacts of employee mobility between cooperators versus competitors. *The Academy of Management Journal*, 51(5), 936-953.
- Stake, R.E. (1994). *Case studies*. En N.K. Denzin y Y.S. Lincoln (Dir.). *Handbook of qualitative research* (236-247). London: Sage.
- Stam, W., Arzlanian, S. y Elfring, T. (2014) Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 152-173.

- Stewart, W. y Roth, Ph. (February 2001). Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1):145-53. Doi:[10.1037/0021-9010.86.1.145](https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.1.145)
- Tarapuez, H., Osorio, J. y Botero, V. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29(128), 274-283, <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2013.09.001>.
- Tayyaba Akram, Shen Lei, Syed Talib Hussain, Muhammad Jamal Haider y Muhammad Waqar Akram. (December, 2016). Does relational leadership generate organizational social capital? A case of exploring the effect of relational leadership on organizational social capital in China. *Future Business Journal*, 2 (2), 116-126, <http://dx.doi.org/10.1016/j.fbj.2016.06.001>. Recuperado de: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2314721016300123>
- Toca, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60. [http://dx.doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70133-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70133-9).
- Trujillo, C.A., Naranjo, M., Lomas, K.R. y Merlo, M. (2019). Investigación Cualitativa: Epistemología, consentimiento informado, entrevistas en profundidad. Ibarra, Ecuador: Univeridad Técnica del Norte.
- Urbano, D. y Toledano, N. (2012). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Urbiola, A. E. (2004). *Cultura y comunicación en organizaciones de ahorro y crédito popular. Un caso de institucionalización de mitos racionales y convergencia simbólica* (tesis de doctorado), Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa, Ciudad de México, México.
- Vázquez, G., Aguiar, P., y Díaz, L. (2013). Emprendimiento social. Un análisis del capital social en empresas familiares de artesanos de comunidades de Quintana Roo. Conference: Congreso Internacional Red de Investigadores en Gobiernos Locales Mexicanos, A.C. (IGLOM), Volume: VIII, Guadalajara, México.
- Vélez, X. A., y Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 346-369.
- Vesga, R. (2007). Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿qué nos está haciendo falta? Recuperado de <http://web.unillanos>
- Villena V.H., Revilla E. y Choi T.Y. (2011). The dark side of buyer-supplier relationships: A social capital perspective *Journal of Operations Management*, 29 (6), 561-576.
- Weber, M. (2000), *Economía y sociedad*. FCE, México.

- Wennekers, S. (2006). Entrepreneurship at Country Level. Economic and Non-economic Determinants. *Erasmus Research Institute of Management (ERIM)*
- Wright, M. (2015). Economic Inequality and the Social Capital Gap in the United States across Time and Space. *Political Studies*, 63(3), 642-662. doi:10.1111/1467-9248.12113. Recuperado de: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9248.12114/full>
- Yee, J. (2015). Social Capital in Korea: Relational Capital, Trust, and Transparency. *International Journal of Japanese Sociology*, 24(1), 30-47. doi:10.1111/ijjs.12035. Recuperado de: <https://www.deepdyve.com/lp/wiley/social-capital-in-k-orea-relational-capital-trust-and-transparency-tlcnVH8dub>
- Yin, R. K. (1984). *Case Study Research*. Beverly-Hill; California: Sage.
- Zhang, M., Lettice, F., Zhao, X. 2015. "The Impact of Social Capital on Mass Customisation and Product Innovation Capabilities." *International Journal of Production Research* 53 (17): 5251–64.

Dirección General de Bibliotecas UAO

**Anexo 1**  
**Guía de Observación**

<b>Proposición</b>	<b>Qué observar</b>	<b>Resultado</b>
<p>1: En Nobsa hay grupos de personas conformados por familiares, amigos y vecinos que por medio de comportamientos individuales, estructuras de relaciones y apoyo de instituciones han logrado constituir negocios emprendedores como una de las actividades más representativas del pueblo como es el tejido con lana de ovejas de la región.</p>	<p>Las calles del pueblo con sus negocios. Cercanía entre sus propietarios y/o trabajadores. Dinámicas en cada negocio, como productos, formas de exhibición, venta etc. Actitudes</p>	<p>La entrada al pueblo es una calle llena de colores, a lo largo de ella se encuentran ubicados la mayoría de los negocios exhibiendo sus productos, la acera es ancha lo que les permite sacar los productos hasta el borde de la misma, sin obstaculizar el paso de los visitantes, en cada puerta de la calle hay un negocio, por lo tanto toso están casi pegados, no existe ruido al tratar de llamar la atención de los visitantes, por el contrario, los dueños están generalmente afuera, esperando que algún cliente se acerque para ahí si invitarlo a seguir y atenderlo. Se evidencia que la dinámica es una sola, los negocios son uniformes en sus formas de presentación y ventas ese orden causa impacto y sentimiento de alegría a quien entre por vez primera al pueblo.</p>
<p>2: La conformación de estos negocios se da gracias a las relaciones informales en el tiempo entre el grupo de amigos o vecinos; también por el cumplimiento de ciertas normas o comportamientos por parte de los integrantes de la red.</p>	<p>Comportamientos de las personas al vender, al ofrecer el producto, al referenciar al otro. Normas en cuanto a diseños, precios, ubicación, exhibiciones, etc.</p>	<p>Los diseños son muy similares en casi todos los negocios, la diferencia la marca que de pronto alguien tenga un producto que en otros negocios no haya, se muestran muy amables a la hora de atender, no buscan persuadir al cliente si no enseñarle muchos de sus productos describiendo sus características. Los precios son casi iguales en todos los negocios, existe un margen muy estrecho a la hora de negociar, dejando ver que tienen un acuerdo en cuanto al precio mínimo. Las exhibiciones las hacen teniendo en cuenta que el de al lado no haya sacado el mismo producto. Se referencia al otro cuando ya no se tiene más opciones para la venta, pero no se deja ir al cliente sin que compre a alguno de los artesanos del pueblo.</p>

<p>3: Estos negocios han contribuido de manera exitosa al desarrollo económico de la comunidad al colocarla como un atractivo turístico en el Departamento, así mismo, para logra que este tipo de negocios sea exitoso, se ha contado con el apoyo de entidades gubernamentales y/o privadas.</p>	<p>Actividades económicas desarrolladas en el pueblo</p> <p>Relación de las actividades económicas con el turismo.</p> <p>Actividades de atracción y esparcimiento</p> <p>Importancia de las actividades</p>	<p>Cuando se llega al parque principal, se observa que en el marco también hay negocios de tejido, pero además del cuero, de artesanías manuales, forja y hasta madera, evidenciándose un interés por parte de los visitantes por todos esos productos.</p> <p>En fines de semana el parque principal es el escenario para actividades culturales, presentaciones de la banda sinfónica de Nobsa, con reconocimiento mundial, presentaciones culturales por parte del grupo de danzas del pueblo, concursos de pintura, demostraciones de talento por parte de personas del mismo pueblo o de afuera, tertulias en las noches, campeonatos de tejo, mini tejo, de fútbol, feria del postre, esta con una gran acogida, organizada a un lado del parque con venta de postres e todos los sabores. Todas estas actividades están presentes los fines de semana.</p> <p>Además están las fechas más representativas como son el festival mundial de la ruana en el mes de julio, las fiestas patronales en septiembre, el festival vallenato en noviembre y el concurso nacional al pesebre más bonito en diciembre, en el que Nobsa ha ganado en varias oportunidades.</p>
--	--	--

Dirección General de Biblioteca

**Anexo 2.**

**Guía de Preguntas para Entrevista de Capital Social y Emprendimiento en Negocios de Tejidos en Nobsa Boyacá, Dirigida a Productores**

1. ¿Cómo nace la idea de empezar con los tejidos? (fue algo de tradición familiar, fue una idea de alguien cercano, amigos, vecinos, parientes etc. Hace cuánto tiempo), es importante que se aclare acá si el proceso del tejido lo realiza desde la crianza de las ovejas y todo en adelante o si tiene proveedores de la materia prima (de dónde son y cómo funciona esa relación), así como si él mismo comercializa o es distribuidor a los almacenes y cómo es la relación con sus clientes.
2. ¿A lo largo del tiempo quienes más han intervenido con ideas, apoyo económico, innovaciones, colaboración voluntaria o algún favor especial que haya contribuido a que la actividad de los tejidos haya permanecido en el tiempo? Explique. (pueden ser familiares, amigos, compadres, vecinos, el gobierno, las universidades, el Sena, cámaras de comercio etc)
3. ¿Cómo puede resumir la experiencia en aspectos positivos como negativos que haya enfrentado a lo largo de los años? (pueden ser logros como reconocimiento, sustento económico, crecimiento empresarial, innovación; también pueden ser problemas con los vecinos, pérdidas económicas, pérdida de amistades, fracasos, etc)
4. ¿Cómo puede explicar las relaciones interpersonales entre las personas que forman parte de su actividad? (entre los que hacen parte de su negocio, es decir sus empleados si los tiene, o sus familiares, también con las personas que realizan la misma actividad y no son de su vínculo, es decir sus competidores, otros tejedores, los comerciantes etc.)
5. ¿Qué factores considera que han sido claves para la permanencia de la actividad en el municipio? (pueden ser cosas de las personas, de las familias, de la cultura del municipio, del gobierno y sus políticas, etc)
6. ¿Cómo ha sido el apoyo por parte de la alcaldía, de instituciones del gobierno o de otras instituciones de afuera para fortalecer la actividad de los tejidos en Nobsa? (puede ser apoyo económico para el fortalecimiento de los tejedores tradicionales, o puede ser apoyo para los que quieren iniciar con ese tipo de negocios, emprendimientos, capacitaciones, capacidades tecnológicas, innovadoras, de comercialización, de exportación, etc)
7. Nobsa es un municipio reconocido a nivel nacional y en algunas partes del mundo, ¿cree usted que los tejidos tengan que ver con esto?, por qué?
8. ¿Hay algo que le preocupe de la actividad? (que se acabe, que llegue más competencia).

**Anexo 3.**

**Instrumento (Guía Entrevista en Profundidad para Historia de Vida)**

7. ¿Qué conocimiento tienen acerca de la historia de los tejidos en Nobsa?
8. ¿Cómo empieza su experiencia con los tejidos?
9. ¿Recuerda a personas o acontecimientos que hayan marcado de forma significativa la actividad de los tejidos en el pueblo?
10. ¿Cómo ha percibido las relaciones entre los habitantes del pueblo, especialmente entre aquellos que se dedican al oficio del tejido?
11. ¿Qué aspectos ha visto como desfavorables y que se pueden mejorar ya sea en la actividad de los tejidos, en las personas, en la alcaldía, o en el mismo pueblo?
12. ¿Puede decirme cómo describe en términos generales a quienes se dedican a la actividad de los tejidos en Nobsa, de acuerdo a lo que usted ha vivido y a su experiencia?

Dirección General de Bibliotecas UAO

**Anexo 4.**

**Instrumento Aplicado a Instituciones**

**Guía de Preguntas Dirigida a Funcionarios de Oficinas Públicas u Otras Organizaciones**

1. ¿Cuál es el objeto o la razón de ser de esta oficina/dependencia/institución?
2. ¿Cuál o cuáles son los planes propuestos encaminados al emprendimiento?
3. ¿Cómo es el proceso que desarrollan para el fortalecimiento de emprendimientos relacionados con la cultura y el capital social de la región?
4. Desde esta oficina, dependencia, institución, ¿qué actividades desarrollan como apoyo a negocios dedicados al tejido a partir de la lana de oveja de la región?
5. ¿Cuál es su percepción respecto a la reciprocidad entre las acciones desarrolladas y la aceptación y buen provecho por parte de los productores de los tejidos de lana en Nobsa?
6. ¿Considera que hay aspectos a mejorar, por parte de ustedes y/o de los productores de los tejidos de Nobsa?

Dirección General de Bibliotecas UAO

Anexo 5

Reporte transcripción entrevistas (Capital social individual)

Categoría Confianza

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 1: Caso 1 - 1:14 [pues noo eso ha sido bueno por..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

**P 2: Caso 2 - 2:10 [desde mis padres hemos tenido ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

desde mis padres hemos tenido un reconocimiento afuera, tanto que somos los mayores productores de ruanas y sacos para muchas partes del país, inclusive yo soy el creador de la ruana más grande del mundo, y seré parte del guiners record, de otro lado, se le han hecho ruanas para grandes personalidades a nivel nacional e internacional, como personalidades de la política, la farándula, deportistas y hasta el máximo representante de la iglesia católica, el papa, entonces debido a ese reconocimiento trabajamos por encargo, gracias a Dios no nos falta el trabajo, por ejemplo en este momento estamos preparando un pedido de 50 ruanas para la gobernación, porque van a ser enviadas a exterior y así transcurre el año, siempre hay pedidos.

**P 2: Caso 2 - 2:18 [todo el tiempo estamos con mi ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] No memos

todo el tiempo estamos con mi hijo y mi sobrino, ellos son muchachos muy pilos, también se capacitan y entre todos aportamos nuevas ideas, además ante todo está que cada uno sabe de la responsabilidad que tiene y pues eso es lo que hace que las cosas se den bien

**P 2: Caso 2 - 2:19 [Nosotros trabajamos también co..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Nosotros trabajamos también con otras personas del pueblo, porque de acá sale el producto semi terminado, digamos que lo que son cuellos, de pronto bordados, fileteados, ya los acabados finales, pues hay otras personas que los hacen y a ellos se les paga por su trabajo, igualmente pasa, ellos saben cuándo tienen que hacer su trabajo y se responsabilizan por eso, no he tenido problemas con nadie, yo soy de las personas que si algo no me gusta lo voy diciendo y de veras que ellos son unas

magníficas personas, no tengo queja.

**P 3: Caso 3 - 3:19 [mis dos hermanos mayores ya no..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mis dos hermanos mayores ya no están, mientras estuvieron éramos los tres junto a nuestros hijos, pero ahora los muchachos ven la vida de una manera distinta y ellos tienen otros proyectos, pero con las mujeres que trabajo es como si fueran mis hijas, son muchachas que quieren el arte y además necesitan algún ingreso, acá no es que se gane mucho, pero ellas están contentas porque están cerca de sus casas y están haciendo lo que les gusta,

**P 3: Caso 3 - 3:20 [yo hace un tiempo formé una as..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo hace un tiempo formé una asociación, somos trece tejedores, y ha sido complicado, hay unos que se dejan influenciar por los que no hacen parte de la asociación y me salen con unos cuentos terribles, no saben y no entienden los fines de una asociación, por ejemplo tenemos el negocio de la asociación que es el más grande que está bajando la alcaldía, es el más llamativo de todos precisamente por lo grande y su moderna decoración y nos ha ido bien, pero como le digo siempre las envidias están ahí.

**P 4: Caso 4 - 4:11 [Yo no tengo negocio, esta es m..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Yo no tengo negocio, esta es mi casita, usted puede darse cuenta que a duras penas vivimos, eso poner un negocio se necesita mucha plata y eso es lo que no hay, yo siempre desde acá he trabajado, ya le digo que ni un solo día he descansado, gracias a Dios hay personas acá que conocen mi trabajo y entonces me dejan para tejerles y que vendan en sus negocios, por ejemplo yo le trabajo a don Segundo Negro, siempre le he trabajado a él, es un buen señor y es honesto, también otras personas cuando tienen muchos pedidos pues me traen material y les colaboro,

**P 4: Caso 4 - 4:15 [Acá hay de todo un poco, así c..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá hay de todo un poco, así como hay personas que colaboran como las que saben que uno necesita y entonces lo buscan para que les colabore y así ganemos todos,

**P 5: Caso 5 - 5:17 [( en toda la casa funciona el ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social

colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]  
[Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

( en toda la casa funciona el taller, en una habitación se hacen tapices,, en otra los muñecos, en otra el tratamiento de la lana, hilado, coloración, etc, en otra, la más grande están los telares y se sacan las ruanas, una por día, hay una donde está solo lo de tejidos, sacos, gorros, etc) en cada proceso hay una o máximo dos personas trabajando, son sus hijos, su suegra, unas personas egresadas del Sena y amas de casa del pueblo, ese panorama es complicado porque son sueldos que hay que pagar, claro está que ellos no tienen contrato como en las empresas, ellos saben que en la medida que hay encargos o pedidos así habrá trabajo y paga, pero es pesado cuando no hay nada para hacer, y acá nadie apoya esta actividad,

**P 8: Caso 8 - 8:10 [a veces uno compra la lana, pe..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

a veces uno compra la lana, pero mucha gente no valora, entonces toca comprar de los hilos que salen además porque es más fácil ya no le toca a uno tanto proceso, uno ya se adapta a como vienen los hilos, uno ya no se complica, lo mismo para vender, yo solo tengo este negocio y si me encargan tejo, pero si no pues ofrezco lo que hay, lo mismo cuando hay ferias como en Medellín, uno no se compromete porque eso es plata, entonces los que van, piden a los demás producto y lo llevan, si lo venden pues le responden a uno y si no pues vuelven y lo traen

**P10: Caso 10 - 10:11 [nosotros somos personas compro..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

nosotros somos personas comprometidas con el negocio, y honestas con nuestros compromisos a la hora de trabajar todos le metemos la ficha, no se nos ha presentado inconvenientes, porque tenemos la confianza de decir las cosas en caso que algo nos moleste, porque pues tampoco es que sea color de rosa, pero creo que gracias a esa confianza y el compromiso es que las cosas han marchado bien, y pues con los de afuera también, pues es que uno no se mete, entonces esa es la clave, que cada quien esté en su oficio sin meterse con el otro.

**P10: Caso 10 - 10:12 [definitivamente uno solo no su..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

definitivamente uno solo no surge, entonces es la unión ya sea entre las mismas familias o como nuestro caso, somos un grupo de personas del pueblo, pero no tenemos lazos familiares, decidimos unirnos por una misma causa sabiendo que todos teníamos algo con lo que podíamos aportar y en lo externo pienso que es el turismo, pues mientras vengán visitantes siempre habrá comercio de nuestros productos.

**P12: Caso 12 - 12:11 [En este negocio hemos trabajad..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En este negocio hemos trabajado siempre nosotras solas, somos tres vecinas y amigas, que poco a poco empezamos tejiendo para otras personas y luego con mucho esfuerzo decidimos abrir en negocio en el local de una de ella para ahorrarnos el arriendo, pero ayuda o colaboración de absolutamente nadie.

**P13: Caso 13 - 13:14 [y diga que la esquilada era ca..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

**P14: Caso 14 - 14:3 [A lo largo del tiempo nadie ap..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

A lo largo del tiempo nadie aparte de mis familiares, la gente como nosotros que trabajamos desde la casa siempre hemos recibido ayuda pero de mano de obra de los familiares, por decir que un pedido grande y una sola no de abasto, recurre ya a una hija, ya a una vecina, o alguien que uno sepa que teje bien, esa persona le ayuda a uno y pues ahí uno le reconoce algo por lo que haga, por lo demás ayudas nada y menos económicas, por acá nadie viene, además que como uno está encerrado a veces la gente ni sabe que acá se trabaja en esto.

**P15: Caso 15 - 15:3 [Acá en mi casa he recibido muc..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en mi casa he recibido muchas mujeres que han querido aprender del oficio, yo no les cobro nada, lo que me quieran reconocer, algunas de ellas se han quedado para ayudar cuando hay mucho trabajo, ellas saben que si yo tengo mucho trabajo ellas ganan, entonces digamos que necesito tener lana lista y no se ha torcido ni hilado, entonces yo ya sé quién tiene la rueca o la debanadora y las llamo, bueno vengan y déjenme lista tal lana, con eso yo voy trabajando en lo otro, o lo mismo para los tejidos, nos dividimos trabajo y luego, como son encargos, ellas saben que apenas paguen tienen su dinero por lo que hicieron, el problema está cuando el cliente se le da por pagar en varias cuotas, pero bueno uno procura hacer trabajos para las personas que uno sabe que son honestas en sus negocios.

**P15: Caso 15 - 15:10 [Y ahora es lo mismo, una herma..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Y ahora es lo mismo, una hermana y yo seguimos con los mismo, pues ya no vamos de pueblo en

pueblo, si no que los tejidos de mi madre eran famosos, por la calidad, como acá se saca la lana y se hace todo, pues la gente sabe que un tejido les durará todo una vida, entonces la gente viene acá y nos encarga, casi siempre es de los negocios del pueblo, a veces otras personas cercanas a los conocidos o familiares de gente que ya les hemos vendido, trabajamos por encargos nada más, a veces hay mucho como ahora para la navidad, pero a veces no sale nada, por eso no se justifica poner un negocio.

**P15: Caso 15 - 15:12 [muy buenas relaciones, yo siem..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

muy buenas relaciones, yo siempre he sido amiguera, por eso las puertas de mi casa estarán siempre abiertas para todo el que quiera venir a aprender y como le decía, uno le colabora a las personas que tienen el interés, y que además son comprometidas con la tarea, la gente sabe que yo soy intachable en mis cosas, por eso me buscan y siempre busco colaborarle a la gente, entonces inconvenientes no he tenido con nadie.

**P16: Caso 16 - 16:9 [primero le aclaro, yo no soy d..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

primero le aclaro, yo no soy de acá, por cosas del destino y de la violencia en la región donde yo vivía, mi familia salió con una mano delante y la otra atrás cuando mis hermanos y yo no llegábamos a los 10 años, llegamos al pueblo gracias a un compadre de mi abuelo, él nos tendió la mano, le enseñó a mis papás a trabajar la lana, mi madre aprendió y mi padre por el contrario se dedicó a trabajar en las minas.

Dirección General de Políticas y QAQ

Anexo 6  
Reporte transcripción entrevistas (Capital social individual)

**Categoría: Respeto**

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 1: Caso 1 - 1:14 [pues noo eso ha sido bueno por..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

pues no eso ha sido bueno porque estamos en familia, es como la actividad que mantiene la cercanía con unos y otros, cada quien con su vida pero al fin y al cabo todos dentro de la misma, por la actividad.

**P 2: Caso 2 - 2:9 [Primero que todo yo soy nacido..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Primero que todo yo soy nacido aquí, oriundo de Nobsa, artesano de familia, a eso le debo un respeto, una lealtad, porque en este momento yo hago parte dela tercera generación después de mis padres y luego ya continuará un hijo y mi sobrino que son los que llevarán ese legado que vale la pena decir que también es cultura...mis antepasados procesaban la lana, el esquilaje y la hiladura y se procesaban algunas prendas, con la familia siempre se ha trabajado como usted ve desde acá desde la casa

**P 2: Caso 2 - 2:10 [desde mis padres hemos tenido ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

desde mis padres hemos tenido un reconocimiento afuera, tanto que somos los mayores productores de ruanas y sacos para muchas partes del país, inclusive yo soy el creador de la ruana más grande del mundo, y seré parte del guiners record, de otro lado, se le han hecho ruanas para grandes personalidades a nivel nacional e internacional, como personalidades de la política, la farándula, deportistas y hasta el máximo representante de la iglesia católica, el papa, entonces debido a ese reconocimiento trabajamos por encargo, gracias a Dios no nos falta el trabajo, por ejemplo en este momento estamos preparando un pedido de 50 ruanas para la gobernación, poruq van a ser enviadas a exterior y así transcurre el año, siempre hay pedidos.

**P 2: Caso 2 - 2:12 [él llevaba las ruanas de puebl..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

me he bandiado para ir tocando puertas y esperar que me apoyen con la compra pero más que eso con el reconocimimiento y no me quejo, lo he logrado, ahora es la gente la que m busca, como usted, acá llegan unos a encargar producto otros a conocer, otros con el deseo de aprender y otros como usted a que les de entrevistas, todo eso considero que es el resultado de un trabajo incansable, pero como le digo a pulso, de familia.

**P 2: Caso 2 - 2:13 [De verdad que lo positivo es e..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

De verdad que lo positivo es el reconocimiento que tengo, pues acá en el pueblo soy un buen referente en esta actividad, de un lado, y por el otro que afuera también, como le digo,

**P 2: Caso 2 - 2:20 [uno lucha, la verdad no es tan..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

uno lucha, la verdad no es tan fácil, menos con la llegada de tanta gente con otros productos tan baratos, pero bueno se trabaja con calidad y nosotros especialmente con nuevos diseños, pienso que eso es lo que hace que tanto los de acá como otros lo reconozcan a uno y lo respeten.

**P 3: Caso 3 - 3:13 [mientras tanto yo sigo por que..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mientras tanto yo sigo porque esta es mi pasión y acá me conocen por eso, con mi madre como unos de los fundadores de estos negocios, entonces yo puedo decir que ha habido participación de todos, de las familias cada una por su cuenta pero del interés de muchas personas del pueblo por aprender y mantener la tradición.

**P 3: Caso 3 - 3:18 [mi madre era feliz enseñando y..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de Habilidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

mi madre era feliz enseñando y la verdad yo quise continuar con ese legado, la actividad siempre ha sido como la insignia del pueblo y está relacionada con la colaboración entre todos, por ejemplo esa muchacha que ve ahí empezó acá hace 6 años, ella no sabía absolutamente nada, acá se formó y ya es como de la familia, ayuda con tejidos

**P 3: Caso 3 - 3:28 [ve uno que aparece el Nombre N..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

ve uno que aparece el Nombre Nobsa como un conjunto de saberes, pues cada uno defiende su arte (jajajajaj) pero uno se siente orgulloso llegar a otras partes y ver que nos reconocen y que cualquiera sabe al menos donde es nobsa, pero insisto que si acá le dieran más importancia ya volaríamos (jajjaaj)

**P 4: Caso 4 - 4:8 [El reconocimiento es por los t..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

El reconocimiento es por los tejidos, eso acá ha venido gente de muchas muchas partes y toda esa gente viene en busca de tejidos, para saber cómo es el proceso, otros por curiosidad y ver todo lo que acá se teje, otros vienen haciendo investigaciones de muchas universidades, pero la verdad acá casi todo el mundo viene es por los tejidos.

**P 4: Caso 4 - 4:14 [lo positivo que acá viene much..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

lo positivo que acá viene mucha gente, entonces uno ve caras nuevas, siempre ve turistas, uno charla con la gente, ellos le preguntan a uno muchas cosas, se toman fotos con uno, entonces eso lo hace sentir a uno pues bien o importante.

**P 4: Caso 4 - 4:17 [es que esto es como la represe..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

es que esto es como la representación del pueblo, acá antes hace muchísimos años toda la gente se dedicaba a esto, negocios no habían, pero uno veía en las puertas de sus casas las señoras sentadas tejiendo, en el parque lo mismo, los señores con sus telares, y salían a vender a otros pueblos, esa era la vida en Nobsa,

**P 5: Caso 5 - 5:19 [las mujeres que desde su casa ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

las mujeres que desde su casa están luchando por hacer algún tejido y ganar algún centavo, acá la administración nunca se ha detenido pregúntale a alguna campesina a artesano cuanto tiempo le lleva hacer un saco, nosotros sabemos que son tres días, ellos no lo saben y entonces sí se atreven a decir que por un saco no hay que pagar más de 25000 pesos, eso es un irrespeto, es decir que por un trabajo de tres días descontando lo de los materiales, cuánto se gana la persona?, todo es consecuencia de la llegada de todos esos productos chinos, en ese sentido si ha faltado una capacitación acerca de cómo buscar unos nuevos rumbos

**P 5: Caso 5 - 5:20 [Ese es otro tema delicado tamb..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Ese es otro tema delicado también, porque acá cada uno se ha encargado de aprender y sacar sus diseños con sus propias puntadas y bueno, también se han encargado de copiar, acá si alguien saca una ruana digamos ya no con cuatro puntas sino con tres, inmediatamente los demás empiezan a hacer lo mismo, así ha pasado siempre, lo otro si alguien sabe de una puntada y el otro la necesita, no le enseña, toca llevar el producto y pagarle para que le haga la puntada que necesita, o sea hay como unas envidias que no permiten que se compartan conocimientos

**P 5: Caso 5 - 5:23 [quienes lo aprendimos como en ..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

quienes lo aprendimos como en mi caso de nuestros abuelos, o de los padres y hemos tratado de mantener esa riqueza, pero si quiero aclarar que me da tristeza que esto se pueda acabar, porque mientras no haya una conciencia desde la administración por el fortalecimiento de la actividad y la importancia que ésta merece, pues no va a haber paciencia por parte de las personas para seguir soportando el olvido y el irrespeto hacia nosotros.

**P 5: Caso 5 - 5:26 [Ha sido el significado que tie..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Ha sido el significado que tiene la ruana, para nuestros antepasados la ruana es el emblema que representa la integridad de la persona, es decir todos los valores que debe tener una persona, por eso se la hemos puesto a su santidad Juan Pablo II, al papa Francisco, y bueno de ahí para abajo a unas personalidades de la política y la farándula,

**P 6: Caso 6 - 6:8 [Realmente Nobsa es conocida com..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Realmente Nobsa es conocida como la capital de la ruana, pienso que ese ha sido el reconocimiento, claro que hay otras industrias, pero es la ruana o los tejidos la actividad más importante del pueblo, luego insisto debería ser la mayor preocupación de las instituciones del gobierno para mantener intacto tal reconocimiento.

**P 6: Caso 6 - 6:15 [Digamos que colaboración por p..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Digamos que colaboración por parte de otras personas no se recibe porque son saberes que cada quien ha adquirido y las conserva como algo muy privado o muy propio, entonces no se comparte conocimiento

**P 7: Caso 7 - 7:5 [Acá en el pueblo casi todos ma..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Comportamientos - Familia: Survey Items] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Acá en el pueblo casi todos manejamos la misma técnica, entonces por ese lado no hay problema digamos que de envidias no, los diseños también si usted ve en casi todos los almacenes son muy parecidos, de pronto sí ha faltado interés en aprender otras formas y tener otros modelos para ser un poco diferentes, pienso.

**P 7: Caso 7 - 7:17 [Yo creo que de todos los atrac..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Yo creo que de todos los atractivos de los que se habla en Nobsa, son los productos de lana los de mayor importancia, usted puede ver que en todo el pueblo la mayoría de la gente se dedica a esto

**P 8: Caso 8 - 8:20 [yo creo que mientras hayan tej..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo creo que mientras hayan tejidos, vino, postres, madera, campanas, eventos culturales siempre habrán turistas, no creo que esas tradición termine, acá la gente es muy apegada a esas tradiciones, yo creo que si se acaban las señoras como yo, habrán nuevas formas de sacar tejidos, ustedes los jóvenes saben más de eso y siempre salen nuevas maneras de hacer las cosas

**P 9: Caso 9 - 9:13 [es como una necesidad, eso ess..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

es como una necesidad, eso está arraigado a nosotros los nobsanos, es nuestro estilo de vida, acá cada puertica es un negocio, y para nadie es un secreto que es una fuente de empleo sobre todo para muchas mujeres que acá en el pueblo son madres solteras, entonces ellas si no pueden abrir un negocio, se asocian de manera informal, y van trabajando y van vendiendo si no a los mismos almacenes del pueblo, en los almacenes de Sogamoso, o Duitama o Paipa

**P10: Caso 10 - 10:11 [nosotros somos personas compro..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

nosotros somos personas comprometidas con el negocio, y honestas con nuestros compromisos a la hora de trabajar todos le metemos la ficha, no se nos ha presentado inconvenientes, porque tenemos la confianza de decir las cosas en caso que algo nos moleste, porque pues tampoco es que sea color de rosa, pero creo que gracias a esa confianza y el compromiso es que las cosas han marchado bien, y pues con los de afuera también, pues es que uno no se mete, entonces esa es la clave, que cada quien esté en su oficio sin meterse con el otro.

**P10: Caso 10 - 10:15 [los tejidos, es lo más represe..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

los tejidos, es lo más representativo del pueblo y creo que la gente de afuera viene más por eso que por cualquier otra cosa, la verdad, así hayan más actividades por que este pueblo es muy industrial, pero el fuerte es los tejidos sin duda alguna.

**P11: Caso 11 - 11:12 [o positivo es el valor que los..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

o positivo es el valor que los turistas dan a nuestros productos, la verdad eso es en parte la causa del éxito de estos negocios, porque la verdad es que ni las mismas personas de acá lo aprecian tanto como los de afuera

**P11: Caso 11 - 11:14 [a verdad la rivalidad no es ta..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

a verdad la rivalidad no es tan evidente, yo no he tenido problemas con nadie, creo que es en parte porque los productos que usted ve en este almacén los ve también en el otro y en el otro, entonces por productos creo que no hay problemas, claro que yo llevo muy poco con mi negocio, pero lo que he visto es que es una competencia muy sana

**P12: Caso 12 - 12:13 [en términos generales, acá tod..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

en términos generales, acá todo mundo se dedica a su actividad y mientras no se metan en el negocio del otro todo marcha bien, así uno sepa que hay otras personas que están dejando las cosas más baratas uno no dice nada, porque cada quien debe ser consciente de lo que cuesta sacar un producto y de cuánto debe dejarlo para sacar lo invertido y tener alquilo de utilidad, porque lo que más cuesta es el trabajo, la mano de obra para los tejidos es costosa, lleva tiempo y mucha paciencia.

**P12: Caso 12 - 12:14 [Son lo tejidos la principal ac..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Son los tejidos la principal actividad del pueblo y lo que le ha dado ese reconocimiento.

**P14: Caso 14 - 14:8 [Claro, son los tejidos, porque..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Claro, son los tejidos, porque era la actividad que desde hace muchísimos años realizaban nuestros abuelos, después fue que aparecieron las otras que también son importantes, pero son los tejidos la más antigua y la más grande porque la mayoría de la gente se dedicaba a esto.

**P14: Caso 14 - 14:14 [Bien, acá solo ha intervenido ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Bien, acá solo ha intervenido la familia, y con ellos las cosas van bien, hemos sido muy unidos y problemas nunca para nada, cuando interviene alguna vecina o personas de afuera igual, eso es como todo, mientras uno sea honesto y les reconozca lo justo por la ayuda que a uno le brindan, pues no tiene porque haber conflictos y entre los vecinos lo mismo, por acá somos los únicos en este sector que hacemos esto, los otros vecinos tienen sus animales pero como vacas, gallinas, conejos, ovejas solo nosotros, tal vez por eso no hay envidias.

**P15: Caso 15 - 15:8 [Sí los tejidos de nobsa siempr..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Sí los tejidos de nobsa siempre han sido afamados, y siguen siendo, lo que pasa es que ahora no le dan la importancia que merece acá en el pueblo, en cambio las gentes de afuera sí valoran esto.

**P15: Caso 15 - 15:11 [siento el tiempo y la dedicció..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

siento el tiempo y la dedicción que he tenido en enseñarle a muchas mujeres de acá y de lejos, también el que la gente sepa quién soy yo, pero por mis tejidos, por lo que hago, ese reconocimiento me enorgullece, que me busquen por la tradición de mi familia en estos tejidos

**P16: Caso 16 - 16:8 [Claro, nosotros como pueblo mu..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Claro, nosotros como pueblo muchas veces somos nombrados en muchos medios, la televisión, la radio, muchas revistas, eso se debe principalmente a los tejidos, además porque el pueblo hace cosas para mostrar sus artesanías, al pueblo no se le conoce tanto por lo bonito que pueda ser, si no por sus tejidos, de eso no hay duda

**P17: Caso 17 - 17:6 [Lo más importnte es que es unn..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Permanencia en el tiempo - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Lo más importante es que es un oficio que nació con el pueblo, por eso la importancia de no dejarlo acabar, y menos ahora que se han logrado cositas, por lo menos que gente extraña sepa que en Boyacá hay un pueblito dedicado al tejido, eso llama, acá sabemos que tanta gente que llega de afuera lo hace es por los tejidos, otra cosa es que unos compren y otros solo vengan a conocer, pero eso es válido porque el solo hecho que comenten en otras partes del pueblo es un muy buen referente.

**P17: Caso 17 - 17:11 [mi madre siempre quizo esta ac..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

mi madre siempre quiso esta actividad, con eso le ayudaba a mi padre y por eso no quisimos dejar perder este negocio, además del gusto es en honor a ella.

**P18: Caso 18 - 18:11 [el tejido es algo inhato del p..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

el tejido es algo innato del pueblo, es parte de su quehacer, es una cultura desde siempre, que ha permitido relacionarnos unos con los otros y ser casi como una familia, de otro lado, es cierto que se la logrado un avance importante por el reconocimiento, eso también es gracias a los tejidos.

**P18: Caso 18 - 18:12 [Los tejidos tienen todo que ve..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Los tejidos tienen todo que ver con el reconocimiento, si no pregunte a algún extranjero si conoce las campanas de nobsa o los rústicos o el vino, verá que le van a responder que conocen Nobsa, pero ninguno de esos productos, que lo conocen es por sus tejidos

Anexo 7

Reporte transcripción entrevistas (Capital social individual)

Categoría: Cooperación

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 1: Caso 1 - 1:13 [todos todos también gente de a..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

todos todos también gente de afuera vienen y aprenden y ayudan

**P 2: Caso 2 - 2:16 [La verdad como todo, acá mucha..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

La verdad como todo, acá muchas personas se dedican a los telares, otros a los tejidos y muchos son solo comerciantes, hay personas que son muy amables, buscan que todos ganemos, trabajamos por el bien de todos, no vemos mal que otros lleguen, que otros hagan lo mismo que uno, como decimos acá "para todos hay"...

**P 2: Caso 2 - 2:19 [Nosotros trabajamos también co..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Nosotros trabajamos también con otras personas del pueblo, porque de acá sale el producto semi terminado, digamos que lo que son cuellos, de pronto bordados, fileteados, ya los acabados finales, pues hay otras personas que los hacen y a ellos se les paga por su trabajo, igualmente pasa, ellos saben cuando tienen que hacer su trabajo y se responsabilizan por eso, no he tenido problemas con nadie, yo soy de las personas que si algo no me gusta lo voy diciendo y de veras que ellos son unas magnificas personas, no tengo queja.

**P 3: Caso 3 - 3:18 [mi madre era feliz enseñando y..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

mi madre era feliz enseñando y la verdad yo quise continuar con ese legado, por ejemplo esa muchacha que ve ahí empezó acá hace 6 años, ella no sabía absolutamente nada, acá se formó y ya es como de la familia, ayuda con tejidos

**P 4: Caso 4 - 4:15 [Acá hay de todo un poco, así c..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]  
No memos

Acá hay de todo un poco, así como hay personas que colaboran como las que saben que uno necesita y entonces lo buscan para que les colabore y así ganemos todos.

**P 5: Caso 5 - 5:17 [( en toda la casa funciona el ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

(en toda la casa funciona el taller, en una habitación se hacen tapices,, en otra los muñecos, en otra el tratamiento de la lana, hilado, coloración, etc, en otra, la más grande están los telares y se sacan las ruanas, una por día, hay una donde está solo lo de tejidos, sacos, gorros, etc) en cada proceso hay una o máximo dos personas trabajando, son sus hijos, su suegra, unas personas egresadas del Sena y amas de casa del pueblo, ese panorama es complicado proque son sueldos que hay que pagar, claro está que ellos no tienen contrato como en las empresas, ellos ssaben que en la medida que hay encargos o pedidos así habrá tabajo y paga, pero es pesado cuando no hay nada para hacer, y acá nadie apoya esta actividad,

**P 6: Caso 6 - 6:12 [En cuanto a n nuestro negocio q..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]  
No memos

En cuanto a nuestro negocio que se llama "san marcos" trabajamos mis papás y yo, mis papás se encargan de la compra de materiales y elaboración de los productos que se venden acá y yo me encargo de las ventas, cuando se requiere se les colabora a otras personas para que colaboren así mismo con producto que han encargado y que de pronto por tiempo no se alcanza a entregar, y a otras personas que desde sus casas tejen también se les ofrece la colaboración de la vitrina comercial para que expongan sus productos y los vendan más fácil, pero generar empleos no, eso no es posible por que no siempre se tienen pedidos y estos negocios no dan para pagar sueldos fijos y todo lo que la ley obliga a pagar a un trabajador.

**P 8: Caso 8 - 8:10 [a veces uno compra la lana, pe..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

a veces uno compra la lana, pero mucha gente no valora, entonces toca comprar de los hilos que salen además porque es más fácil ya no le toca a uno tanto proceso, uno ya se adapta a como vienen los hilos, uno ya no se complica, lo mismo para vender, yo solo tengo este negocio y si me encargan tejo, pero si no pues ofrezco lo que hay, lo mismo cuando hay ferias como en Medellín, uno no se compromete porque eso es plata, entonces los que van, piden a los demás producto y lo llevan, si lo venden pues le responden a uno y si no pues vuelven y lo traen

**P 8: Caso 8 - 8:13 [cuando ya tenía el negocio ent..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

cuando ya tenía el negocio entonces uno comparte con las otras señoras de los otros negocios porque a veces una sabe una puntada y otra no, entonces se va enseñando así las unas con las otras, pero claro que no siempre, pues por ahí hay unas que sí son muy odiosas.

**P 9: Caso 9 - 9:12 [Cuando las personas son concie..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Cuando las personas son conscientes de que para poder ganar todos pues debe haber una colaboración de los unos con los otros pues las relaciones marchan bien, pero el problema surge cuando hay personas que por el contrario son cerradas a la banda, no colaboran con nada y prefieren perder cualquier encargo o pedido antes que ir y pedirle a alguien que le colabore con unos tejidos o así sea con unas puntadas, por no compartir ganancias, menos mal que esos son solo unos pocos.

**P10: Caso 10 - 10:2 [El proyecto nace por el susten..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El proyecto nace por el sustento diario, entonces hemos conformado un grupo de personas que sabemos del arte, entonces el grupo está conformado por quienes tienen telares, otros que sepan de macramé, otros de bordados, de tejido en dos agujas, y así para que el grupo fuera como diverso y entre todos colaborarnos, lo único pues que la materia prima la compramos a las personas de acá del pueblo que vienen y la ofrecen o ya tenemos afuera un almacén que provee buena lana.

**P10: Caso 10 - 10:12 [definitivamente uno solo no su..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

definitivamente uno solo no surge, entonces es la unión ya sea entre las mismas familias o como nuestro caso, somos un grupo de personas del pueblo, pero no tenemos lazos familiares, decidimos unirnos por una misma causa sabiendo que todos teníamos algo con lo que podíamos aportar y en lo externo pienso que es el turismo, pues mientras vengán visitantes siempre habrá comercio de nuestros productos.

**P14: Caso 14 - 14:3 [A lo largo del tiempo nadie ap..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

A lo largo del tiempo nadie aparte de mis familiares, la gente como nosotros que trabajamos desde la casa siempre hemos recibido ayuda pero de mano de obra de los familiares, por decir que un pedido grande y una sola no de abasto , recurre ya a una hija, ya a una vecina, o alguien que uno sepa que teje bien, esa personas le ayuda a uno y pues ahí uno le reconoce algo por lo que haga, por lo demás ayudas nada y menos económicas, por acá nadie viene, además que como uno está encerrado a veces la gente ni sabe que acá se trabaja en esto.

**P14: Caso 14 - 14:15 [para nosotros los de las oveja..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

para nosotros los de las ovejas ninguno, nunca, antes uno es el que colabora a veces prestando sus animales para las exhibiciones de la lana, pero sin ningún reconocimiento a cambio, en el pueblo se habla mucho de los tejidos pero nadie pronuncia por los productores de la lana, nosotros no somos importantes para ellos.

**P15: Caso 15 - 15:3 [Acá en mi casa he recibido muc..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en mi casa he recibido muchas mujeres que han querido aprender del oficio, yo no les cobro nada, lo que me quieran reconocer, algunas de ellas se han quedado para ayudar cuando hay mucho trabajo, ellas saben que si yo tengo mucho trabajo ellas ganan, entonces digamos que necesito tener lana lista y no se ha torcido ni hilado, entonces yo ya sé quién tiene la rueca o la debanadora y las llamo, bueno vengan y déjenme lista tal lana, con eso yo voy trabajando en lo otro, o lo mismo para los tejidos, nos dividimos trabajo y luego, como son encargos, ellas saben que apenas paguen tienen su dinero por lo que hicieron, el problema está cuando el cliente se le da por pagar en varias cuotas, pero bueno uno procura hacer trabajos para las personas que uno sabe que son honestas en sus negocios.

**P15: Caso 15 - 15:11 [siento el tiempo y la dedicació..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

siento el tiempo y la dedicación que he tenido en enseñarle a muchas mujeres de acá y de lejos, también el que la gente sepa quién soy yo, pero por mis tejidos, por lo que hago, ese reconocimiento me enorgullece, que me busquen por la tradición de mi familia en estos tejidos

**P16: Caso 16 - 16:9 [primero le aclaro, yo no soy d..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

primero le aclaro, yo no soy de acá, por cosas del destino y de la violencia en la región donde yo vivía, mi familia salió con una mano delante y la otra atrás cuando mis hermanos y yo no llegábamos

a los 10 años, llegamos al pueblo gracias a un compadre de mi abuelo, él nos tendió la mano, le enseñó a mis papás a trabajar la lana, mi madre aprendió y mi padre por el contrario se dedicó a trabajar en las minas,

**P17: Caso 17 - 17:9 [Durante toda su vida mi madre ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Durante toda su vida mi madre se dedicó a esto, a ella la recuerdan acá en el pueblo porque ella permanecía en el parque tejiendo, ahí llegaban muchas señoras a tejer también y otras a aprender del arte, ya fue cuando ella decidió abrir e

Dirección General de Bibliotecas UAO

## Anexo 8

## Reporte transcripción entrevistas (Capital social colectivo)

## Categoría: Familiares

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

**P 1: Caso 1 - 1:10 [yo nací acá con toda mi famili..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

yo nací acá con toda mi familia, nos dedicábamos a esto unas cosas otros a otras, mi papá era agricultor y pues así vivíamos, mi mamá tenía un rebañito pues pequeño

**P 1: Caso 1 - 1:12 [Pues esto ha sido de toda la f..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Pues esto ha sido de toda la familia, acá han estado los hijos, los nietos, los sobrinos,

**P 1: Caso 1 - 1:14 [pues noo eso ha sido bueno por..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

pues no eso ha sido bueno porque estamos en familia, es como la actividad que mantiene la cercanía con unos y otros, yo no le veo problema.

**P 2: Caso 2 - 2:9 [Primero que todo yo soy nacido..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Primero que todo yo soy nacido aquí, oriundo de Nobsa, artesano de familia, es decir en este momento yo hago parte de la tercera generación después de mis padres y luego ya continuará un hijo y mi sobrino que son los que llevarán ese legado que vale la pena decir que también es cultura...mis antepasados procesaban la lana, el esquilaje y la hiladura y se procesaban algunas prendas, con la familia siempre se ha trabajado como usted ve desde acá desde la casa

**P 2: Caso 2 - 2:11 [Ha sido un esfuerzo solamente ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Ha sido un esfuerzo solamente familiar en sus comienzos, pues ha sido una actividad autóctona de Nobsa, entonces las familias se dedicaban a esto y pues mi padre era muy inquieto con lo que se hacía en casa

**P 2: Caso 2 - 2:18 [todo el tiempo estamos con mi ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

todo el tiempo estamos con mi hijo y mi sobrino, ellos son muchachos muy pilos, también se capacitan y entre todos aportamos nuevas ideas, además ante todo está que cada uno sabe de la responsabilidad que tiene y pues eso es lo que hace que las cosas se den....

**P 3: Caso 3 - 3:9 [Mi madre fue la primera que ab..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Mi madre fue la primera que abrió un negocio, que es este, acá en la misma casa atendía a los turistas que llegaban, el negocio era muy grande, pero fue creciendo con los años, ahora está más pequeño por que como ve son más de 100 negocios y las cosas se ponen más complicadas. Al poco tiempo abrió también el negocio don Juan, que está acá a mitad de la cuadra, pero él ya murió, y también doña Carmen la de la esquina, eran entonces los únicos tres negocios del municipio, nos encargaban muchas cobijas y ruanas y en eso nos entreteníamos con mis dos hermanos mayores y mi madre.

**P 3: Caso 3 - 3:10 [Los negocios que hay ahora uno..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Los negocios que hay ahora unos son fruto de los mismos hijos y familiares de los tejedores oriundos del pueblo, pero otros han venido con otros productos baratos de afuera como Corea o Ecuador.

**P 3: Caso 3 - 3:11 [Acá en Nobsa la actividad se a..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en Nobsa la actividad se aprendía en las familias, digamos que cada uno en sus casas, pero mi madre siempre tuvo el interés de enseñarle a mucha gente, por acá venían las niñas y los niños también, ella tenía mucha paciencia y les iba enseñando desde la que se esquilan las ovejas, ella no era envidiosa y les enseñaba de todo,

**P 3: Caso 3 - 3:13 [mientras tanto yo sigo por que..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mientras tanto yo sigo porque esta es mi pasión y acá me conocen por eso, con mi madre como unos de los fundadores de estos negocios, entonces yo puedo decir que ha habido participación de todos, de las familias cada una por su cuenta pero del interés de muchas personas del pueblo por aprender y mantener la tradición.

**P 3: Caso 3 - 3:19 [mis dos hermanos mayores ya no..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mis dos hermanos mayores ya no están, mientras estuvieron éramos los tres junto a nuestros hijos,

pero ahora los muchachos ven la vida de una manera distinta y ellos tienen otros proyectos, pero con las mujeres que trabajo es como si fueran mis hijas, son muchachas que quieren el arte y además necesitan algún ingreso, acá no es que se gane mucho, pero ellas están contentas porque están cerca de sus casas y están haciendo lo que les gusta,

**P 4: Caso 4 - 4:9 [mi mamá ella hilaba lana yo la..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

mi mamá ella hilaba lana yo la veía y siempre quería aprender a hacer todo o que mi mamá hacía con la lana, pero siempre hemos sido muy pobres, entonces no conseguía materiales con los que pudiera practicar porque uno miraba acá en el pueblo y todo mundo tejía, entonces a uno le anhelaba hacer los mismo, entonces se me ocurrió quitarle los rayos a una cicla que tenía mi papá y sobre el tanque del agua los afilamos con mis hermanos para poder formar unas agujas y así poder empezar a aprender a tejer,

**P 5: Caso 5 - 5:9 [Bueno todo comienza en 1810, c..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Bueno todo comienza en 1810, con mi abuelo don Carlos Paipa, en ese entonces no había almacenes, él trabajaba en una vereda en su casa, era el sastre de la época, él vestía a los políticos de entonces como a Jaime Castro exalcalde de Bogotá, las chaquetas y pantalones de paño que él hacía eran muy famosos, mi abuelo fue quien hizo y entregó la ruana al papa JuanPablo II cuando vino en el año 1986, además junto con mi madre y una tía también diseñaron los trajes de las reinas cuando en Sogamoso en las fiestas se hacía el reinado internacional,

**P 5: Caso 5 - 5:15 [yo siempre estoy acá en el tal..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

yo siempre estoy acá en el taller, mi esposa y mis hijos se encargan del almacén, ellos saben perfectamente el manejo de los telares, es decir que cuando yo falte, ellos seguirán con este legado, acá viene gente de muchas partes de Colombia y de afuera porque yo soy el que más telares y variedad tiene de maquinaria, entonces yo dejo interactuar a los visitantes y eso gusta mucho, les enseño puntadas y ellos las practican

**P 5: Caso 5 - 5:17 [( en toda la casa funciona el ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

( en toda la casa funciona el taller, en una habitación se hacen tapices,, en otra los muñecos, en otra el tratamiento de la lana, hilado, coloración, etc, en otra, la más grande están los telares y se sacan las ruanas, una por día, hay una donde está solo lo de tejidos, sacos, gorros, etc) en cada proceso hay una o máximo dos personas trabajando, son sus hijos, su suegra, unas personas egresadas del Sena y amas de casa del pueblo, ese panorama es complicado porque son sueldos que hay que pagar, claro está que ellos no tienen contrato como en las empresas, ellos saben que en la medida que hay encargos o pedidos así habrá trabajo y paga, pero es pesado cuando no hay nada para

hacer, y acá nadie apoya esta actividad,

**P 5: Caso 5 - 5:23 [quienes lo aprendimos como en ..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

quienes lo aprendimos como en mi caso de nuestros abuelos, o de los padres y hemos tratado de mantener esa riqueza, pero si quiero aclarar que me da tristeza que esto se pueda acabar, porque mientras no haya una conciencia desde la administración por el fortalecimiento de la actividad y la importancia que ésta merece, pues no va a haber paciencia por parte de las personas para seguir soportando el olvido y el irrespeto hacia nosotros.

**P 6: Caso 6 - 6:9 [Mis abuelos tienen un negocio ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

Mis abuelos tienen un negocio desde el siglo pasado, luego todos mis tíos montaron su propio negocio y desde el año 2002 también mis papás decidieron de forma independiente formar su propio negocio en la casa que acababan de construir,

**P 6: Caso 6 - 6:10 [esto ha sido labor de toda la ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

esto ha sido labor de toda la familia, desde mis abuelos en adelante, todos mis tíos y nosotros tenemos negocio en el pueblo, entonces siempre ha estado la colaboración de todos, en todo sentido, para los tejidos, las ventas y la comercialización,

**P 6: Caso 6 - 6:16 [mi madre aprendió de mi abuela,..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mi madre aprendió de mi abuela, pero luego ha aprendido muchas cosas, pero muchas, lo curioso es que nada de eso ha sido por parte de la gente del pueblo, no mucho ha aprendido de una distribuidora que tenemos y lleva nuestros productos por otras partes de la región, ella le enseñó el macramé, otra persona que distribuye hamacas le enseñó a hacerlas y ya cuando aprendió empezó a utilizar nuevos modelos y nuevos diseños, entonces eso que los demás le han enseñado le ha servido para implementar cosas nuevas por ejemplo en las

**P 7: Caso 7 - 7:9 [A partir de mi madre aprendí l..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

A partir de mi madre aprendí la labor, ella nos enseñaba a mis hermanos y a mí, y nosotros continuamos, pero realmente solo yo decidí seguir con esto

**P 7: Caso 7 - 7:12 [fue una enseñanza de mi madre ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades -

Familia: Emprendimiento]

No memos

fue una enseñanza de mi madre y uno veía que era como una oportunidad para poner en práctica lo único que se sabía hacer, yo empecé por encargos y con el tiempo abrí el negocio, pero ha sido de ahorros y mi trabajo

**P 8: Caso 8 - 8:12 [Pues yo tengo una nuera que ha..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

Pues yo tengo una nuera que ha tejido siempre, ella sacaba un puestico en fiestas las otras nueras le ayudaban, y como yo tenía mis conocimientos en tejidos también, les propuse que pusiéramos un negocio, pero ya entonces ellas se fueron superando, se dedicaron a otras cosas y entonces quedé yo sola con el negocio, a veces me ayuda una nuera que es la única que vive todavía acá en Nobsa, esa ha sido toda la colaboración,

**P 9: Caso 9 - 9:9 [Esto es de familia, mi mamá te..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

Esto es de familia, mi mamá tenía el almacén, nosotros sus hijos seguimos la tradición, mi mamá tuvo el primer almacén porque acá pues todas las señoras se dedicaban a los tejidos pero se iban a venderlos por todos los pueblos el día de mercado para poder vender todo, en cambio mi mamá era la única que atendía acá en su propia casa vendiendo lo que ella misma hacía,

**P11: Caso 11 - 11:2 [Mi familia fue una de las pion..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Mi familia fue una de las pioneras con una fábrica de ruanas en telar horizontal, a eso se dedicaron por muchos años, pero con el tiempo la terminaron, sin embargo mi abuela me enseñó a tejer y pues hace más o menos dos años hice un técnico en el Sena sobre tejeduría con el fin de certificar mi conocimiento y pues fortalecerlo.

**P13: Caso 13 - 13:9 [Yo abrí los ojos a este mundo ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Yo abrí los ojos a este mundo y ya habían animales en mi casa, mi mamita se dedicaba no solo a las ovejas, ella tenía cerdos, vacas, de todo y así se ganaba la vida, ya fuera con la leche de las vacas, con la carne de los cerdos, de las mismas ovejas, y también con la lana, ella sacabala lana lavadita apenas para venderla en la plaza de mercado, allá llegaba gente de otras partes y gustaba de comprar la lana así no más porque ahí se puede ver que tan buena va a salir,

**P13: Caso 13 - 13:12 [bueno así fue como empezó el n..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

bueno así fue como empezó el negocio, no es que tuvieran plata, pero mi padre con su trabajo fue comprando que de ovejita fue haciendo las maquinitas y ya eso fue lo que le heredé, fui la única hija y seguí con el legado de mis padrecitos, toda la vida nos hemos dedicado a esto con mi esposo, desde acá tejemos para varios de los almacenes de Nobsa, claro que por encargo solamente.

**P13: Caso 13 - 13:13 [Esto ha sido gracias a los con..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Esto ha sido gracias a los conocimientos que heredé de mi madre, después al apoyo de mi marido, porque para tener el primer animal fue porque el me lo regaló para un cumpleaños, también a mi suegra que compró tenía un animalito y me lo dio para que lo criara, y y pues después cuando faltó mi madre fue cuando por ser la hija única yo heredé su rebañito, entonces ya eran bastantes animalitos

**P14: Caso 14 - 14:9 [mi familia, cuenta mi madre qu..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mi familia, cuenta mi madre que desde mi bisabuela se dedicaban a esto, ella contaba que era el oficio generalmente de las mujeres, que estudio no había, los hombres eran para otros oficios y las mujeres permanecían haciendo lo de la casa y cuidando a sus hijos, tenían animales y entre los tantos oficios que había, el de la lana era muy común, ella decía que ya nacían aprendidos y que desde muy pequeños iban tejiendo en dos agujas más que todo,

**P14: Caso 14 - 14:14 [Bien, acá solo ha intervenido ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Bien, acá solo ha intervenido la familia, y con ellos las cosas van bien, hemos sido muy unidos y problemas nunca para nada, cuando interviene alguna vecina o personas de afuera igual, eso es como todo, mientras uno sea honesto y les reconozca lo justo po la ayuda que a uno le brindan, pues no tiene porque haber conflictos y entre los vecinos lo mismo, por acá somos los unicos en este sector que hacemos esto, los otros vecinos tienen sus animales pero como vacas, gallinas, conejos, ovejas solo nosotros, tal vez por eso no hay envidias.

**P15: Caso 15 - 15:9 [desde nuestros antepasados, ha..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

desde nuestros antepasados, ha sido una ayuda para las familias de más bajos recursos, nosotros en mi casa desde muy niños mi mamá y mi abuela junto con las tías se dedicaban a sacar la lana, a tejer y a vender, pero nunca pusimos un negocio para exhibir, si no que mi mamá ya tenía sus clientes en Sogamoso, en Nobsa, en iza, Mongua, eso por todo lado iban ofreciendo y iban vendiendo, así mi madre ganó muchos clientes, ella tenía chispa para vender y le iba bien, la gente le iba encargando y ella venía, y entre todas tejían y por ahí quedaban los pesitos que no era mucho pero servían.

**P15: Caso 15 - 15:10 [Y ahora es lo mismo, una herma..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social

cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]  
No memos

Y ahora es lo mismo, una hermana y yo seguimos con los mismo, pues ya no vamos de pueblo en pueblo, si no que los tejidos de mi madre eran famosos, por la calidad, como acá se saca la lana y se hace todo, pues la gente sabe que un tejido les durará todo una vida, entonces la gente viene acá y nos encarga, casi siempre es de los negocios del pueblo, a veces otras personas cercanas a los conocidos o familiares de gente que ya les hemos vendido, trabajamos por encargos nada más, a veces hay mucho como ahora para la navidad, pero a veces no sale nada, por eso no se justifica poner un negocio.

**P16: Caso 16 - 16:10 [mi mamá decidió ayudar con los..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

mi mamá decidió ayudar con los gastos tejiendo, ella decía que no ganaba mucho, pero ella siempre se rebuscaba y decidió hacer cositas e ir los fines de semana por acá por los pueblos vendiendo en los negocios o en los parques, luego nos delegó esa función a mis hermanos y a mí, entonces cada uno iba por un pueblo distinto.

**P17: Caso 17 - 17:2 [Con los tejidos trabajó siempre..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Con los tejidos trabajó siempre mi madre, cuando ella faltó con mi hermana pensamos no dejar acabar este negocio, pero ni ella ni yo sabíamos de los tejidos, entonces en un principio comprábamos a los otros tejedores del pueblo, pero la ganancia no era nada, entonces decidimos que comprábamos y a los que tejían desde casa, que dejaban un poco más barato y vendíamos acá en el negocio por no dejarlo acabar

**P17: Caso 17 - 17:9 [Durante toda su vida mi madre se dedicó a esto, a ella la recuerdan acá en el pueblo porque ella permanecía en el parque tejiendo, ahí llegaban muchas señoras a tejer también y otras a aprender del arte, ya fue cuando ella decidió abrir e**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Durante toda su vida mi madre se dedicó a esto, a ella la recuerdan acá en el pueblo porque ella permanecía en el parque tejiendo, ahí llegaban muchas señoras a tejer también y otras a aprender del arte, ya fue cuando ella decidió abrir e

**P17: Caso 17 - 17:11 [mi madre siempre quizo esta ac..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

mi madre siempre quizo esta actividad, con eso le ayudaba a mi padre y por eso no quisimos dejar perder este negocio.

**P18: Caso 18 - 18:2 [El tejido viene desde mis ance..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia:

Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El tejido viene desde mis ancestros, mis abuelos, mi madre, mis tías, era como el quehacer de las damas del pueblo hace muchísimos años, muchos vivían de esto, en mi caso, recuerdo que mi madre gustaba dedicarse luego de sus quehaceres de la casa en el parque, allá se reunían muchas señoras, compartían las tardes, tejiendo y hablando, fue cuando abrieron el primer negocio en el pueblo y de ahí como que se les antojó a muchos, entre esos mi madre, pero el negocio era en la sala o el garaje de la casa, inclusive en la puerta, se acomodaban los tejidos y ahí se iba vendiendo.

Dirección General de Bibliotecas UBO

## Anexo 9

## Reporte transcripción entrevistas (Capital social colectivo)

## Categoría Amigos

---

 UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

**P 1: Caso 1 - 1:13 [todos todos también gente de a..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

todos todos también gente de afuera vienen y aprenden y ayudan

**P 2: Caso 2 - 2:16 [La verdad como todo, acá mucha..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

La verdad como todo, acá muchas personas se dedican a los telares, otros a los tejidos y muchos son solo comerciantes, hay personas que son muy amables, buscan que todos ganemos, trabajamos por el bien de todos, no vemos mal que otros lleguen, que otros hagan los mismo que uno, como decimos acá "para todos hay"...

**P 2: Caso 2 - 2:19 [Nosotros trabajamos también co..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Nosotros trabajamos también con otras personas del pueblo, porque de acá sale el producto semi terminado, digamos que lo que son cuellos, de pronto bordados, fileteados, ya los acabados finales, pues hay otras personas que los hacen y a ellos se les paga por su trabajo, igualmente pasa, ellos saben cuando tienen que hacer su trabajo y se responsabilizan por eso, no he tenido problemas con nadie, yo soy de las personas que si algo no me gusta lo voy diciendo y de veras que ellos son unas magníficas personas, no tengo queja.

**P 3: Caso 3 - 3:11 [Acá en Nobsa la actividad se a..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en Nobsa la actividad se aprendía en las familias, digamos que cada uno en sus casas, pero mi madre siempre tuvo el interés de enseñarle a mucha gente, por acá venían las niñas y los niños también, ella tenía mucha paciencia y les iba enseñando desde la que se esquilan las ovejas, ella no era envidiosa y les enseñaba de todo,

**P 3: Caso 3 - 3:12 [acá esto es definitivamente un..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social

cognitivo]

No memos

acá esto es definitivamente un quehacer, la gente va haciendo otras cosas y va tejiendo, van hablando, riendo y esa es la vida en Nobsa

**P 3: Caso 3 - 3:13 [mientras tanto yo sigo por que..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mientras tanto yo sigo por que esta es mi pasión y acá me conocen por eso, con mi madre como unos de los fundadores de estos negocios, entonces yo puedo decir que ha habido participación de todos, de las familias cada una por su cuenta pero del interés de muchas personas del pueblo por aprender y mantener la tradición.

**P 3: Caso 3 - 3:14 [Bueno los aspectos positivos y..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Bueno los aspectos positivos yo puedo decir que lo más importante es que se ha mantenido una tradición desde que nobsa existe, aún no se pierde esa identidad, ver por la calle las tejedoras tejido en dos agujas o en crochet, eso es único, las tardes son compartidas con el vecino, con el turista, es un total distracción, sobre todo para las mujeres cuando sus maridos están trabajando y bueno pues que hemos ganado un reconocimiento

**P 4: Caso 4 - 4:14 [lo positivo que acá viene much..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

lo positivo que acá viene mucha gente, entonces uno ve caras nuevas, siempre ve turistas, uno charla con la gente, ellos le preguntan a uno muchas cosas, se toman fotos con uno, entonces eso lo hace sentir a uno pues bien o importante.

**P 4: Caso 4 - 4:15 [Acá hay de todo un poco, así c..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá hay de todo un poco, así como hay personas que colaboran como las que saben que uno necesita y entonces lo buscan para que les colabore y así ganemos todos.

**P 6: Caso 6 - 6:16 [mi mdre aprendió de mi abuela,..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mi madre aprendió de mi abuela, pero luego ha aprendido muchas cosas, pero muchas, lo curioso es que nada de eso ha sido por parte de la gente del pueblo, no mucho ha aprendido de una distribuidora que tenemos y lleva nuestros productos por otras partes de la región, ella le enseñó el macramé, otra persona que distribuye hamacas le enseñó a hacerlas y ya cuando aprendió empezó

a utilizar nuevos modelos y nuevos diseños, entonces eso que los demás le han enseñado le ha servido para implementar cosas nuevas por ejemplo en las

**P 8: Caso 8 - 8:13 [cuando ya tenía el negocio ent..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

cuando ya tenía el negocio entonces uno comparte con las otras señoras de los otros negocios porque aveces una sabe una puntada y otra no, entonces se va enseñando así las unas con las otras, pero claro que no siempre, pues por ahí hay unas que sí son muy odiosas,

**P10: Caso 10 - 10:2 [El proyecto nace por el susten..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El proyecto nace por el sustento diario, entonces hemos conformado un grupo de personas que sabemos del arte, entonces el grupo está conformado por quienes tienen telares, otros que sepan de macramé, otros de bordados, de tejido en dos agujas, y así para que el grupo fuera como diverso y entre todos colaborarnos, lo único pues que la materia prima la compramos a las personas de acá del pueblo que vienen y la ofrecen o ya tenemos afuera un almacén que provee buena lana.

**P10: Caso 10 - 10:12 [definitivamente uno solo no su..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

definitivamente uno solo no surge, entonces es la unión ya sea entre las mismas familias o como nuestro caso, somos un grupo de personas del pueblo, pero no tenemos lazos familiares, decidimos unirnos por una misma causa sabiendo que todos teníamos algo con lo que podíamos aportar y en lo externo pienso que es el turismo, pues mientras vengán visitantes siempre habrá comercio de nuestros productos.

**P12: Caso 12 - 12:9 [aprendí mirando a vecinas y am..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

aprendí mirando a vecinas y amigas del pueblo, yo no soy de acá pero llegué hace muchos años, entonces me considero y me consideran del pueblo, inclusive casi nadie sabe que no soy de acá, porque llegué desde los 13 años y ahora tengo 55.

**P12: Caso 12 - 12:11 [En este negocio hemos trabajad..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En este negocio hemos trabajado siempre nosotras solas, somos tres vecinas y amigas, que poco a poco empezamos tejiendo para otras personas y luego con mucho esfuerzo decidimos abrir en negocio en el local de una de ella para ahorrarnos el arriendo, pero ayuda o colaboración de

absolutamente nadie.

**P13: Caso 13 - 13:14 [y diga que la esquilada era ca..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

y diga que la esquilada era casi que una misma fecha para muchos entonces tuve que recurrir a unas amigas vecinas, para que me ayudaran con la esquilada y la lavada de la lana, ya entonces comenzamos los tejidos y entre todas íbamos sacando ya la lana o ya los tejidos a vender a Nobsa o a Sogamoso.

**P14: Caso 14 - 14:3 [A lo largo del tiempo nadie ap..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

A lo largo del tiempo nadie aparte de mis familiares, la gente como nosotros que trabajamos desde la casa siempre hemos recibido ayuda pero de mano de obra de los familiares, por decir que un pedido grande y una sola no de abasto, recurre ya a una hija, ya a una vecina, o alguien que uno sepa que teje bien, esa persona le ayuda a uno y pues ahí uno le reconoce algo por lo que haga, por lo demás ayudas nada y menos económicas, por acá nadie viene, además que como uno está encerrado a veces la gente ni sabe que acá se trabaja en esto.

**P15: Caso 15 - 15:12 [muy buenas relaciones, yo siem..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

muy buenas relaciones, yo siempre he sido amiguera, por eso las puertas de mi casa estarán siempre abiertas para todo el que quiera venir a aprender y como le decía, uno le colabora a las personas que tienen el interés, y que además son comprometidas con la tarea, la gente sabe que yo soy intachable en mis cosas, por eso me buscan y siempre busco colaborarle a la gente, entonces inconvenientes no he tenido con nadie.

**P16: Caso 16 - 16:9 [primero le aclaro, yo no soy d..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

primero le aclaro, yo no soy de acá, por cosas del destino y de la violencia en la región donde yo vivía, mi familia salió con una mano delante y la otra atrás cuando mis hermanos y yo no llegábamos a los 10 años, llegamos al pueblo gracias a un compadre de mi abuelo, él nos tendió la mano, le enseñó a mis papás a trabajar la lana, mi madre aprendió y mi padre por el contrario se dedicó a trabajar en las minas,

**P17: Caso 17 - 17:9 [Durante roda su vida mi madre ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social

cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Durante toda su vida mi madre se dedicó a esto, a ella la recuerdan acá en el pueblo porque ella permanecía en el parque tejiendo, ahí llegaban muchas señoras a tejer también y otras a aprender del arte, ya fue cuando ella decidió abrir e

**P17: Caso 17 - 17:13 [En términos generales las rela..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En términos generales las relaciones entre todos acá son muy buenas, como los habitantes generalmente somos hijos de los fundadores del pueblo, siempre han existido unos lazos de amistad importantes, independientemente de las actividades que cada uno haga, acá se piensa en un solo bienestar, no es que no se presenten conflictos, eso en todas partes hay, pero la gente lo maneja con educación, existen enemistades también de toda una vida, pero esos son casos uno entre un millón, el pueblo en general es muy unido, y si hablamos de los artesanos del tejido, con más razón

**P18: Caso 18 - 18:11 [el tejido es algo inhato del p..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

el tejido es algo inhato del pueblo, es parte de su quehacer, es una cultura desde siempre, que ha permitido relacionarnos unos con los otros y ser casi como una familia, de otro lado, es cierto que se la logrado un avance importante por el reconocimiento, eso también es gracias a los tejidos.

Dirección General de Bibliotecas YAQ

## Anexo 10

## Reporte transcripción entrevistas (Capital social colectivo)

## Categoría: Vecinos

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLSti\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

**P 1: Caso 1 - 1:11 [y ahí empezamos con dos vecino..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

y ahí empezamos con dos vecinos más, pero ahora no tenemos rebaño, por ahí algunos tienen sus ovejitas

**P 1: Caso 1 - 1:15 [Eso sí hay mucha envidia como ..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Eso sí hay mucha envidia como ya hay muchos negocios siempre la gente es envidiosa porque unos venden y otros no y los turistas a veces vienen y solo miran, no traen plata, esto es como por ejemplo como por ocuparse uno pero no es lucrativo

**P 2: Caso 2 - 2:16 [La verdad como todo, acá mucha..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

La verdad como todo, acá muchas personas se dedican a los telares, otros a los tejidos y muchos son solo comerciantes, hay personas que son muy amables, buscan que todos ganemos, trabajamos por el bien de todos, no vemos mal que otros lleguen, que otros hagan los mismo que uno, como decimos acá "para todos hay"...

**P 2: Caso 2 - 2:17 [también como en cualquier pa..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

también como en cualquier parte hay gente que no piensa así, les da envidia ver que otros progresan, o que venda más, pero eso no es grave, se maneja (jajajja), en sí las relaciones se puede decir que son buenas, problemas no hay, de pronto una que otra opinión contraria y no más,

**P 2: Caso 2 - 2:19 [Nosotros trabajamos también co..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Nosotros trabajamos también con otras personas del pueblo, porque de acá sale el producto semi terminado, digamos que lo que son cuellos, de pronto bordados, fileteados, ya los acabados finales, pues hay otras personas que los hacen y a ellos se les paga por su trabajo, igualmente pasa, ellos saben cuando tienen que hacer su trabajo y se responsabilizan por eso, no he tenido problemas con

nadie, yo soy de las personas que si algo no me gusta lo voy diciendo y de veras que ellos son unas magnificas personas, no tengo queja.

**P 3: Caso 3 - 3:9 [Mi madre fue la primera que ab..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Mi madre fue la primera que abrió un negocio, que es este, acá en la misma casa atendía a los turistas que llegaban, el negocio era muy grande, pero fue creciendo con los años, ahora está más pequeño por que como ve son más de 100 negocios y las cosas se ponen más complicadas. Al poco tiempo abrió también el negocio don Juan, que está acá a mitad de la cuadra, pero él ya murió, y también doña Carmen la de la esquina, eran entonces los únicos tres negocios del municipio, nos encargaban muchas cobijas y ruanas y en eso nos entretenimos con mis dos hermanos mayores y mi madre,

**P 3: Caso 3 - 3:11 [Acá en Nobsa la actividad se a..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en Nobsa la actividad se aprendía en las familias, digamos que cada uno en sus casas, pero mi madre siempre tuvo el interés de enseñarle a mucha gente, por acá venían las niñas y los niños también, ella tenía mucha paciencia y les iba enseñando desde la que se esquilan las ovejas, ella no era envidiosa y les enseñaba de todo,

**P 3: Caso 3 - 3:13 [mientras tanto yo sigo por que..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mientras tanto yo sigo porque esta es mi pasión y acá me conocen por eso, con mi madre como unos de los fundadores de estos negocios, entonces yo puedo decir que ha habido participación de todos, de las familias cada una por su cuenta, pero del interés de muchas personas del pueblo por aprender y mantener la tradición.

**P 3: Caso 3 - 3:14 [Bueno los aspectos positivos y..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Bueno los aspectos positivos yo puedo decir que lo más importante es que se ha mantenido una tradición desde que nobsa existe, aún no se pierde esa identidad, ver por la calle las tejedoras tejido en dos agujas o en crochet, eso es único, las tardes son compartidas con el vecino, con el turista, es un total distracción, sobre todo para las mujeres cuando sus maridos están trabajando y bueno pues que hemos ganado un reconocimiento

**P 4: Caso 4 - 4:11 [Yo no tengo negocio, esta es m..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Yo no tengo negocio, esta es mi casita, usted puede darse cuenta que a duras penas vivimos, eso poner un negocio se necesita mucha plata y eso es lo que no hay, yo siempre desde acá he trabajado, ya le digo que ni un solo día he descansado, gracias a Dios hay personas acá que conocen mi trabajo y entonces me dejan para tejerles y que vendan en sus negocios, por ejemplo yo le trabajo a don Segundo Negro, siempre le he trabajado a él, es un buen señor y es honesto, también otras personas cuando tienen muchos pedidos pues me traen material y les colaboro,

**P 4: Caso 4 - 4:16 [hay otros que son sola envidia..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

hay otros que son sola envidia, por ejemplo yo me sé unas puntadas, otros se saben otras, yo les he propuesto vea yo le enseño esta puntada que usted no se la sabe y usted me enseña otra, pero no, eso ahí mismo piensan que si uno aprende las puntadas de ellas pues yo no las contratan más, o sea se piensa en que no es posible que tantas personas sepan la misma puntada, entonces por eso uno mejor se dedica a lo que ya sabe y no busca problemas la verdad.

**P 4: Caso 4 - 4:17 [es que esto es como la represe..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

es que esto es como la representación del pueblo, acá antes hace muchísimos años toda la gente se dedicaba a esto, negocios no habían, pero uno veía en las puertas de sus casas las señoras sentadas tejiendo, en el parque lo mismo, los señores con sus telares, y salían a vender a otros pueblos, esa era la vida en Nobsa,

**P 5: Caso 5 - 5:17 [( en toda la casa funciona el ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

(en toda la casa funciona el taller, en una habitación se hacen tapices,, en otra los muñecos, en otra el tratamiento de la lana, hilado, coloración, etc, en otra, la más grande están los telares y se sacan las ruanas, una por día, hay una donde está solo lo de tejidos, sacos, gorros, etc) en cada proceso hay una o máximo dos personas trabajando, son sus hijos, su suegra, unas personas egresadas del Sena y amas de casa del pueblo, ese panorama es complicado porque son sueldos que hay que pagar, claro está que ellos no tienen contrato como en las empresas, ellos saben que en la medida que hay encargos o pedidos así habrá trabajo y paga, pero es pesado cuando no hay nada para hacer, y acá nadie apoya esta actividad,

**P 6: Caso 6 - 6:12 [En cuanto a nuestro negocio q..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En cuanto a nuestro negocio que se llama "san marcos" trabajamos mis papás y yo, mis papás se encargan de la compra e materiales y elaboración de los productos que se venden acá y yo me encargo de las ventas, cuando se requiere se les colabora a otras personas para que colaboren así mismo con producto que han encargado y que de pronto por tiempo no se alcanza a entregar, y a

otras personas que desde sus casas tejen también se les ofrece la colaboración de la vitrina comercial para que expongan sus productos y los vendan más fácil, pero generar empleos no, eso no es posible porque no siempre se tienen pedidos y estos negocios no dan para pagar sueldos fijos y todo lo que la ley obliga a pagar a un trabajador.

**P 7: Caso 7 - 7:10 [nosotros no somos de los que c..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

nosotros no somos de los que criamos y sacamos lana, no, yo compro la materia prima ya hilada a los proveedores, hay un centro de acopio donde hay personas que se dedican a un eslabón, digamos hay quienes tienen las ovejas, las esquilan y venden así la lana, ese es un eslabón, luego otra que adquiere la lana en vellón y es quien la hila, esa persona es mi proveedora que es de Pesca, pero también vienen de Monquí, de Iza, de otras partes, los precios que manejan son estándar, lo que uno ve es que la lana esté bien hilada, los colores, que se deje trabajar, son todas esas cosas las que influyen para que uno decida a quien comprarle y a quien no, de todas maneras uno piensa en lo que piden los clientes y eso es muy variado

**P 8: Caso 8 - 8:13 [cuando ya tenía el negocio ent..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

cuando ya tenía el negocio entonces uno comparte con las otras señoras de los otros negocios porque a veces una sabe una puntada y otra no, entonces se va enseñando así las unas con las otras, pero claro que no siempre, pues por ahí hay unas que sí son muy odiosas,

**P 8: Caso 8 - 8:16 [uno trata de llevarse bien con..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

uno trata de llevarse bien con todo mundo y por experiencia se sabe que en un pueblo como este todo se sabe, entonces lo que uno hace es tratar de no meterse más allá de la relación de vecinos porque eso es para problemas, mejor dicho, no meterse uno con nadie, si hay que colaborar uno colabora porque así mismo cuando uno necesite, pero nada más, que muchas confianzas o intimididades no y pues en los tejidos es así, acá los turistas antes de comprar preguntan en casi todos los almacenes, entonces no puede haber alguien que venda más costoso, si eso pasa es porque el cliente no ha preguntado en otros sitios y estuvo de buenas el que logró vender más caro, pero eso la verdad no pasa, entonces conflictos por guerra de precios no hay

**P 9: Caso 9 - 9:10 [os vecinos vieron que llegaban..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Los vecinos vieron que llegaban personas de afuera y compraban y entonces ahí siguieron como el ejemplo, yo no tengo ovejas, nunca las tuvimos, las señoras que sí tenían ellas mismas hilaban la lana y venían o vienen aún a venderla, pero lo que es la lana virgen, pero pues ya son muy pocas

acá en el pueblo, ya lanas tratados y de diferentes texturas toca comprarlas afuera.

**P 9: Caso 9 - 9:12 [Cuando las personas son concie..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Cuando las personas son conscientes de que para poder ganar todos pues debe haber una colaboración de los unos con los otros pues las relaciones marchan bien, pero el problema surge cuando hay personas que por el contrario son cerradas a la banda, no colaboran con nada y prefieren perder cualquier encargo o pedido antes que ir y pedirle a alguien que le colabore con unos tejidos o así sea con unas puntadas, por no compartir ganancias.

**P10: Caso 10 - 10:12 [definitivamente uno solo no su..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

definitivamente uno solo no surge, entonces es la unión ya sea entre las mismas familias o como nuestro caso, somos un grupo de personas del pueblo, pero no tenemos lazos familiares, decidimos unirnos por una misma causa sabiendo que todos teníamos algo con lo que podíamos aportar y en lo externo pienso que es el turismo, pues mientras vengan visitantes siempre habrá comercio de nuestros productos.

**P11: Caso 11 - 11:14 [la verdad la rivalidad no es ta..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

La verdad, la rivalidad no es tan evidente, yo no he tenido problemas con nadie, creo que es en parte porque los productos que usted ve en este almacén los ve también en el otro y en el otro, entonces por productos creo que no hay problemas, claro que yo llevo muy poco con mi negocio, pero lo que he visto es que es una competencia muy sana

**P12: Caso 12 - 12:9 [aprendí mirando a vecinas y am..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

aprendí mirando a vecinas y amigas del pueblo, yo no soy de acá pero llegué hace muchos años, entonces me considero y me consideran del pueblo, inclusive casi nadie sabe que no soy de acá, porque llegué desde los 13 años y ahora tengo 55.

**P12: Caso 12 - 12:11 [En este negocio hemos trabajad..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En este negocio hemos trabajado siempre nosotras solas, somos tres vecinas y amigas, que poco a poco empezamos tejiendo para otras personas y luego con mucho esfuerzo decidimos abrir en negocio en el local de una de ella para ahorrarnos el arriendo, pero ayuda o colaboración de absolutamente nadie.

**P13: Caso 13 - 13:16 [las relaciones son buenas, por..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

las relaciones son buenas, porque seguro que si todavía fuera como antes existiría mucho problema, si no mmás uno ve a los de los negocios del pueblo como son unos con otros a veces, seguro que los de las ovejas pasaría lo mismo, pero gracias a Dios ya por acá somos muy poquitos y además que no estamos tan cerquita, entonces pues problemas no tenemos.

**P14: Caso 14 - 14:14 [Bien, acá solo ha intervenido ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Bien, acá solo ha intervenido la familia, y con ellos las cosas van bien, hemos sido muy unidos y problemas nunca para nada, cuando interviene alguna vecina o personas de afuera igual, eso es como todo, mientras uno sea honesto y les reconozca lo justo por la ayuda que a uno le brindan, pues no tiene por qué haber conflictos y entre los vecinos lo mismo, por acá somos los únicos en este sector que hacemos esto, los otros vecinos tienen sus animales pero como vacas, gallinas, conejos, ovejas solo nosotros, tal vez por eso no hay envidias.

**P15: Caso 15 - 15:3 [Acá en mi casa he recibido muc..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en mi casa he recibido muchas mujeres que han querido aprender del oficio, yo no les cobro nada, lo que me quieran reconocer, algunas de ellas se han quedado para ayudar cuando hay mucho trabajo, ellas saben que si yo tengo mucho trabajo ellas ganan, entonces digamos que necesito tener lana lista y no se ha torcido ni hilado, entonces yo ya sé quién tiene la rueca o la debanadora y las llamo, bueno vengan y déjenme lista tal lana, con eso yo voy trabajando en lo otro, o lo mismo para los tejidos, nos dividimos trabajo y luego, como son encargos, ellas saben que apenas paguen tienen su dinero por lo que hicieron, el problema está cuando el cliente se le da por pagar en varias cuotas, pero bueno uno procura hacer trabajos para las personas que uno sabe que son honestas en sus negocios.

**P15: Caso 15 - 15:12 [muy buenas relaciones, yo siem..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

muy buenas relaciones, yo siempre he sido amiguera, por eso las puertas de mi casa estarán siempre abiertas para todo el que quiera venir a aprender y como le decía, uno le colabora a las personas que tienen el interés, y que además son comprometidas con la tarea, la gente sabe que yo soy intachable en mis cosas, por eso me buscan y siempre busco colaborarle a la gente, entonces inconvenientes no he tenido con nadie.

**P16: Caso 16 - 16:14 [En mi negocio soy sola, aveces..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social

cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En mi negocio soy sola, a veces me ayuda mi hermana, pero no es empleada mía, con los vecinos las cosas van bien, todos acá hacemos lo mismo y cada uno se la rebusca como puede, hay quienes solo trabajan con lana lana de acá mismo, ellos son un poco celosos con los que trabajamos con otros productos, digamos que esas situaciones toca sobrellevarlas, porque como dice el dicho, "para todos hay".

**P17: Caso 17 - 17:2 [Con los tejidos trabajó siempr..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Con los tejidos trabajó siempre mi madre, cuando ella faltó con i hermana pensamos no dejar acabar este negocio, pero ni ella ni yo sabíamos de los tejidos, entonces en un principio comprábamos a los otros tejedores del pueblo, pero la ganancia no era nada, entonces decidimos que comprábamos y a los que tejían desde casa, que dejaban un poco más barato y vendíamos acá en el negocio por no dejarlo acabar

**P17: Caso 17 - 17:13 [En términos generales las rela..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En términos generales las relaciones entre todos acá son muy buenas, como los habitantes generalmente somos hijos de los fundadores del pueblo, siempre han existido unos lazos de amistad importantes, independientemente de las actividades que cada uno haga, acá se piensa en un solo bienestar, no es que no se presenten conflictos, eso en todas partes hay, pero la gente lo maneja con educación, existen enemistades también de toda una vida, pero esos son casos uno entre un millón, el pueblo en general es muy unido, y si hablamos de los artesanos del tejido, con más razón

**P18: Caso 18 - 18:5 [En general las relaciones en e..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Comportamientos - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En general las relaciones en el pueblo son buenas, existen unas pocas enemistades, pero son unos casos muy aislados, cuando a nosotros se nos presentan problemas uno siempre busca solucionarlos hablando porque acá son varias familias en el pueblo, entonces uno pelear con alguien eso se entera todo el mundo y está como mal visto, la gente está acostumbrada a llevar las cosas por la buena.

**P18: Caso 18 - 18:9 [El apoyo pienso que simepre ha..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El apoyo pienso que siempre ha sido entre los mismos vecinos, los que no tenían maneras de tener negocio colaboraban con los que sí tenían, y ahí algún peso iban ganando, entre las familias más porque acá el pueblo está conformado por grandes familias, entonces entre todos se ayudaban,

**P18: Caso 18 - 18:11 [el tejido es algo inhato del p..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

el tejido es algo innato del pueblo, es parte de su quehacer, es una cultura desde siempre, que ha permitido relacionarnos unos con los otros y ser casi como una familia, de otro lado, es cierto que se la logrado un avance importante por el reconocimiento, eso también es gracias a los tejidos.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

Anexo 11

Reporte transcripción entrevistas (Capital social institucional)

Categoría: Apoyo del Gobierno

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLSti\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 2: Caso 2 - 2:22 [Bueno ese sí que es un tema de..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Bueno ese sí que es un tema delicado, la verdad es que cuando hay las campañas eso nos prometen muchas cosas a los artesanos, pero a la hora de la verdad se quedan en promesas,

**P 2: Caso 2 - 2:23 [en la feria de las flores en M..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

en la feria de las flores en Medellín hay un espacio para nosotros, nos dan el transporte y una paltica que no alcanza para mucho, pero así como apoyos para nosotros acá en el municipio no hay nada, cada uno se vale por sí mismo,

**P 2: Caso 2 - 2:24 [hace falta un programa dirigido..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

hace falta un programa dirigido a los artesanos, para fortalecerlos, por que la verdad acá cada uno hace por su cuenta, bueno existe una asociación de trece tejedores y pues en esa estoy también ahí poco o mucho hacemos, pero es algo de iniciativa de nosotros, el gobierno no ofrece nada.

**P 2: Caso 2 - 2:25 [el gobierno de esas épocas not..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

el gobierno de esas épocas notó eso y empezó a lanzar los eventos para atraer más turistas, por eso en el año hay tantos eventos, que el día mundial de la ruana, que el festival vallenato, que las fiestas de san roque, esas son como las más grandes, pero acá ahora se inventan cada fin de semana algo para atraer más turistas, por ejemplo la presentación de la banda sinfónica que por cierto gané en Berlín, grupos musicales de acá de danzas, muestras culturales...

**P 3: Caso 3 - 3:16 [acá nos tienen cansados con cu..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

acá nos tienen cansados con cursos, cursos, cursos de unos y de otros, muchos van los primeros días y después no vuelven, por ejemplo como le decía esos dos días que saco allí a lo vivo el proceso, me botan 3000.000 de pesos, eso no alcanza para nada, son 6 mujeres, tengo que darles

refrigerios y almuerzos además de pagarles a cada una 100.000 por día, a los de los telares les pago 200.000 porque ellos traen sus máquinas, finalmente vengo poniendo plata de mi bolsillo, eso es así todos los años, y ya, eso es todo, pero por ejemplo hay ferias y eventos nacionales y pues nos apoyan para ir, pero yo lo que digo es que por ejemplo yo he pasado muchas propuestas de proyectos productivos interesantes, pero cuando uno llega a la alcaldía y lo empiezan a escuchar, le cambian el tema, ellos no saben del tema y no tienen otra salida

**P 3: Caso 3 - 3:26 [nadie ningún organismo propor..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

nadie ningún organismo proporciona un poco de ayuda, por ejemplo el anterior Alcalde había creado un fondo de 200 millones de pesos para los tejedores, uno esperaba que le suministraran algún préstamo con una condiciones más suaves, pero fue y lo puso en el banco agrario, y uno llegaba allá y era como si llegara cualquier cliente, las mismas exigencias, los mismos requisitos, entonces esas voluntades no sirvieron, nadie pudo acceder a nada de esa plata, al fin ni se sabe qué pasó con eso.

**P 4: Caso 4 - 4:13 [Lo negativo que las mismas ins..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Lo negativo que las mismas instituciones del pueblo y del gobierno no apoyen a la actividad que ha sido como la base económica del pueblo,

**P 4: Caso 4 - 4:18 [ahora y no es nada, eso se ha ..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

ahora y no es nada, eso se ha acabado precisamente porque nadie apoya, ahora llegan es de afuera con otros productos a montarnos la competencia.

**P 4: Caso 4 - 4:19 [El apoyo?, noooo sumercé acá n..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

El apoyo?, noooo sumercé acá no hay apoyo de nada, acá nos tienen olvidados, acá yo me cansé de ir a rogarle a los alcaldes de turno para una colaboración para poder abrir al menos con una vitrina, pero no, es que si ni siquiera nos colaboran a los más pobres con temas básicos como la vivienda menos nos van a colaborar con eso de los negocios,

**P 4: Caso 4 - 4:20 [y uno escucha a los que sí tie..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

y uno escucha a los que sí tienen negocios y también se quejan mucho de que no les ayudan, por ejemplo don Segundo para el día de la ruana nos contrata para que salgamos y mostremos todo el proceso, eso son dos días y yo he visto como le toca para pagarnos y darnos lo que necesitamos esos dos días, creo que eso lo paga de su bolsillo, eso la alcaldía le interesa que vengan muchos turistas pero no se esmera por las personas que hacemos las cosas que les gustan a los turistas.

**P 5: Caso 5 - 5:14 [no hay quien nos apoye, esto r..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

no hay quien nos apoye, esto requiere de mucha mano de obra y de mucha materia prima y claro de un buen flujo de venta y eso no hay, en este momento la economía no da para producir a gran escala.

**P 5: Caso 5 - 5:16 [las cosas las maneja la admins..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

las cosas las maneja la administración a su acomodo, porque como siempre hay plata de por medio, ellos ya tienen las personas con las que hacen sus negocios y a los demás no se les tiene en cuenta,

**P 5: Caso 5 - 5:18 [no recibimos apoyo de absoluta..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

no recibimos apoyo de absolutamente nadie, ninguna administración se ha preocupado por nosotros los artesanos, al contrario, me atrevo a decir que la administración ha permitido la violación a la integridad de todas las personas que nos dedicamos a este oficio, permitiendo el ingreso de todo tipo de mercancías que muchas veces ni siquiera son legales, llegan de China, Ecuador y Corea, inclusive pasan por en frente nuestro ofreciendo sus productos y uno se pregunta a donde quedó el respeto por las campesinas que hilaron la lana,

**P 5: Caso 5 - 5:19 [las mujeres que desde su casa ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

las mujeres que desde su casa están luchando por hacer algún tejido y ganar algún centavo, acá la administración nunca se ha detenido preguntarle a alguna campesina a artesano cuanto tiempo le lleva hacer un saco, nosotros sabemos que son tres días, ellos no lo saben y entonces sí se atreven a decir que por un saco no hay que pagar más de 25000 pesos, eso es un irrespeto, es decir que por un trabajo de tres días descontando lo de los materiales, cuánto se gana la persona?, todo es consecuencia de la llegada de todos esos productos chinos, en ese sentido si ha faltado una capacitación acerca de cómo buscar unos nuevos rumbos

**P 6: Caso 6 - 6:19 [Apoyo del gobierno acá no se r..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Apoyo del gobierno acá no se recibe, de hecho desde el gobierno municipal lo que recibimos es limitaciones, por ejemplo en cuanto a la exhibición de los productos, por ejemplo últimamente nos salieron con que ya no podremos poner nuestros productos acá afuera de los almacenes por que se genera contaminación visual,

**P 7: Caso 7 - 7:13 [no podré decir que haya recibi..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

no podré decir que haya recibido ayuda de alguien, sé que la Alcaldía a veces ofrece unas capacitaciones, la verdad nunca he asistido porque manejan unos horarios que uno no puede, pues estos negocios se abren todos los días desde la mañana hasta la noche, entonces uno no puede cerrar digamos durante una semana todas las mañanas porque pierde, e

**P 7: Caso 7 - 7:16 [definitivamente lo más negativ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

definitivamente lo más negativo de todo es la falta de apoyo tanto de la alcaldía como de todas las organizaciones que deben apoyar los negocios.

**P 7: Caso 7 - 7:18 [lo único por parte de la alcal..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

lo único por parte de la alcaldía es promocionar algunos eventos que se llevan a cabo en el pueblo. Como el día de la ruana, pero que se nos tenga en cuenta para participar de alguna manera no y pues como no ayudan con nada pues ni nos convocan porque ya se sabe que cualquier cosa que se haga requiere dinero y en la alcaldía la respuesta es que dinero no hay, entonces casi siempre para los eventos los que participan son los mismos de siempre, los que tienen maneras y que también tienen ahí pues su amistad con los de la oficina de la alcaldía. Hace unos años la gobernación de Boyacá apoyaba mucho para que Nobsa se hiciera presente en el evento nacional de "Boyacá en Corferias", pero últimamente ya no, pareciera que el interés por los artesanos de Nobsa se les hubiera acabado, ahora solo pueden participar los más llegados al alcalde y a ellos les colaboran pero tengo entendido que con muy poco.

**P 8: Caso 8 - 8:15 [yo he visto mi negocio como al..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

yo he visto mi negocio como algo positivo, por lo que ya le conté, compartí con mis nueras y ahora es mi medio de entretenimiento para pasar mi vejez, puedo darle pesitos a mis nietos y eso me alegra, yo sé que de pronto si ha habido colaboraciones para otras personas porque ellas se acercan a la alcaldía y desde allá colaboran con eventos y haciendo cosas para atraer turistas, porque si no vinieran turistas pues no seríamos nada, la verdad yo nunca fui por allá a pedir nada

**P 8: Caso 8 - 8:18 [a propósito que eso ha sido pe..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

a propósito que eso ha sido pelea porque a ellos les dieron su estand bien bonito y su espacio y cuando los tejedores hace muchos años pedíamos esa colaboración, para nosotros no hubo, cada uno como pudo montó su negocio, pero bueno, también lo rústico, la industria del vino, y toda la parte cultural que a eso sí le han metido plata, también por mantener el pueblo limpio y bonito, ahora lo remodelaron y con las presentaciones que hacen a lo vivo cada ue hay una fecha especial todo eso llama a más turistas.

**P 8: Caso 8 - 8:19 [El apoyo ha sido en crear even..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

El apoyo ha sido en crear eventos para atraer turistas, yo pienso que eso es suficiente, porque ellos son nuestros clientes, y si la alcaldía no hiciera esas gestiones pues no vendrían tantas personas de afuera y nosotros no venderíamos, hay muchas personas que dependen de esta actividad y eso es favorable

**P 9: Caso 9 - 9:4 [Desde que abrieron lo del merc..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Experiencia en el tiempo - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Desde que abrieron lo del mercado libre donde entran y salen productos de todas partes, acá llega muy fácil la mercancía, porque antes nos tocaba ir hasta Bogotá por la mercancía, ahora todo llega acá a la puerta, eso yo lo veo como positivo porque nos facilita la vida, inclusive llega mercancía más barata, pero por el otro lado está que los chinos y los ecuatorianos llegaron con mercancía mucho más barata para nuestros clientes, entonces eso también nos complica porque así como hay quienes miran la calidad de la lana en una ruana y están dispuestos a pagar los 150.000 que vale por barata, hay quienes miran los de los ecuatorianos que solo valen 50.000 y entonces prefieren lo barato, pero no miran que la ruana hecha con lana de oveja virgen dura toda la vida.

**P10: Caso 10 - 10:14 [De apoyos pues algo se ve cuan..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

De apoyos pues algo se ve cuando hay grandes eventos a nivel regional o nacional y que al pueblo le interese mostrarse, entonces vienen de la alcaldía y preguntan si nos interesa ir, ellos nos apoyan pues los pasajes, dan un bus y algo de viáticos pero es una cosa mínima, la verdad cuando uno va le toca tener platica porque la necesita, siempre estar lejos implica gastos, allá uno no aprende nada, va a exhibir sus productos, si puede vender algo pues bien, pero de pronto se generan relaciones con otras personas que pueden llegar a ser clientes, de pronto alguien proponga alguna alianza, uno va más por eso que por lograr una venta.

**P11: Caso 11 - 11:9 [lo que he escuchado por bocas ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

lo que he escuchado por bocas de los demás tejedores y de mi familia que también estuvo en esto es que siempre han tenido que urgir solos

**P11: Caso 11 - 11:11 [por parte de la alcaldía lo úni..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

por parte de la Alcaldía lo único que ellos hacen es programar una fecha única al año donde el eje central es la ruana y lo denominaron el día mundial de la ruana, y se preocupan mucho por la logística de ese día, pero nada más, el resto del año la ruana queda en el olvido.

**P11: Caso 11 - 11:17 [la alcaldía si es la que nada ..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

la alcaldía si es la que nada ofrece, ellos son apáticos con el tema artesanos, no brindan ningún tipo de apoyo o asesoría en ningún aspecto.

**P12: Caso 12 - 12:12 [Lo negativo ha sio tanta compe..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Lo negativo ha sido tanta competencia desleal, en cuanto a precios y lo mismo por la entrada de tantos productos baratos de otras partes del mundo

**P13: Caso 13 - 13:7 [Yo desde que tengo uso de razón..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Capital social institucional - Familia: Survey Items]

No memos

Yo desde que tengo uso de razón por acá nadie vino a ofrecer nada, tampoco yo pedí nunca porque uno veía por ejemplo cuando esa oleada de robos de animales, las personas iban a la alcaldía a pedir la ayuda para reponer los animalitos o para que ayudaran con la seguridad y nadie hizo nunca nada, eso también influyó para que mucha gente se quedara sin nada y fueran acabando con esto.

**P14: Caso 14 - 14:15 [para nosotros los de las oveja..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

para nosotros los de las ovejas ninguno, nunca, antes uno es el que colabora a veces prestando sus animales para las exhibiciones de la lana, pero sin ningún reconocimiento a cambio, en el pueblo se habla mucho de los tejidos pero nadie pronuncia por los productores de la lana, nosotros no somos importantes para ellos.

**P16: Caso 16 - 16:13 [lo malo es tanta competencia, ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

lo malo es tanta competencia, con los años esto se llenó de los mismos negocios y también de ecuatorianos y chinos, yo por lo menos tuve que meterle de todos esos productos a mi negocio porque hay clientes que prefieren pagar barato.

**P16: Caso 16 - 16:15 [A nosotros como dueños de esto..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

A nosotros como dueños de estos negocios no nos dan ayudas de ninguna clase y tengo entendido que a quienes hacen directamente los tejidos tampoco, por acá la gente se las vale de lo que los demás le quieren colaborar, ninguna oficina ni nada de eso ofrece ayudas

**P17: Caso 17 - 17:10 [ella nunca habló de que alguien..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

ella nunca habló de que alguien ni el gobierno le hubiera colaborado, cuando ella faltó el negocio era así como lo ve, dos vitrinas y los exhibidores, que los obtuvo por que tenía los ahorros de la pensión de mi papá, pero nada más, y como ve, mi hermana y yo llevamos ya 10 años con el negocio y no tiene nada nuevo, si apenas se saca la ganancia, esto no deja mayor cosa.

**P17: Caso 17 - 17:14 [nos invadieron los tejidos de ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

nos invadieron los tejidos de otras partes esa unión se ha notado más, porque de todas maneras todos necesitamos, pero pensamos que los del pueblo tenemos una prioridad y se nos debe respetar.

**P17: Caso 17 - 17:15 [Nada, apoyos no, lo unico es l..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Nada, apoyos no, lo unico es los llamados que nos hacen cuando hay algún evento ya sea acá mismo o en otras ciudades, la alcaldía nos informa y hace una serie de inscripciones donde uno propone lo que va mostrar, la alcaldía da el bus paraa el transporte y unos pesitos por ahí para alimentarse y hotel, pero apoyos para el propio negocio no.

**P18: Caso 18 - 18:4 [Todos hemos pasaso por momento..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Experiencia en el tiempo - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Todos hemos pasado por momentos buenos y malos, todos coincidimos en que hemos estado siempre como en el olvido, que el pueblo ha tenido la fortuna de lograr su nombramiento en otros lados gracias a los tejedores, pero el gobierno nunca ha tenido algún gesto con ellos, hay personas que aun se dedican a las ovejas y todo el proceso que implica la lana y venden sus ruanas, y lo hicieron toda la vida, pero lo más que se les ha reconocido es por ahí una foto en algún diario por algo que quieren mostrar como pueblo, pero nada más, nunca hay recursos para apoyar esa importante actividad.

**P18: Caso 18 - 18:7 [Apoyos económicos nunac se rec..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Capital social institucional - Familia: Survey Items]

No memos

Apoyos económicos nunca se recibieron, de nadie, acá cada quien con sus propios recursos ha sacado adelante sus negocios, se han pasado muchas propuestas y solicitudes a la alcaldía, pero como siempre los Alcaldes de turno destinan la plata para otras cosas que según ellos son más importantes, eso si es lo negativo que le puedo decir, la falta de apoyos.

**P18: Caso 18 - 18:10 [dicen que en algún tiempo la a..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

dicen que en algún tiempo la alcaldía se interesó mucho por apoyar esos negocios y los estaban organizando para que los pusieran bien bonitos, pero luego los otros alcaldes llegaron y parece que la plata que habían destinado para eso se desapareció.

## Anexo 12

## Reporte transcripción entrevistas (Capital social institucional)

## Categoría: Apoyo de otras Instituciones

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLSti\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 2: Caso 2 - 2:23 [en la feria de las flores en M..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

en la feria de las flores en Medellín hay un espacio para nosotros, nos dan el transporte y una paltica que no alcanza para mucho, pero así como apoyos para nosotros acá en el municipio no hay nada, cada uno se vale por sí mismo,

**P 2: Caso 2 - 2:24 [hace falta un programa dirigido..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

hace falta un programa dirigido a los artesanos, para fortalecernos, porque la verdad acá cada uno hace por su cuenta, bueno existe una asociación de trece tejedores y pues en esa estoy también pues poco o mucho hacemos, pero es algo de iniciativa de nosotros, el gobierno no ofrece nada.

**P 3: Caso 3 - 3:15 [las mujeres que me colaboran e..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

las mujeres que me colaboran en ese evento, ellas son felices, son solo dos días pero para ellas eso es un evento de lo alto, lástima que eso es solo una vez al año y pues ahí es donde viene lo malo, que en esto estamos solos, acá nos traman con un evento que se institucionalizó hace unos años, que es el día de la ruana, pero para nosotros no hay ningún incentivo, ningún apoyo,

**P 3: Caso 3 - 3:24 [Creame que hay como la volunta..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Creame que hay como la voluntad por ejemplo de las cámaras de comercio, del Sena, acá han venido varias universidades y nos han colaborado con la asesoría en la elaboración de proyectos porque a ellos les parecen interesantes nuestras ideas, pero cuando las pasa uno acá al alcalde de turno, eso no le paran bolas, yo por lo menos he tenido estudiantes de la universidad Sergio Arboleda, de la Nacional, de la Jorge Tadeo, y han hecho cosas para sus tesis y otras investigaciones, entonces uno ve que por lo menos para los de afuera es más interesante nuestra labor... las cámaras de comercio a cada rato vienen a dar sus charlas de ventas, de servicio al cliente, seguridad, bueno

tantos temas, eso hasta las han repetido, por eso la gente ya no le come a eso, porque se vuelve una repetidora sobre cosas que la gente dice que ya sabe,

**P 3: Caso 3 - 3:25 [aunque yo siempre asisto porqu..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

aunque yo siempre asisto porque como le dije siempre habrá alguna cosita que aprender....también el Sena por ahí vienen, para los proyectos pero ellos tienen una exigencias muy altas, por ejemplo que los de los negocios sea gente joven y estudiada, entonces empezando por eso ya lo frenan a uno, además que piden que hayn por lo menos sueldos del mínimo y pues la verdad eso es muy difícil, porque somos muchos y como ve pasan días que uno no vende nada, entonces pues otras entidades tienen como el interés en enseñar o colaborar, pero acá dentro del pueblo no, definitivamente, yo tengo que hablar con la verdad acá a mí me ha tocado solo toda la vida salir adelante,

**P 3: Caso 3 - 3:27 [Creame que hay como la volunta..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

Créame que hay como la voluntad por ejemplo de las cámaras de comercio, del Sena, acá han venido varias universidades y nos han colaborado con la asesoría en la elaboración de proyectos porque a ellos les parecen interesantes nuestras ideas, pero cuando

**P 4: Caso 4 - 4:13 [Lo negativo que las mismas ins..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Lo negativo que las mismas instituciones del pueblo y del gobierno no apoyen a la actividad que ha sido como la base económica del pueblo,

**P 4: Caso 4 - 4:18 [ahora y no es nada, eso se ha ..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

ahora y no es nada, eso se ha acabado precisamente porque nadie apoya, ,ahora llegan es de afuera con otros productos a montarnos la competencia.

**P 5: Caso 5 - 5:24 [No, la cámara de comercio es u..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

No, la cámara de comercio es una figura que sirve solo para sacar plata, acá vienen y dictan cursos de lo que ya uno sabe, pues no es que uno se las sepa todas, pero es una bobada que pretendan venir a enseñar a la gente que lleva una vida en esta labor, entonces no es favorable que vengan unas personas arrogantes que no ofrecen conocimiento nuevo y sí en cambio pueden copiar de los que uno hace, eso no es bueno, pierde toda validez y pierde en interés de las personas del pueblo en ese sentido, uno no quiere que los de afuera vengan, no compren, no aporten y si se roben las ideas de lo que hacemos acá, es mi caso cuando vinieron los de artesanías de Colombia y se llevaron unas muñecas, diseños míos para la gran feria de expo-artesanías de Colombia, pues me las devolvió en muy mal estado y las copió, me engañaron diciéndome que si yo las prestaba me iban a apoyar con no sé que más, que me iban a llevar que mejor dicho me iban a arreglar la vida.

**P 5: Caso 5 - 5:25 [Otro fue de una entidad import..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

Otro fue de una entidad importante que lo mismo se supone que le colaborábamos con unas cobijas para darle a todo su personal en navidad y a cambio nos daban una participación en algo nacional y no nos cumplieron y sí les dimos las cobijas bien baratas, entonces todo eso lo desmotiva a uno, ya uno no cree en nada cuando llegan de alguna entidad a prometer ayudas o apoyos porque siempre hay algo a cambio y ese algo son nuestros productos para copiarlos

**P 6: Caso 6 - 6:20 [apoyo del Sena o de Cámara de ..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

apoyo del Sena o de Cámara de comercio no, pues de vez en cuando hay capacitaciones pero sobre aspectos comerciales, pero que haya algo para fortalecer la actividad como tal, preservando la cultura o el desarrollo de los negocios no, lo que ofrecen sirve tanto para negocios de tejidos como para negocios que vendan sopas, o sea no hay un enfoque específico a la actividad que desarrollamos acá en Nobsa, por eso ya nadie asiste a esas capacitaciones.

**P 7: Caso 7 - 7:14 [a cámara de comercio para lo u..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

a cámara de comercio para lo unico que sirve es para cobrar, ellos no aportan nada, acá cada uno está solo en su labor.

**P 7: Caso 7 - 7:16 [definitivamente lo más negativ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

definitivamente lo más negativo de todo es la falta de apoyo tanto de la alcaldía como de todas las organizaciones que deben apoyar los negocios.

**P 7: Caso 7 - 7:18 [lo único por parte de la alcal..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

lo único por parte de la alcaldía es promocionar algunos eventos que se llevan a cabo en el pueblo. Como el día de la ruana, pero que se nos tenga en cuenta para participar de alguna manera no y pues como no ayudan con nada pues ni nos convocan porque ya se sabe que cualquier cosa que se haga requiere dinero y en la alcaldía la respuesta es que dinero no hay, entonces casi siempre para los eventos los que participan son los mismos de siempre, los que tienen maneras y que también tienen ahí pues su amistad con los de la oficina de la alcaldía. Hace unos años la gobernación de Boyacá apoyaba mucho para que Nobsa se hiciera presente en el evento nacional de "Boyacá en Corferias", pero últimamente ya no, pareciera que el interés por los artesanos de Nobsa se les hubiera acabado, ahora solo pueden participar los más llegados al alcalde y a ellos les colaboran pero tengo entendido que con muy poco.

**P 8: Caso 8 - 8:14 [pero eso sí yo no voy a decir q..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Disposición al

Cambio - Familia: Emprendimiento]

No memos

pero eso sí yo no voy a decir que no han habido capacitaciones, sí las hay y mucha gente se ha capacitado mucho, pero sumercé me ve yo ya estoy del otro lado, la verdad no me interesa aprender más, suficiente con lo que tengo.

**P 9: Caso 9 - 9:14 [Acá ha habido muchos cursos po..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

Acá ha habido muchos cursos por parte del Sena sobre todo, en cuanto al manejo de los telares, lo que pasa es que la gente no los recibe bien porque como ya le dije acá son muchos los que tienen telares, ellos saben del manejo, no hay quien invierta en los mismos, entonces esos cursos como que sobran porque pues a nadie que no tenga telar le va a interesar aprender a manejarlo sí?,

**P 9: Caso 9 - 9:15 [en cambio no dictan cursos o c..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

en cambio no dictan cursos o capacitaciones en otros temas, ah, por estos días vinieron a informar que van a dar un curso sobre crianza de los ovinos y caprinos, pero lo mismo, quienes aún tiene animalitos acá pues son personas que saben sobre el tema y como que ya no les interesa hacer esos cursos, y lo mismo pues ya nadie quiere dedicarse a esa actividad, la gente ya es muy joven y esas son actividades que corresponden a los viejitos, así es visto.

**P 9: Caso 9 - 9:16 [De pronto también sería bueno ..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

De pronto también sería bueno cursos sobre cómo llevar una contabilidad, porque bueno yo bien o mal sé cómo llevarla y de pronto por eso he estado muchos años acá con mi negocio, pero otras personas no han contado con la misma suerte y dicen que es por eso, no supieron llevar la contabilidad

**P10: Caso 10 - 10:13 [acá de vez en cuando se oye ed..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

acá de vez en cuando se oye decir que hay alguna capacitación, eso el libre para los que quieran asistir, pero la verdad nosotros como grupo no estamos interesados, como le dije cada uno es fuerte en lo que hace y lo que ofrecen acá pues como que es más de lo mismo, entonces no nos interesa.

**P10: Caso 10 - 10:14 [De apoyos pues algo se ve cuan..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

De apoyos pues algo se ve cuando hay grandes eventos a nivel regional o nacional y que al pueblo le interese mostrarse, entonces vienen de la alcaldía y preguntan ssi nos interesa ir, ellos nos apoyan pues los pasajes, dan un bus y algo de viáticos pero es una cosa mínima, la verdad cuando uno va le toca tener platica porque la necesita, siempre estar lejos implica gastos, allá uno no aprende nada, va a exhibir sus productos, si puede vender algo pues bien, pero de pronto se generan relaciones con otras personas que pueden llegar a ser clientes, de pronto alguien proponga alguna alianza, uno

va más por eso que por lograr una venta.

**P11: Caso 11 - 11:9 [lo que he escuchado por bocas ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

lo que he escuchado por bocas de los demás tejedores y de mi familia que también estuvo en esto es que siempre han tenido que surgir solos

**P11: Caso 11 - 11:10 [en mi caso puedo decir que el ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

en mi caso puedo decir que el Sena fue una institución la cual influyó mucho para que yo pudiera iniciar mi negocio

**P11: Caso 11 - 11:15 [el Sena ha sido una entidad qu..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

el Sena ha sido una entidad que ha venido muchas veces a ofrecer capacitaciones en procesos de crianza y fortalecimiento de las unidades productivas de los animales productores de la materia prima, también en temas de tecnificación de los negocios existentes y en procesos de emprendimiento para la creación de nuevos negocios, ese es mi caso, yo hice el técnico y luego participé como emprendedora con mi negocio en una de las convocatorias del Sena,

**P11: Caso 11 - 11:16 [la Uptc también ellos han veni..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Normas - Familia: Capital social colectivo]

No memos

la Uptc también ellos han venido y se ofrecen a hacer estudios para determinar problemas o aprovechar mejor las oportunidades y hacer los negocios más competitivos, lo que pasa es que acá la gente es muy celosa con la actividad y a muchos no les gusta compartir esa información pro que piensan que les van a copiar sus diseños .

**P12: Caso 12 - 12:7 [Se sabe que por ahí han venido..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Capital social institucional - Familia: Survey Items] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Se sabe que por ahí han venido a dar capacitaciones la cámara de comercio y el Sena sobre todo, pero uno no va por allá porque eso es tiempo, siempre y pues uno está ocupado con lo de la casa y lo del negocio, entonces pues no podemos descuidar esto porque siempre deja uno bien sea de tejer o bien sea de atender otras actividades personales.

**P13: Caso 13 - 13:7 [Yo desde que tengo uso de razón..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Capital social institucional - Familia: Survey Items]

No memos

Yo desde que tengo uso de razón por acá nadie vino a ofrecer nada, tampoco yo pedí nunca porque uno veía por ejemplo cuando esa oleada de robos de animales, las personas iban a la alcaldía a pedir la ayuda para reponer los animalitos o para que ayudaran con la seguridad y nadie hizo nunca

nada, eso también influyó para que mucha gente se quedara sin nada y fueran acabando con esto.

**P14: Caso 14 - 14:15 [para nosotros los de las oveja..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

para nosotros los de las ovejas ninguno, nunca, antes uno es el que colabora a veces prestando sus animales para las exhibiciones de la lana, pero sin ningún reconocimiento a cambio, en el pueblo se habla mucho de los tejidos pero nadie pronuncia por los productores de la lana, nosotros no somos importantes para ellos.

**P15: Caso 15 - 15:13 [Pues apenas ahorita es que uno ..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

Pues apenas ahorita es que uno ve que por ahí se acercan los del Sena, por lo mismo, porque ellos vienen a inspeccionar como es que uno alimenta y cría los animales, y uno toda la vida en esto imagínese, unos muchachitos venir a enseñarlo a uno, eso no

**P15: Caso 15 - 15:14 [por ahí también han venido a v..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional]

No memos

por ahí también han venido a ver como realizamos el proceso, han dicho que para ayudarnos a mejorar las máquinas, que para hacerlo en menos tiempo, pero nunca vuelven con nada, en sí apoyo lo han prometido, pero nunca llega.

**P16: Caso 16 - 16:15 [A nosotros como dueños de esto..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

A nosotros como dueños de estos negocios no nos dan ayudas de ninguna clase y tengo entendido que a quienes hacen directamente los tejidos tampoco, por acá la gente se las vale de lo que los demás le quieran colaborar, ninguna oficina ni nada de eso ofrece ayudas

**P17: Caso 17 - 17:10 [ella nunca habló de que alguie..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

ella nunca habló de que alguien ni el gobierno le hubiera colaborado, cuando ella faltó el negocio era así como lo ve, dos vitrinas y los exhibidores, que los obtuvo por que tenía los ahorros de la pensión de mi papá, pero nada más, y como ve, mi hermana y yo llevamos ya 10 años con el negocio y no tiene nada nuevo, si apenas se saca la ganancia, esto no deja mayor cosa.

**P17: Caso 17 - 17:15 [Nada, apoyos no, lo unico es l..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional]

No memos

Nada, apoyos no, lo único es los llamados que nos hacen cuando hay algún evento ya sea acá mismo o en otras ciudades, la alcaldía nos informa y hace una serie de inscripciones donde uno propone lo que va mostrar, la alcaldía da el bus para el transporte y unos pesitos por ahí para alimentarse y hotel, pero apoyos para el propio negocio no.

Anexo 13

Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento)

Categoría: Desarrollo de Habilidades

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 2: Caso 2 - 2:14 [me he capacitado y eso me ha p..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

me he capacitado y eso me ha permitido sacar un producto innovador, distinto que los turistas y personalidades importantes quieren tener, por ejemplo la ruana de doble faz, por nombrarle alguno, es algo que seguramente acá a ninguno se le hubiera ocurrido todo pensando en nuestro deportista Nairo Quintana, de pronto la idea hubiera salido pero no con esa perspectiva, unos colores tan vivos, eso en otra época sería impensable por que la lana se ha conocido como blanca, gris o café, y esa fue siempre la tradición, ahora podemos hacer tantas cosas, todo eso ha sido positivo...

**P 3: Caso 3 - 3:11 [Acá en Nobsa la actividad se a..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en Nobsa la actividad se aprendía en las familias, digamos que cada uno en sus casas, pero mi madre siempre tuvo el interés de enseñarle a mucha gente, por acá venían las niñas y los niños también, ella tenía mucha paciencia y les iba enseñando desde la que se esquilan las ovejas, ella no era envidiosa y les enseñaba de todo.

**P 3: Caso 3 - 3:13 [mientras tanto yo sigo por que..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mientras tanto yo sigo por que esta es mi pasión y acá me conocen por eso, con mi madre como unos de los fundadores de estos negocios, entonces yo puedo decir que ha habido participación de todos, de las familias cada una por su cuenta pero del interés de muchas personas del pueblo por aprender y mantener la tradición.

**P 3: Caso 3 - 3:17 [si uno ha vivido toda la vida ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

si uno ha vivido toda la vida en esto y yo no es por nada pero me he capacitado mucho, porque soy de los que pienso que el conocimiento no está de más, he hecho cursos con el Sena, Camaras de comercio, trato de estar al día

**P 4: Caso 4 - 4:9 [mi mamá ella hilaba lana yo la..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

mi mamá ella hilaba lana yo la veía y siempre quería aprender a hacer todo o que mi mamá hacía con la lana, pero siempre hemos sido muy pobres, entonces no conseguía materiales con los que pudiera practicar porque uno miraba acá en el pueblo y todo mundo tejía, entonces a uno le anhelaba hacer los mismo, entonces se me ocurrió quitarle los rayos a una cicla que tenía mi papá y sobre el tanque del agua los afilamos con mis hermanos para poder formar unas agujas y así poder empezar a aprender a tejer,

**P 4: Caso 4 - 4:10 [, ya como que mi mamá vió que ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

, ya como que mi mamá vió que era cierto el interés y nos enseñó, mi hermana como que no gustó mucho de la actividad y por ahí tejía muy de vez en cuando, en cambio yo, desde esa época no he parado un día, acá me conocen porque como me ve por donde voy voy tejiendo y sí tejo sin mirar desde los 17 años y hoy tengo 61

**P 6: Caso 6 - 6:16 [mi mdre aprendió de mi abuela,..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

mi madre aprendió de mi abuela, pero luego ha aprendido muchas cosas, pero muchas, lo curioso es que nada de eso ha sido por parte de la gente del pueblo, no mucho ha aprendido de una distribuidora que tenemos y lleva nuestros productos por otras partes de la región, ella le enseñó el macramé, otra persona que distribuye hamacas le enseñó a hacerlas y ya cuando aprendió empezó a utilizar nuevos modelos y nuevos diseños, entonces eso que los demás le han enseñado le ha servido para implementar cosas nuevas por ejemplo en las

**P 7: Caso 7 - 7:8 [Nobsa es un municipio cien por..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Nobsa es un municipio cien por ciento industrial, entonces así como hay turistas que vienen interesados en los tejidos, hay quienes vienen por el tema de los muebles rústicos, otros por el viñedo que también ha tenido gran reconocimiento, otros por el tratamiento que se da a la forja, así hay muchas cosas que hacen atractivo al pueblo, además que acá hay casas formadoras de cultura, entonces unas de baile, otras en música y los fines de semana se hace una combinación de todo eso en el parque principal, esas cosas llaman mucho la atención de los turistas, por ejemplo la banda sinfónica ha sido una curiosidad y más ahora que ha ganado en Bruselas, pues con más razón; entonces como ve es la combinación de todas unas actividades de tradición y cultura lo que hace que el pueblo tenga algún reconocimiento por parte de los turistas, lo que hace que se active la

economía del pueblo.

**P 8: Caso 8 - 8:9 [yo nunca pensé en tejer, pero ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo nunca pensé en tejer, pero entonces estando en el colegio de monjas, allá estudiábamos solo mujeres, entonces allá le enseñaban a uno que culinaria, que tejidos que a coser y a bordar, entonces pues aprendía uno todo eso porque eso era lo que debía aprender una mujer, entonces cuando me casé como sabía un poco de todo eso me dediqué a la modistería para ayudarle a mi marido, después que mis hijas crecieron y siempre con la ayuda de mi mamá que ella sí tejía pues se me ocurrió la idea que pusiéramos un negocio, entonces ya mis hijas y después mis nueras nos encargábamos de atenderlo y pues me ha servido porque ahorita para mi tercera edad es mi distracción para no quedarme por ahí arrinconada y también me sirve para ayudarle a mi nieto que estudia y a un hijo que se quedó muy pobre.

**P 8: Caso 8 - 8:13 [cuando ya tenía el negocio ent..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

cuando ya tenía el negocio entonces uno comparte con las otras señoras de los otros negocios porque a veces una sabe una puntada y otra no, entonces se va enseñando así las unas con las otras, pero claro que no siempre, pues por ahí hay unas que sí son muy odiosas,

**P11: Caso 11 - 11:15 [el Sena ha sido una entidad qu..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

el Sena ha sido una entidad que ha venido muchas veces a ofrecer capacitaciones en procesos de crianza y fortalecimiento de las unidades productivas de los animales productores de la materia prima, también en temas de tecnificación de los negocios existentes y en procesos de emprendimiento para la creación de nuevos negocios, ese es mi caso, yo hice el técnico y luego participé como emprendedora con mi negocio en una de las convocatorias del Sena,

**P13: Caso 13 - 13:13 [Esto ha sido gracias a los con..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Esto ha sido gracias a los conocimientos que heredé de mi madre, después al apoyo de mi marido, porque para tener el primer animal fue porque el me lo regaló para un cumpleaños, también a mi suegra que compró tenía un animalito y me lo dio para que lo criara, y y pues después cuando faltó mi madre fue cuando por ser la hija única yo heredé su rebañito, entonces ya eran bastantes animalitos

## Anexo 14

## Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento)

Categoría: Disposición al Cambio

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

Date/Time: 2020-04-10 12:35:54

**P 2: Caso 2 - 2:10 [desde mis padres hemos tenido ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

desde mis padres hemos tenido un reconocimiento, afuera, tanto que somos los mayores productores de ruanas y sacos para muchas partes del país, inclusive yo soy el creador de la ruana más grande del mundo, y seré parte del guiners record, de otro lado

**P 2: Caso 2 - 2:12 [él llevaba las ruanas de puebl..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

él llevaba las ruanas de pueblo en pueblo y las iba vendiendo, lo mismo las cobijas, así nos fueron conociendo, cuando él faltó yo quise continuar con la actividad y me propuse no terminarla si no por el contrario hacer que más personas siguieran aprendiendo y darla a conocer aún más, me he interesado mucho por aprender cosas, entonces ya nos hemos tecnificado y eso ha hecho que la producción sea mayor y más rápida, me he bandiado para ir tocando puertas y esperar que me apoyen con la compra pero más que eso con el reconocimiento y no me quejo, lo he logrado, ahora es la gente la que m busca, como usted, acá llegan unos a encargar producto otros a conocer, otros con el deseo de aprender y otros como usted a que les de entrevistas, todo eso considero que es el resultado de un trabajo incansable, pero como le digo a pulso, de familia.

**P 2: Caso 2 - 2:14 [me he capacitado y eso me ha p..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

me he capacitado y eso me ha permitido sacar un producto innovador, distinto que los turistas y personalidades importantes quieren tener, por ejemplo la ruana de doble faz, por nombrarle alguno, es algo que seguramente acá a ninguno se le hubiera ocurrido todo pensando en nuestro deportista Nairo Quintana, de prontola idea hubiera ssalido pero no con esa perspectiva, unos colores tan vivos, eso en otra época sería impensable por que la lana se ha conocido como blanca, gris o café, y esa fue siempre la tradición, ahora podemos hacer tantas cosas, todo eso ha sido positivo...

**P 2: Caso 2 - 2:15 [.y pues negativo depronto el a..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia:

Emprendimiento]

No memos

.y pues negativo de pronto el accidente que tuve hace años como ve, perdí todos los dedos de una mano, pero eso me hizo más fuerte y fue a partir de ahí que tomé la decisión de mejorar la técnica, pues no habían recursos para contratar gente, tenía que seguir yo al frente de esto si quería que de verdad me reconocieran en muchas partes, es como lo único feo, porque realmente trato de no ver las cosas como malas, siempre habrá alguna enseñanza, es cuestión de actitud.

**P 3: Caso 3 - 3:17 [si uno ha vivido toda la vida ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

si uno ha vivido toda la vida en esto y yo no es por nada pero me he capacitado mucho, porque soy de los que pienso que el conocimiento no está de más, he hecho cursos con el Sena, Cámaras de comercio, trato de estar al día

**P 5: Caso 5 - 5:20 [Ese es otro tema delicado tamb..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Ese es otro tema delicado también, porque acá cada uno se ha encargado de aprender y sacar sus diseños con sus propias puntadas y bueno, también se han encargado de copiar, acá si alguien saca una ruana digamos ya no con cuatro puntas sino con tres, inmediatamente los demás empiezan a hacer lo mismo, así ha pasado siempre, lo otro si alguien sabe de una puntada y el otro la necesita, no le enseña, toca llevar el producto y pagarle para que le haga la puntada que necesita, o sea hay como unas envidias que no permiten que se compartan conocimientos.

**P 6: Caso 6 - 6:11 [ahora estamos innovando en la ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento]

No memos

ahora estamos innovando en la forma de venta, yo que estoy estudiando en la universidad les propuse crear una página en internet y pues la verdad ha funcionado, a través de las redes sociales como facebook e instagram estamos dando a conocer nuestros productos, pues de manera lenta se han visto resultados, un mensaje o una llamada de personas que viendo las imágenes en internet se empiezan a interesar por adquirirlos.

**P 6: Caso 6 - 6:13 [a los extranjeros les gusta mu..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

a los extranjeros les gusta mucho adquirir un producto que significa mucho para nuestra cultura, diferente pasa con las personas de acá mismo, que ya no gustan de esa prenda, por eso es que se ha venido innovando en el diseño, para llamar más gustos de la gente, sobretodo de la gente joven.

**P 6: Caso 6 - 6:17 [esas cosas siempre conllevan a..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento]

No memos

esas cosas siempre conllevan a algo mejor, por ejemplo ahora estamos en el proceso de la patente de un diseño novedoso que sacó mi mamá

**P 7: Caso 7 - 7:11 [por ejemplo los de tierra cali..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

por ejemplo los de tierra caliente como Medellín, Bucaramanga piden cosas livianas, suaves, que no les pique pero eso sí barato, en cambio el extranjero sí valora el tejido, aunque hay muchos también que prefieren lo ecuatoriano y peruano y ahí hay una diferencia porque esos tejidos llevan mucha figura, mucho colorido, en cambio nosotros la gente del interior pues preferimos lo básico, lo simple, un solo tono y ya, por eso hay que manejar de todo un poquito para tener para cada cliente.

**P 8: Caso 8 - 8:14 [pero eso sí yo no voy a decir q..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento]

No memos

pero eso sí yo no voy a decir que no han habido capacitaciones, sí las hay y mucha gente se ha capacitado mucho, pero sumercé me ve yo ya estoy del otro lado, la verdad no me interesa aprender más, suficiente con lo que tengo.

**P 8: Caso 8 - 8:20 [yo creo que mientras hayan tej..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo creo que mientras hayan tejidos, vino, postres, madera, campanas, eventos culturales siempre habrán turistas, no creo que esas tradición termine, acá la gente es muy apegada a esas tradiciones, yo creo que si se acaban las señoras como yo, habrán nuevas formas de sacar tejidos, ustedes los jóvenes saben más de eso y siempre salen nuevas maneras de hacer las cosas

**P 9: Caso 9 - 9:8 [Toda la vida ha sido la tradic..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Toda la vida ha sido la tradición de que la ruana hecha en Nobsa es lo mejor, además de ser la identidad de una cultura, pero al lado de la ruana pues surgen toda una variedad de tejidos a partir de la lana de oveja, entonces usted no va a encontrar un almacén donde sólo vendan ruana, no pero eso sí en todos se venden ruanas, también gorros, sacos, medias, guantes, y hasta vestidos, de todo, bolsos, todo lo que se le ocurra, porque los mismos clientes alguna vez empezaron a preguntar y eso como que obligó a sacar muchos productos a partir de la lana.

**P10: Caso 10 - 10:2 [El proyecto nace por el susten..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital

social colectivo]

No memos

El proyecto nace por el sustento diario, entonces hemos conformado un grupo de personas que sabemos del arte, entonces el grupo está conformado por quienes tienen telares, otros que sepan de macramé, otros de bordados, de tejido en dos agujas, y así para que el grupo fuera como diverso y entre todos colaborarnos, lo único pues que la materia prima la compramos a las personas de acá del pueblo que vienen y la ofrecen o ya tenemos afuera un almacén que provee buena lana.

**P13: Caso 13 - 13:8 [Eso es algo que tiene que ver ..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Eso es algo que tiene que ver con los climas, con el gusto de la gente por la lana y ahora por las modas, porque eso acá vienen ahora y dicen que quieren una ruana así, pero ya de colores, pero que ya con un bordado, que ya no tan gruesa, eso va en la gente, porque antes la ruana y los sacos eran uno solo ya blanco o ya negros y lisos sin arandelitas ni nada de todo eso que ahora les ponen.

**P14: Caso 14 - 14:11 [entonces desde hace mucho tiem..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento]

No memos

entonces desde hace mucho tiempo hago pero por encargo, sobre todo lo que son ruanas o cobijas, porque lo demás ya la gente joven ahora con máquinas de última se inventan tanto modelos y cosas nuevas, entonces yo solo puedo hacer la ruana tradicional y una que otra cobija, eso porque tengo un telar, si no ya ni hacía nada porque eso lleva tiempo y trabajo.

## Anexo 15

## Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento)

## Categoría: Identificación de Oportunidades

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

Date/Time: 2020-04-10 12:37:25

**P 2: Caso 2 - 2:12 [él llevaba las ruanas de puebl..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

él llevaba las ruanas de pueblo en pueblo y las iba vendiendo, lo mismo las cobijas, así nos fueron conociendo, cuando él faltó yo quise continuar con la actividad y me propuse no terminarla si no por el contrario hacer que más personas siguieran aprendiendo y darla a conocer aún más, me he interesado mucho por aprender cosas, entonces ya nos hemos tecnificado y eso ha hecho que la producción sea mayor y más rápida, me he bandiado para ir tocando puertas y esperar que me apoyen con la compra pero más que eso con el reconocimimiento y no me quejo, lo he logrado, ahora es la gente la que m busca, como usted, acá llegan unos a encargar producto otros a conocer, otros con el deseo de aprender y otros como usted a que les de entrevistas, todo eso considero que es el resultado de un trabajo incansable, pero como le digo a pulso, de familia.

**P 2: Caso 2 - 2:18 [todo el tiempo estamos con mi ..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

todo el tiempo estamos con mi hijo y mi sobrino, ellos son muchachos muy pilos, también se capacitan y entre todos aportamos nuevas ideas, además ante todo está que cada uno sabe de la responsabilidad que tiene y pues eso es lo que hace que las cosas se den....

**P 2: Caso 2 - 2:25 [el gobierno de esas épocas not..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

l gobierno de esas épocas notó eso y empezó a lanzar los eventos para atraer más turistas, por eso en el año hay tantos eventos, que el día mundial de la ruana, que el festival vallenato, que las fiestas de san roque, esas son como las más grandes, pero acá ahora se inventan cada fin de semana algo para atraer más turistas, por ejemplo la presentación de la banda sinfónica que por cierto gané en Berlín, grupos musicales de acá de danzas, muestras culturales....

**P 3: Caso 3 - 3:17 [si uno ha vivido toda la vida ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio -

Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

si uno ha vivido toda la vida en esto y yo no es por nada pero me he capacitado mucho, porque soy de los que pienso que el conocimiento no está de más, he hecho cursos con el Sena, Cámaras de comercio, trato de estar al día

**P 3: Caso 3 - 3:20 [yo hace un tiempo formé una as..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Normas - Familia: Capital social colectivo] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo hace un tiempo formé una asociación, somos trece tejedores, y ha sido complicado, hay unos que se dejan influenciar por los que no hacen parte de la asociación y me salen con unos cuentos terribles, no saben y no entienden los fines de una asociación, por ejemplo tenemos el negocio de la asociación que es el más grande que está bajando la alcaldía, es el más llamativo de todos precisamente por lo grande y su moderna decoración y nos ha ido bien, pero como le digo siempre las envidias están ahí.

**P 3: Caso 3 - 3:22 [las hinaderas se nos están ac..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

las hilanderas se nos están acabando, eso es grave, precisamente el proyecto del que le hablé busca mediante una rueca elaborada manualmente reemplazar esas mujeres, pero la verdad con ese sistema ayudaría mucho porque se requieren unas 5 o 6 mujeres para esa labor y lo que antes una sola hilandera hacía en 2 días, con estas 6 mujeres se haría en unas 5 horas, sería favorable para tener una especie de acopio y además para ayudar a generar empleo, pues no es que se gane mucho pero seguro que muchas mujeres les serviría.

**P 4: Caso 4 - 4:17 [es que esto es como la represe..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

es que esto es como la representación del pueblo, acá antes hace muchísimos años toda la gente se dedicaba a esto, negocios no habían, pero uno veía en las puertas de sus casas las señoras sentadas tejiendo, en el parque lo mismo, los señores con sus telares, y salían a vender a otros pueblos, esa era la vida en Nobsa,

**P 5: Caso 5 - 5:10 [ya emezaron a trabajar en los ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

ya comenzaron a trabajar en los telares industriales y artesanales y a manejar la muñequería, las ruanas de colores, el croché, tejido en dos agujas y macramé con diseños exclusivos.

**P 6: Caso 6 - 6:9 [Mis abuelos tienen un negocio ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

Mis abuelos tienen un negocio desde el siglo pasado, luego todos mis tíos montaron su propio negocio y desde el año 2002 también mis papás decidieron de forma independiente formar su propio negocio en la casa que acababan de construir,

**P 6: Caso 6 - 6:11 [ahora estamos innovando en la ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento]

No memos

ahora estamos innovando en la forma de venta, yo que estoy estudiando en la universidad les propuse crear una página en internet y pues la verdad ha funcionado, a través de las redes sociales como facebook e instagram estamos dando a conocer nuestros productos, pues de manera lenta se han visto resultados, un mensaje o una llamada de personas que viendo las imágenes en internet se empiezan a interesar por adquirirlos.

**P 7: Caso 7 - 7:8 [Nobsa es un municipio cien por..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Nobsa es un municipio cien por ciento industrial, entonces así como hay turistas que vienen interesados en los tejidos, hay quienes vienen por el tema de los muebles rústicos, otros por el viñedo que también ha tenido gran reconocimiento, otros por el tratamiento que se da a la forja, así hay muchas cosas que hacen atractivo al pueblo, además que acá hay casas formadoras de cultura, entonces unas de baile, otras en música y los fines de semana se hace una combinación de todo eso en el parque principal, esas cosas llaman mucho la atención de los turistas, por ejemplo la banda sinfónica ha sido una curiosidad y más ahora que ha ganado en Bruselas, pues con más razón; entonces como ve es la combinación de todas unas actividades de tradición y cultura lo que hace que el pueblo tenga algún reconocimiento por parte de los turistas, lo que hace que se active la economía del pueblo.

**P 7: Caso 7 - 7:12 [fue una enseñanza de mi madre ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

fue una enseñanza de mi madre y uno veía que era como una oportunidad para poner en práctica lo único que se sabía hacer, yo empecé por encargos y con el tiempo abrí el negocio, pero ha sido de ahorros y mi trabajo

**P 8: Caso 8 - 8:12 [Pues yo tengo una nuera que ha..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

Pues yo tengo una nuera que ha tejido siempre, ella sacaba un puestico en fiestas las otras nueras le ayudaban, y como yo tenía mis conocimientos en tejidos también, les propuse que pusiéramos un negocio, pero ya entonces ellas se fueron superando, se dedicaron a otras cosas y entonces quedé yo sola con el negocio, a veces me ayuda una nuera que es la única que vive todavía acá en Nobsa, esa ha sido toda la colaboración,

**P 9: Caso 9 - 9:9 [Esto es de familia, mi mamá te..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento]

No memos

Esto es de familia, mi mamá tenía el almacén, nosotros sus hijos seguimos la tradición, mi mamá tuvo el primer almacén porque acá pues todas las señoras se dedicaban a los tejidos pero se iban a venderlos por todos los pueblos el día de mercado para poder vender todo, en cambio mi mamá era la única que atendía acá en su propia casa vendiendo lo que ella misma hacía.

**P 9: Caso 9 - 9:10 [os vecinos vieron que llegaban..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Los vecinos vieron que llegaban personas de afuera y compraban y entonces ahí siguieron como el ejemplo, yo no tengo ovejas, nunca las tuvimos, las señoras que sí tenían ellas mismas hilaban la lana y venían o vienen aún a venderla, pero lo que es la lana virgen, pero pues ya son muy pocas acá en el pueblo, ya lanas tratados y de diferentes texturas toca comprarlas afuera.

**P 9: Caso 9 - 9:11 [acá viene mucha gente muy segu..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

acá viene mucha gente muy seguido a mirar y muchos preguntan, otros hacen investigaciones y entrevistas como usted, uno esperaría que de todo eso se genere algo, pero no, alguna vez le comenté a alguien precisamente que yo no tenía telar, y lo necesitaba, pero como no podía comprarlo, yo sabía que acá en el pueblo muchas personas tienen telares, entonces propuse que se hiciera como una especie de colaboración entre todos, porque no se justifica ya invertir en un telar cuando la producción es esporádica, además que se requiere de una persona experta en el manejo, entonces era un doble gasto, por eso la propuesta fue permitir que los de los telares nos trabajaran cuando se requiera para la elaboración de tejidos, sobre todo de las ruanas, y así entrábamos todos en el negocio, y me gustó porque así se ha venido haciendo desde entonces, ya acá todo el mundo sabe quién tiene y quien no tiene telar

**P 9: Caso 9 - 9:13 [es como una necesidad, eso ess..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

es como una necesidad, eso está arraigado a nosotros los nobsanos, es nuestro estilo de vida, acá cada puertica es un negocio, y para nadie es un secreto que es una fuente de empleo sobre todo para muchas mujeres que acá en el pueblo son madres solteras, entonces ellas si no pueden abrir un negocio, se asocian de manera informal, y van trabajando y van vendiendo si no a los mismos almacenes del pueblo, en los almacenes de Sogamoso, o Duitama o Paipa

**P10: Caso 10 - 10:2 [El proyecto nace por el susten..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital

social colectivo]

No memos

El proyecto nace por el sustento diario, entonces hemos conformado un grupo de personas que sabemos del arte, entonces el grupo esta conformado por quienes tienen telares, otros que sepan de macramé, otros de bordados, de tejido en dos agujas, y así para que el grupo fuera como diverso y entre todos colaborarnos, lo único pues que la materia prima la compramos a las personas de acá del pueblo que vienen y la ofrecen o ya tenemos afuera un almacén que provee buena lana.

**P10: Caso 10 - 10:9 [somos un grupo, y decidimos sa..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

somos un grupo, y decidimos sacar un local en arriendo para poder exhibir lo que hacemos, todos trabajamos y somos dedicados al negocio,

**P11: Caso 11 - 11:2 [Mi familia fue una de las pion..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Mi familia fue una de las pioneras con una fábrica de ruanas en telar horizontal, a eso se dedicaron por muchos años, pero con el tiempo la terminaron, sin embargo mi abuela me enseñó a tejer y pues hace más o menos dos años hice un técnico en el Sena sobre tejeduría con el fin de certificar mi conocimiento y pues fortalecerlo.

**P12: Caso 12 - 12:11 [En este negocio hemos trabajad..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En este negocio hemos trabajado siempre nosotras solas, somos tres vecinas y amigas, que poco a poco empezamos tejiendo para otras personas y luego con mucho esfuerzo decidimos abrir en negocio en el local de una de ella para ahorrarnos el arriendo, pero ayuda o colaboración de absolutamente nadie.

**P13: Caso 13 - 13:10 [por ser más prácticos los teje..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

por ser más prácticos los tejedores prefieren comprarla ya lista para usarla, pero bueno mi mamita la vendía así, con el tiempo ya mi padrecito elaboró una trueca para torcerla y poder sacarla mejor, y también hizo un telar pequeñito porque veía que a veces mi madre no vendía toda la lana y se iba acumulando,

**P13: Caso 13 - 13:12 [bueno así fue como empezó el n..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

bueno así fue como empezó el negocio, no es que tuvieran plata, pero mi padre con su trabajo fue

comprando que de ovejita fue haciendo las maquinitas y ya eso fue lo que le heredé, fui la única hija y seguí con el legado de mis padrecitos, toda la vida nos hemos dedicado a esto con mi esposo, desde acá tejemos para varios de los almacenes de Nobsa, claro que por encargo solamente.

**P15: Caso 15 - 15:9 [desde nuestros antepasados, ha..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

desde nuestros antepasados, ha sido una ayuda para las familias de más bajos recursos, nosotros en mi casa desde muy niños mi mamá y mi abuela junto con las tías se dedicaban a sacar la lana, a tejer y a vender, pero nunca pusimos un negocio para exhibir, si no que mi mamá ya tenía sus clientes en Sogamoso, en Nobsa, en Iza, Mongua, eso por todo lado iban ofreciendo e iban vendiendo, así mi madre ganó muchos clientes, ella tenía chispa para vender y le iba bien, la gente le iba encargando y ella venía, y entre todas tejían y por ahí guardaban los pesitos que no era mucho pero servían.

**P16: Caso 16 - 16:11 [donde habían fiestas o ferias ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

donde habían fiestas o ferias y allá llegábamos, a eso de los 15 o 16 años que uno ya se pone a pensar lo que será de su vida porque ya casi culminábamos el colegio, mi hermano mayor que siempre ha tenido como la visión de los negocios le dice a mis padres que abramos un negocio fuera de Nobsa, por que los tejidos eran bien vendidos y no se veían si no era en las ferias, es así que con mucho esfuerzo mi mamá decide abrir su negocio en Duitama,

**P16: Caso 16 - 16:12 [desde que inicié ha sido con e..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

desde que inicié ha sido con esfuerzo propio, yo misma iba vendiendo por las casas de los pueblos, en las plazas los fines de semana, luego decidí abrir mi negocio, pero también tenía las contratas, entonces hacía las dos cosas, vendía desde mi casa y destinaba uno o dos días para llevar los encargos a los pueblos, pero apoyo, pues el de mi marido y mi hermana, esas entidades no apoyan con nada.

**P17: Caso 17 - 17:2 [Con los tejidos trabajó siempre..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Con los tejidos trabajó siempre mi madre, cuando ella faltó con mi hermana pensamos no dejar acabar este negocio, pero ni ella ni yo sabíamos de los tejidos, entonces en un principio comprábamos a los otros tejedores del pueblo, pero la ganancia no era nada, entonces decidimos que comprábamos y a los que tejían desde casa, que dejaban un poco más barato y vendíamos acá en el negocio por no dejarlo acabar

**P17: Caso 17 - 17:12 [aveces entre los vecinos pero ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

A veces entre los vecinos pero esas son bobadas, eso es pasajero, mientras se nos permita acá estaremos con el negocito, porque al lado de esto nos movemos también con otro negocio de computadores.

**P18: Caso 18 - 18:2 [El tejido viene desde mis ance..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El tejido viene desde mis ancestros, mis abuelos, mi madre, mis tías, era como el quehacer de las damas del pueblo hace muchísimos años, muchos vivían de esto, en mi caso, recuerdo que mi madre gustaba dedicarse luego de sus quehaceres de la casa en el parque, allá se reunían muchas señoras, compartían las tardes, tejiendo y hablando, fue cuando abrieron el primer negocio en el pueblo y de ahí como que se les antojó a muchos, entre esos mi madre, pero el negocio era en la sala o el garaje de la casa, inclusive en la puerta, se acomodaban los tejidos y ahí se iba vendiendo.

Anexo 16

Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento)

Categoría: Solución de Problemas

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

---

**P 2: Caso 2 - 2:15 [.y pues negativo depronto el a..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

.y pues negativo de pronto el accidente que tuve hace años como ve, perdí todos los dedos de una mano, pero eso me hizo más fuerte y fue a partir de ahí que tomé la decisión de mejorar la técnica, pues no habían recursos para contratar gente, tenía que seguir yo al frente de esto si quería que de verdad me reconocieran en muchas partes, es como lo único feo, porque realmente trato de no ver las cosas como malas, siempre habrá a alguna enseñanza, es cuestión de actitud.

**P 3: Caso 3 - 3:22 [las hinaderas se nos están ac..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

las hilanderas se nos están acabando, eso es grave, precisamente el proyecto del que le hablé busca mediante una rueca elaborada manualmente reemplazar esas mujeres, pero la verdad con ese sistema ayudaría mucho porque se requieren unas 5 o 6 mujeres para esa labor y lo que antes una sola hilandera hacía en 2 días, con estas 6 mujeres se haría en unas 5 horas, sería favorable para tener una especie de acopio y además para ayudar a generar empleo, pues no es que se gane mucho pero seguro que muchas mujeres les serviría,

**P 4: Caso 4 - 4:9 [mi mamá ella hilaba lana yo la..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de Habilidades - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

mi mamá ella hilaba lana yo la veía y siempre quería aprender a hacer todo o que mi mamá hacía con la lana, pero siempre hemos sido muy pobres, entonces no conseguía materiales con los que pudiera practicar porque uno miraba acá en el pueblo y todo mundo tejía, entonces a uno le anhelaba hacer lo mismo, entonces se me ocurrió quitarle los rayos a una cicla que tenía mi papá y sobre el tanque del agua los afilamos con mis hermanos para poder formar unas agujas y así poder empezar a aprender a tejer,

**P 4: Caso 4 - 4:12 [depende de lo que se haga ello..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

depende de lo que se haga ellos me pagan y cuando tengo modos me compro unos dos o tres conos de lana y saco guantes, gorros, lo que sea y los vendo de parte mía, y así la he pasado la vida, siempre tengo compromisos, ahorita tengo dos hijos en bachillerato y eso es un gasto terrible, entonces no puedo así quisiera dejar de trabajar en esto, porque no sé hacer nada más.

**P 5: Caso 5 - 5:11 [El tema de la materia prima es..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

El tema de la materia prima es complejo, acá no hay quien se dedique específicamente a producir lana en grandes cantidades porque eso no es negocio, exige bastante trabajo y no se logra la base , yo hilo mi propia lana, acá tenemos los usos para determinados calibres de lana, pero por ejemplo si necesito una lana muy delgada hilarla me lleva la vida y no es justo, entonces ese tipo de lana toca comprarla afuera.

**P 6: Caso 6 - 6:13 [a los extranjeros les gusta mu..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

a los extranjeros les gusta mucho adquirir un producto que significa mucho para nuestra cultura, diferente pasa con las personas de acá mismo, que ya no gustan de esa prenda, por eso es que se ha venido innovando en el diseño, para llamar más gustos de la gente, sobretodo de la gente joven.

**P 6: Caso 6 - 6:14 [Otro aspecto negativo es que a..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Otro aspecto negativo es que antes estos negocios eran muy rentables, porque no había tanta competencia eran pocos los negocios y pues esos pocos vendían mucho, ahora el pueblo se llenó de negocios y eso crea conflictos entre las mismas personas, el solo hecho de saber que mi vecino va a abrir un negocio eso ya quebranta la amistad, la gente no lo reconoce pero es lo que se ve

**P 8: Caso 8 - 8:9 [yo nunca pensé en tejer, pero ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo nunca pensé en tejer, pero entonces estando en el colegio de monjas, allá estudiábamos solo mujeres, entonces allá le enseñaban a uno que culinaria, que tejidos que a coser y a bordar, entonces pues aprendía uno todo eso porque eso era lo que debía aprender una mujer, entonces cuando me casé como sabía un poco de todo eso me dediqué a la modistería par ayudarle a mi marido, después que mis hijas crecieron y siempre con la ayuda de mi mamá que ella sí tejía pues se me ocurrió la idea que pusiéramos un negocio, entonces ya mis hijas y después mis nueras nos encargábamos de atenderlo y pues me ha servido porque ahorita para mi tercera edad es mi distracción para no quedarme por ahí arrinconada y también me sirve para ayudarle a mi nieto que estudia y a un hijo que se quedó muy pobre.

**P 8: Caso 8 - 8:10 [a veces uno compra la lana, pe..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social

cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

a veces uno compra la lana, pero mucha gente no valora, entonces toca comprar de los hilos que salen además porque es más fácil ya no le toca a uno tanto proceso, uno ya se adapta a como vienen los hilos, uno ya no se complica, lo mismo para vender, yo solo tengo este negocio y si me encargan tejo, pero si no pues ofrezco lo que hay, lo mismo cuando hay ferias como en Medellín, uno no se compromete porque eso es plata, entonces los que van, piden a los demás producto y lo llevan, si lo venden pues le responden a uno y si no pues vuelven y lo traen

**P 8: Caso 8 - 8:11 [esque es complicado porque hay..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

esque es complicado porque hay quienes quieren compara las cosas autóctonas del pueblo y están dispuestos a pagarlas, pero la mayoría quieren todo bonito y muy barato, pero no miran el trabajo que eso lleva, entoces ya uno les ofrece cosas baratas que uno hace con materiales baratos que ofrecen y entonces ya no gusta porque notan que no es calidad, es difícil tratar con los clientes y mantenerlos a todos contentos, por eso lo que procura uno es tener variedad.

**P 9: Caso 9 - 9:11 [acá viene mucha gente muy segu..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

acá viene mucha gente muy seguido a mirar y muchos preguntan, otros hacen investigaciones y entrevistas como usted, uno esperaría que de todo eso se genere algo, pero no, alguna vez le comenté a alguien precisamente que yo no tenía telar, y lo necesitaba, pero como no podía comprarlo, yo sabía que acá en el pueblo muchas personas tienen telares, entonces propuse que se hiciera como una especie de colaboración entre todos, porque no se justifica ya invertir en un telar cuando la producción es esporádica, además que se requiere de una persona experta en el manejo, entonces era un doble gasto, por eso la propuesta fue permitir que los de los telares nos trabajaran cuando se requiera para la elaboración de tejidos, sobre todo de las ruanas, y así entramos todos en el negocio, y me gustó porque así se ha venido haciendo desde entonces, ya acá todo el mundo sabe quién tiene y quien no tiene telar

**P 9: Caso 9 - 9:13 [es como una necesidad, eso ess..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

es como una necesidad, eso está arraigado a nosotros los nobsanos, es nuestro estilo de vida, acá cada puertica es un negocio, y para nadie es un secreto que es una fuente de empleo sobre todo para muchas mujeres que acá en el pueblo son madres solteras, entonces ellas si no pueden abrir un negocio, se asocian de manera informal, y van trabajando y van vendiendo si no a los mismos almacenes del pueblo, en los almacenes de Sogamoso, o Duitama o Paipa

**P13: Caso 13 - 13:10 [por ser más prácticos los teje..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

por ser más prácticos los tejedores prefieren comprarla ya lista para usarla, pero bueno mi mamita la vendía así, con el tiempo ya mi padrecito elaboró una trueca para torcerla y poder sacarla mejor, y también hizo un telar pequeñito porque veía que aveces mi madre no vendía toda la lana y se iba acumulando.

**P14: Caso 14 - 14:10 [o mismo pasó conmigo, dyo a du..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

lo mismo pasó conmigo, dyo a duras penas estuve en la escuela, allá también enseñaban, la vida fue dura y no pude seguir estudiando, entonces me dedique a mis animales para mi sustento y el de mi hijo, siempre hemos vivido acá en el campo, esto no lo llamo negocio porque negocio es cuando uno gana, y en esto no se gana mayor cosa, por eso yo decidí que si tejía algo para venderlo era porque me lo encargaban, de lo contrario no, porque muchas de las veces la gente no valora todo el trabajo que esto conlleva y le pagan a uno lo que quieren y muchas veces toca aceptar para no quedarse uno con la mercancía,

**P15: Caso 15 - 15:3 [Acá en mi casa he recibido muc..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en mi casa he recibido muchas mujeres que han querido aprender del oficio, yo no les cobro nada, lo que me quieran reconocer, algunas de ellas se han quedado para ayudar cuando hay mucho trabajo, ellas saben que si yo tengo mucho trabajo ellas ganan, entonces digamos que necesito tener lana lista y no se ha torcido ni hilado, entonces yo ya sé quién tiene la rueca o la debanadora y las llamo, bueno vengan y déjenme lista tal lana, con eso yo voy trabajando en lo otro, o lo mismo para los tejidos, nos dividimos trabajo y luego, como son encargos, ellas saben que apenas paguen tienen su dinero por lo que hicieron, el problema está cuando el cliente se le da por pagar en varias cuotas, pero bueno uno procura hacer trabajos para las personas que uno sabe que son honestas en sus negocios.

**P16: Caso 16 - 16:10 [mi mamá decidió ayudar con los..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

mi mamá decidió ayudar con los gastos tejiendo, ella decía que no ganaba mucho, pero ella siempre se rebuscaba y decidió hacer cositas e ir los fines de semana por acá por los pueblos vendiendo en los negocios o en los parques, luego nos delegó esa función a mis hermanos y a mí, entonces cada uno iba por un pueblo distinto,

**P17: Caso 17 - 17:2 [Con los tejidos trabajó siempr..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Con los tejidos trabajó siempre mi madre, cuando ella faltó con i hermana pensamos no dejar acabar este negocio, pero ni ella ni yo sabíamos de los tejidos, entonces en un principio comprábamos a los otros tejedores del pueblo, pero la ganancia no era nada, entonces decidimos que comprábamos y a los que tejían desde casa, que dejaban un poco más barato y vendíamos acá en el negocio por no dejarlo acabar

**P18: Caso 18 - 18:5 [En general las relaciones en e..] (14:14) (Super)**

Códigos: [Comportamientos - Familia: Survey Items] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En general las relaciones en el pueblo son buenas, existen unas pocas enemistades, pero son unos casos muy aislados, cuando a nosotros se nos presentan problemas uno siempre busca solucionarlos hablando porque acá son varias familias en el pueblo, entonces uno pelear con alguien eso se entera todo el mundo y está como mal visto, la gente está acostumbrada a llevar las cosas por la buena.

**P18: Caso 18 - 18:9 [El apoyo pienso que simepre ha..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El apoyo pienso que siempre ha sido entre los mismos vecinos, los que no tenían maneras de tener negocio colaboraban con los que sí tenían, y ahí algún peso iban ganando, entre las familias más porque acá el pueblo está conformado por grandes familias, entonces entre todos se ayudaban,

Dirección General de Bibliotecas UAO

## Anexo 17

## Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento)

## Categoría: Proactividad

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

**P 1: Caso 1 - 1:16 [unos busca un quehacer para no ..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

uno busca un quehacer para no aburrirse

**P 2: Caso 2 - 2:10 [desde mis padres hemos tenido ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

desde mis padres hemos tenido un reconocimiento afuera, tanto que somos los mayores productores de ruanas y sacos para muchas partes del país, inclusive yo soy el creador de la ruana más grande del mundo, y seré parte del guiners record, de otro lado, se le han hecho ruanas para grandes personalidades a nivel nacional e internacional, como personalidades de la política, la farándula, deportistas y hasta el máximo representante de la iglesia católica, el papa, entonces debido a ese reconocimiento trabajamos por encargo, gracias a Dios no nos falta el trabajo, por ejemplo en este momento estamos preparando un pedido de 50 ruanas para la gobernación, porque van a ser enviadas a exterior y así transcurre el año, siempre hay pedidos.

**P 2: Caso 2 - 2:12 [él llevaba las ruanas de puebl..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

él llevaba las ruanas de pueblo en pueblo y las iba vendiendo, lo mismo las cobijas, así nos fueron conociendo, cuando él faltó yo quise continuar con la actividad y me propuse no terminarla si no por el contrario hacer que más personas siguieran aprendiendo y darla a conocer aún más, me he interesado mucho por aprender cosas, entonces ya nos hemos tecnificado y eso ha hecho que la producción sea mayor y más rápida, me he bandiado para ir tocando puertas y esperar que me apoyen con la compra pero más que eso con el reconocimiento y no me quejo, lo he logrado, ahora es la gente la que m busca, como usted, acá llegan unos a encargar producto otros a conocer, otros con el deseo de aprender y otros como usted a que les de entrevistas, todo eso considero que es el resultado de un trabajo incansable, pero como le digo a pulso, de familia.

**P 2: Caso 2 - 2:14 [me he capacitado y eso me ha p..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

me he capacitado y eso me ha permitido sacar un producto innovador, distinto que los turistas y personalidades importantes quieren tener, por ejemplo la ruana de doble faz, por nombrarle alguno, es algo que seguramente acá a ninguno se le hubiera ocurrido todo pensando en nuestro deportista Nairo Quintana, de pronto la idea hubiera salido pero no con esa perspectiva, unos colores tan vivos, eso en otra época sería impensable por que la lana se ha conocido como blanca, gris o café, y esa fue siempre la tradición, ahora podemos hacer tantas cosas, todo eso ha sido positivo...

**P 2: Caso 2 - 2:26 [yo pienso que eso ha sido como..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo pienso que eso ha sido como la vitrina, porque claro la gente viene, mira y va y cuenta, así van llegando después más personas...ah!! somos el mejor pesebre en navidad, no sé si los ha visto, cada año hay una temática diferente, el pesebre es a lo vivo y es móvil, eso ha sido algo extraordinario, en ninguna otra parte se ve...y pues acá los nobsanos somos gente humilde, al de afuera lo atendemos bien, eso es lo más importante que el turista se amahe.

**P 3: Caso 3 - 3:17 [si uno ha vivido toda la vida ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

si uno ha vivido toda la vida en esto y yo no es por nada pero me he capacitado mucho, porque soy de los que pienso que el conocimiento no está de más, he hecho cursos con el sena, camaras de comercio, trato de estar al día

**P 5: Caso 5 - 5:10 [ya empezaron a trabajar en los ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

ya empezaron a trabajar en los telares industriales y artesanales y a manejar la muñequería, las ruanas de colores, el croché, tejido en dos agujas y macramé con diseños exclusivos.

**P 5: Caso 5 - 5:13 [acá cada telar que yo tengo ti..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

acá cada telar que yo tengo tiene un sistema diferente de trabajo, este por ejemplo es un telar circular que lo conseguí en Medellín, en este pueblo nadie sabe que lo tengo, como ve acá yo trabajo solo porque no hay las condiciones para generar empleo,

**P 6: Caso 6 - 6:13 [a los extranjeros les gusta mu..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

a los extranjeros les gusta mucho adquirir un producto que significa mucho para nuestra cultura, diferente pasa con las personas de acá mismo, que ya no gustan de esa prenda, por eso es que se ha venido innovando en el diseño, para llamar más gustos de la gente, sobretodo de la gente joven.

**P 7: Caso 7 - 7:8 [Nobsa es un municipio cien por..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de

Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items]  
[Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Nobsa es un municipio cien por ciento industrial, entonces así como hay turistas que vienen interesados en los tejidos, hay quienes vienen por el tema de los muebles rústicos, otros por el viñedo que también ha tenido gran reconocimiento, otros por el tratamiento que se da a la forja, así hay muchas cosas que hacen atractivo al pueblo, además que acá hay casas formadoras de cultura, entonces unas de baile, otras en música y los fines de semana se hace una combinación de todo eso en el parque principal, esas cosas llaman mucho la atención de los turistas, por ejemplo la banda sinfónica ha sido una curiosidad y más ahora que ha ganado en Bruselas, pues con más razón; entonces como ve es la combinación de todas unas actividades de tradición y cultura lo que hace que el pueblo tenga algún reconocimiento por parte de los turistas, lo que hace que se active la economía del pueblo.

**P 8: Caso 8 - 8:20 [yo creo que mientras hayan tej..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo creo que mientras hayan tejidos, vino, postres, madera, campanas, eventos culturales siempre habrán turistas, no creo que esas tradición termine, acá la gente es muy apegada a esas tradiciones, yo creo que si se acaban las señoras como yo, habrán nuevas formas de sacar tejidos, ustedes los jóvenes saben más de eso y siempre salen nuevas maneras de hacer las cosas

**P 9: Caso 9 - 9:8 [Toda la vida ha sido la tradic..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Toda la vida ha sido la tradición de que la ruana hecha en Nobsa es lo mejor, además de ser la identidad de una cultura, pero al lado de la ruana pues surgen toda una variedad de tejidos a partir de la lana de oveja, entonces usted no va a encontrar un almacén donde sólo vendan ruana, no pero eso sí en todos se venden ruanas, también gorros, sacos, medias, guantes, y hasta vestidos, de todo, bolsos, todo lo que se le ocurra, porque los mismos clientes alguna vez empezaron a preguntar y eso como que obligó a sacar muchos productos a partor de la lana.

**P 9: Caso 9 - 9:11 [acá viene mucha gente muy segu..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

acá viene mucha gente muy seguido a mirar y muchos preguntan, otros hacen investigaciones y entrevistas como usted, uno esperaba que de todo eso se genere algo, pero no, alguna vez le comenté a alguien precisamente que yo no tenía telar, y lo necesitaba, pero como no podía comprarlo, yo sabía que acá en el pueblo muchas personas tienen telares, entonces propuse que se hiciera como una especie de colaboración entre todos, porque no se justifica ya invertir en un telar cuando la producción es esporádica, además que se requiere de una persona experta en el manejo, entonces era un doble gasto, por eso la propuesta fue permitir que los de los telares nos trabajaran

cuando se requiera para la elaboración de tejidos, sobre todo de las ruanas, y así entrabamos todos en el negocio, y me gustó porque así se ha venido haciendo desde entonces, ya acá todo el mundo sabe quién tiene y quien no tiene telar

**P10: Caso 10 - 10:2 [El proyecto nace por el susten..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El proyecto nace por el sustento diario, entonces hemos conformado un grupo de personas que sabemos del arte, entonces el grupo está conformado por quienes tienen telares, otros que sepan de macramé, otros de bordados, de tejido en dos agujas, y así para que el grupo fuera como diverso y entre todos colaborarnos, lo único pues que la materia prima la compramos a las personas de acá del pueblo que vienen y la ofrecen o ya tenemos afuera un almacén que provee buena lana.

**P11: Caso 11 - 11:2 [Mi familia fue una de las pion..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Mi familia fue una de las pioneras con una fábrica de ruanas en telar horizontal, a eso se dedicaron por muchos años, pero con el tiempo la terminaron, sin embargo mi abuela me enseñó a tejer y pues hace más o menos dos años hice un técnico en el Sena sobre tejeduría con el fin de certificar mi conocimiento y pues fortalecerlo.

**P11: Caso 11 - 11:15 [el Sena ha sido una entidad qu..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

el Sena ha sido una entidad que ha venido muchas veces a ofrecer capacitaciones en procesos de crianza y fortalecimiento de las unidades productivas de los animales productores de la materia prima, también en temas de tecnificación de los negocios existentes y en procesos de emprendimiento para la creación de nuevos negocios, ese es mi caso, yo hice el técnico y luego participé como emprendedora con mi negocio en una de las convocatorias del Sena,

**P12: Caso 12 - 12:11 [En este negocio hemos trabajad..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

En este negocio hemos trabajado siempre nosotras solas, somos tres vecinas y amigas, que poco a poco empezamos tejiendo para otras personas y luego con mucho esfuerzo decidimos abrir en negocio en el local de una de ella para ahorrarnos el arriendo, pero ayuda o colaboración de absolutamente nadie.

**P13: Caso 13 - 13:8 [Eso es algo que tiene que ver ..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Importancia de la actividad - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Eso es algo que tiene que ver con los climas, con el gusto de la gente por la lana y ahora por las modas, porque eso acá vienen ahora y dicen que quieren una ruana así, pero ya de colores, pero que ya con un bordado, que ya no tan gruesa, eso va en la gente, porque antes la ruana y los sacos eran uno solo ya blanco o ya negros y lisos sin arandelitas ni nada de todo es que ahora les ponen.

**P13: Caso 13 - 13:10 [por ser más prácticos los teje..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

por ser más prácticos los tejedores prefieren comprarla ya lista para usarla, pero bueno mi mamita la vendía así, con el tiempo ya mi padrecito elaboró una trueca para torcerla y poder sacarla mejor, y también hizo un telar pequeñito porque veía que a veces mi madre no vendía toda la lana y se iba acumulando,

**P13: Caso 13 - 13:12 [bueno así fue como empezó el n..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Familiars - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

bueno así fue como empezó el negocio, no es que tuvieran plata, pero mi padre con su trabajo fue comprando que de ovejita fue haciendo las maquinitas y ya eso fue lo que le heredé, fui la única hija y seguí con el legado de mis padrecitos, toda la vida nos hemos dedicado a esto con mi esposo, desde acá tejemos para varios de los almacenes de Nobsa, claro que por encargo solamente.

**P14: Caso 14 - 14:6 [Si se habla de la actividad co..] (17:17) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Permanencia en el tiempo - Familia: Survey Items] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

Si se habla de la actividad como la hacemos acá en mi casa, con los animales y todo los procesos, la clave está en que la gente de antes todavía está y lo hace, porque la gente joven ahora no gusta de esto de la crianza ni mucho menos todo lo que trae el tratamiento de la lana, pero si se habla de los tejidos, esos si creo que permanecerán por mucho tiempo porque son prendas de vestir y mientras la gente necesite vestirse y que le guste la lana pues siempre habrá quien compre.

**P15: Caso 15 - 15:3 [Acá en mi casa he recibido muc..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Capital social colectivo - Familia: Survey Items] [Confianza - Familia: Capital social cognitivo] [Cooperación - Familia: Capital social cognitivo] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

Acá en mi casa he recibido muchas mujeres que han querido aprender del oficio, yo no les cobro nada, lo que me quieran reconocer, algunas de ellas se han quedado para ayudar cuando hay mucho trabajo, ellas saben que si yo tengo mucho trabajo ellas ganan, entonces digamos que necesito tener

lana lista y no se ha torcido ni hilado, entonces yo ya sé quien tiene la rueca o la debanadora y las llamo, bueno vengan y dejenme lista tal lana, con eso yo voy tabajando en lo otro, o lo mismo para los tejidos, nos dividimos trabajo y luego, como son encargos, ellas saben que apenas paguen tienen su dinero por lo que hicieron, el problema está cuando el cliente se le da por pagar en varias cuotas, pero bueno uno procura hacer trabajos para las personas que uno sabe que son honestas en sus negocios.

**P15: Caso 15 - 15:9 [desde nuestros antepasados, ha..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

desde nuestros antepasados, ha sido una ayuda para las familias de más bajos recursos, nosotros en mi casa desde muy niños mi mamá y mi abuela junto con las tías se dedicaban a sacar la lana, a tejer y a vender, pero nunca pusimos un negocio para exhibir, si no que mi mamá ya tenía sus clientes en Sogamoso, en Nobsa, en Iza, Mongua, eso por todo lado iban ofreciendo y iban vendiendo, así mi madre ganó muchos clientes, ella tenía chispa para vender y le iba bien, la gente le iba encargando y ella venía, y entre todas tejían y por ahí quedaban los pesitos que no era mucho pero servían.

**P16: Caso 16 - 16:11 [donde habían fiestas o ferias ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

donde habían fiestas o ferias y allá llegábamos, a eso de los 15 o 16 años que uno ya se pone a pensar lo que será de su vida porque ya casi culminábamos el colegio, mi hermano mayor que siempre ha enido como la visión de los negocios le dice a mis padres que abramos un negocio fuera de Nobsa, por que los tejidos eran bien vendidos y no se veían si no era en las ferias, es así que con mucho esfuerzo mi mamá decide abrir su negocio en Duitama,

**P16: Caso 16 - 16:12 [desde que inicié ha sido con e..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

desde que inicié ha sido con esfuerzo propio, yo misma iba vendiendo por las casas de los pueblos, en las plazas los fines de semana, luego decidí abrir mi negocio, pero también tenía las contratas, entonces hacía las dos cosas, vendía desde mi casa y destinaba uno o dos días para llevar los encargos a los pueblos, pero apoyo, pues el de mi marido y mi hermana, esas entidades no apoyan con nada.

**P17: Caso 17 - 17:10 [ella nunca habló de que alguien..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Apoyo del gobierno - Familia: Capital social institucional] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

ella nunca habló de que alguien ni el gobierno le hubiera colaborado, cuando ella faltó el negocio era así como lo ve, dos vitrinas y los exhibidores, que los obtuvo por que tenía los ahorros de la pensión de mi papá, pero nada más, y como ve, mi hermana y yo llevamos ya 10 años con el negocio y no

tiene nada nuevo, si apenas se saca la ganancia, esto no deja mayor cosa.

**P17: Caso 17 - 17:12 [aveces entre los vecinos pero ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

A veces entre los vecinos pero esas son bobadas, eso es pasajero, mientras se nos permita acá estaremos con el negocito, porque al lado de esto nos movemos también con otro negocio de computadores.

**P17: Caso 17 - 17:16 [Acá son muchas las actividades..] (23:23) (Super)**

Códigos: [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Acá son muchas las actividades que se hacen, pero para nadie es un secreto que la que saca la cara por el pueblo es la de los tejidos, pienso que eso es evidente y los que hacen otros oficios no tienen problema con eso.

**P18: Caso 18 - 18:2 [El tejido viene desde mis ance..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Amigos - Familia: Capital social colectivo] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Vecinos - Familia: Capital social colectivo]

No memos

El tejido viene desde mis ancestros, mis abuelos, mi madre, mis tías, era como el quehacer de las damas del pueblo hace muchísimos años, muchos vivían de esto, en mi caso, recuerdo que mi madre gustaba dedicarse luego de sus quehaceres de la casa en el parque, allá se reunían muchas señoras, compartían las tardes, tejiendo y hablando, fue cuando abrieron el primer negocio en el pueblo y de ahí como que se les antojó a muchos, entre esos mi madre, pero el negocio era en la sala o el garaje de la casa, inclusive en la puerta, se acomodaban los tejidos y ahí se iba vendiendo.

## Anexo 18

## Reporte transcripción entrevistas (Emprendimiento)

## Categoría: Nivel de Educación

---

UH: transcripción

File: [C:\Users\Windows

10\Documents\Scientific

Software\ATLAsTi\TextBank\transcripción.hpr7]

Edited by: Super

Date/Time: 2020-04-10 12:38:21

---

**P 3: Caso 3 - 3:17 [si uno ha vivido toda la vida ..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

si uno ha vivido toda la vida en esto y yo no es por nada pero me he capacitado mucho, porque soy de los que pienso que el conocimiento no está de más, he hecho cursos con el Sena, Camaras de comercio, trato de estar al día

**P 5: Caso 5 - 5:12 [Las ideas han provenido todas ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Respeto - Familia: Capital social cognitivo]

No memos

Las ideas han provenido todas de mí, siempre lo que he trabajado ha sido empíricamente, le aprendí a mi abuelo y como puede ver todas estas máquinas y estos telares representan un vida, en este momento siento ironía, dolor, orgullo, un mundo de sentimientos porque veo estos telares y recuerdo que me fuí para Medellín, yo quería seguir el ejemplo de mi abuelo y recuperar tradición, pues coltejer que es orgullo de los paisas nación en Samacá Boyacá, allá se dieron los primeros telares y eran a vapor, allí estaban las minas de carbón, esos telares eran estos, entonces alguien quiso crear un museo con estos telares pero yo fui y recuperé estos porque siempre he pensado en hacer cosas por mantener la tradición de los tejidos,

**P 6: Caso 6 - 6:11 [ahora estamos innovando en la ..] (8:8) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento]

No memos

ahora estamos innovando en la forma de venta, yo que estoy estudiando en la universidad les propuse crear una página en internet y pues la verdad ha funcionado, a través de las redes sociales como facebook e instagram estamos dando a conocer nuestros productos, pues de manera lenta se han visto resultados, un mensaje o una llamada de personas que viendo las imágenes en internet se empiezan a interesar por adquirirlos.

**P 8: Caso 8 - 8:9 [yo nunca pensé en tejer, pero ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de

Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento]  
[Proactividad - Familia: Emprendimiento] [Solución de Problemas - Familia: Emprendimiento]

No memos

yo nunca pensé en tejer, pero entonces estando en el colegio de monjas, allá estudiábamos solo mujeres, entonces allá le enseñaban a uno que culinaria, que tejidos que a coser y a bordar, entonces pues aprendía uno todo eso porque eso era lo que debía aprender una mujer, entonces cuando me casé como sabía un poco de todo eso me dediqué a la modistería par ayudarle a mi marido, después que mis hijas crecieron y siempre con la ayuda de mi mamá que ella sí tejía pues se me ocurrió la idea que pusieramos un negocio, entonces ya mis hijas y después mis nueras nos encargabamos de atenderlo y pues me ha servido porque ahorita para mi tercera edad es mi distracción para no quedarme por ahí arrinconada y también me sirve para ayudarle a mi nieto que estudia y a un hijo que se quedó muy pobre.

**P11: Caso 11 - 11:2 [Mi familia fue una de las pion..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Dimensiones capital social individual - Familia: Survey Items] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

Mi familia fue una de las pioneras con una fábrica de ruanas en telar horizontal, a eso se dedicaron por muchos años, pero con el tiempo la terminaron, sin embargo mi abuela me enseñó a tejer y pues hace mas o menos dos años hice un técnico en el sena sobre tejeduría con el fin de certificar mi conocimiento y pues fortalecerlo.

**P11: Caso 11 - 11:15 [el Sena ha sido una entidad qu..] (20:20) (Super)**

Códigos: [Apoyo de otras instituciones - Familia: Capital social institucional] [Desarrollo de HAbilidades - Familia: Emprendimiento] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

el Sena ha sido una entidad que ha venido muchas veces a ofecer capacitaciones en procesos de crianza y foraaecimiento de las unidades productivas de los animales productores de la materia prima, también en temas de tecnificación de los negocios existentes y en procesos de emprendimiento para la creación de nuevos negocios, ese es mi caso, yo hice el técnico y luego participé como emprendedora con mi negocio en una de las convocatorias del Sena,

**P14: Caso 14 - 14:13 [De los negativo, pues que ahor..] (11:11) (Super)**

Códigos: [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento]

No memos

De los negativo, pues que ahora las juventudes poco aprecien de este oficio, ya no les interesa tener los animalitos y aprovecharlos como nuestros antepasados, como que se va dejando de lado ese regalo de los ancestros, ahora la gente quiere encontrar ya todo hecho.

**P16: Caso 16 - 16:11 [donde habían fiestas o ferias ..] (5:5) (Super)**

Códigos: [Disposición al Cambio - Familia: Emprendimiento] [Familiares - Familia: Capital social colectivo] [Identificación de Oportunidades - Familia: Emprendimiento] [Nivel de Educación - Familia: Emprendimiento] [Proactividad - Familia: Emprendimiento]

No memos

donde habían fiestas o ferias y allá llegábamos, a eso de los 15 o 16 años que uno ya se pone a pensar lo que será de su vida porque ya casi culminábamos el colegio, mi hermano mayor que

siempre ha enido como la visión de los negcios le dice a mis padres que abramos un negocio fuera de Nobsa, por que los tejidos eran bien vendidos y no se veían si no era en las ferias, es así que con mucho esfuerzo mi mamá decide abrir su negocio en Duitama,

Dirección General de Bibliotecas UAQ

**Anexo 19**  
**HISTORIA DE VIDA No 1.**

**1. ¿Puede hablarme un poco acerca de su conocimiento sobre la historia de los tejidos en Nobsa?**

Contaban mis abuelos que los tejidos en Nobsa son un regalo de parte de nuestros antepasados, que Nobsa como muchas otras regiones estaba habitada por nuestros indígenas y que las actividades que hacían con sus familias para su sustento era la siembra, principalmente de papa y maíz, la ganadería, las familias tenían al menos un animal en sus casas, ya que una vaca, ya que cerdos, conejos y lo que predominaba por estos lados era el pastoreo, eso sí familia que se respetara tenía al menos una ovejita, pero unos las alimentaban y las criaban bien para poder venderlas en el mercado, otros las criaban para alguna merienda o necesidad que se presentara, podían suplirse y vender la carne que les sobrara, dicen que la lana la lavaban y con telares hechos a manos por ellos mismos hacían tapetes o cobijas, pero como para ellos mismos, eso lo hacían los indígenas, mis abuelos dicen que fue mucho tiempo después cuando se empieza a comercializar la lana y a volver más importante la actividad de los tejidos, sobre todo cuando llegaron las empresas grandes, yo era muy chica, recuerdo a mi abuelo contándonos esas historias mientras nos enseñaba a manejar el huso, que es la herramienta que sirve para hilar la lana, él siempre contaba historias, él no tuvo estudio, pero sabía mucho sobre nuestros antepasados, yo tendría unos 5 o 6 años, sabrá que muchas cosas se van olvidando, yo soy del año 30, entonces calcule mi abuelo alcanzaría a vivir muchas cosas que de pronto uno ni imaginar, en todo caso, no recuerdo que él nos haya repetido nunca alguna de sus historias, siempre había algo nuevo para contar, en eso la pasábamos mientras mi abuela con mamá se dedicaba a los quehaceres y también a fabricar vajillas de barro, eran otras épocas, uno veía a la gente dedicada al trabajo, todos chicos y grandes, ya que la tierra, ya que los animales, las vajillas y otros tiestos que hoy ya no se usan, los tejidos claro, eso era como lo que más gustaba hacer acá la gente, las ruanas, los sacos, porque esto era muy solo, era un vallado, digamos que la distancia para encontrar otro caserío era pero mucha, y lleno de cultivos, entonces el frío era tremendo, eso como que obligaba a usar la lana para protegernos, pero eso viene desde antes como le expliqué.

**2. Cuénteme cómo empieza en su familia la experiencia con los tejidos**

Las familias eran numerosas, recuerdo que todos vivíamos en una misma casa, mis abuelos maternos, mis padres, los hermanos de mi madre con sus familias, con sus hijos y sus esposos o esposas, eso era normal, así pasaba en casi todas las familias, era muy raro ver que alguien se casara y ya formara casa a parte...

Entonces vivíamos todos juntos y mi abuelo cuidaba de sus ovejas, sus vacas y a veces tenían cerdos, también hacía los husos y los vendía, un tiempo trabajó haciendo muebles, digamos que él se rebuscaba en lo que saliera, y claro que tejía, recuerdo que en épocas de trasquilar las ovejas, éramos felices con mis hermanos y otros primos porque sabíamos que podíamos ayudarle al abuelo a la hilada, eso nos gustaba porque mi abuelo vendía la lana ya hilada y de lo que le pagaban nos daba al menos un duce, esas cosas nos hacía felices...

Mi madre con la abuela y unos tíos hacían artesanías en barro o en arcilla y llevaban a vender al mercado, pero también vivían pendientes del maíz que sembraban, que no era mucho pero de algo servía, siempre había algo que hacer, pero también habían épocas de vacas

flacas, mucha gente hacía lo mismo, y a la hora de vender pues no a todos les iba bien, mi abuela sabía tejer también pero el que se dedicaba a eso era mi abuelo, recuerdo que en una vino un señor muy fino y le encargó a mi abuelo unas ruanas para cuando volviera a venir, eso fue como lo que hizo que mi abuela decidiera ayudarlo a mi abuelo con el tejido, me acuerdo que ellos tenían mucha esperanza con esa venta, fue así como después de eso ya entre todos ayudábamos para la cuida de las ovejas, ya que la trasquilada, ya que el devanado de la lana, que lavarla, que todas esas cosas que hay que hacer para poder sacar una prenda, figúrese que es toda una vida una dedicada a esto, fue lo que una aprendió y pues de lo que decidió vivir cuando los abuelos faltaron...

Ah recuerdo que en la escuela ya habían las manualidades, entonces una decidía cual aprender, que los tejidos, que las cerámicas, que los muebles, que las campanas, que la cocina, bueno eso era lo que había, entonces yo siempre por enseñanza de mi abuelo seguí con lo del tejido, ya entonces aprendía cositas que de pronto mi abuelo o en la familia no sabíamos...

Por lo mismo, digamos que en mi familia eso viene desde quien sabe cuándo, si mi abuelo aprendió de mi bis abuela, entonces uno podría pensar que así mismo pasó desde mucho tiempo atrás, porque por ejemplo acá en esas épocas habían unas señoras y unos señores que se sentaban ahí donde es hoy el parque, iban hilando y se dedicaban también a contar sobre la historia de todos estos pueblos, ellos hablaban mucho de que todo los que Nobsa hace viene desde los indígenas, ahora es que los modernos vienen a decir que de la historia del pueblo no hay nada....

### 3. ¿Recuerda a personas o hechos que hayan marcado de forma significativa la actividad de los tejidos en Nobsa?

Solo de los tejidos, de pronto fue cuando empezó a llegar mucha gente a visitar el pueblo, se comentaba que con la llegada de las empresas esas famosas había llegado mucha gente nueva por ahí a Sogamoso y Duitama, entonces que toda esa gente era que tenía costumbre de venir sobre todo los domingos a visitar el pueblo, lo cierto es que si muchos venía a buscar ruanas o tapetes y cobijas, porque eso era lo que más apetecía la gente, entonces Nobsa ya era conocida por los tejidos porque de todas formas uno salía a los mercados y la gente sabía de donde provenían esos tejidos de lana pura...

Para el año 68, recuerdo mucho, se hizo el primer reinado de la ruana en el pueblo, para las fiestas de San Roque, las jovencitas bonitas del pueblo participaban y otras que venían de afuera, ellas modelaban las ruanas que hacíamos, pero no se sabía si la que ganaba era la niña más bonita o la ruana mejor elaborada...., esos reinados se hicieron unas cuantas veces, tal vez unas tres o cuatro, después no se volvió a hacer...

Un acontecimiento recuerdo que se hizo acá fue una exhibición en la plaza, eso fue idea de don Segundo con la señora María que era vecina de acá, ellos fueron los primeros en fundar los negocios por allá como en el 75, entre los dos fueron de casa en casa y nos convidaron a los que tejíamos as sacar las cositas que teníamos hechas, y por ahí una que otra ovejita, mejor dicho que participáramos con lo que pudiéramos, entonces ya los vecinos sacaban que sus ruanas, que sus tapetes, lo que tuvieran, otros sacaban los telares, los husos, lo que fuera, eso fue para un domingo que eran las fiestas de San Roque que es nuestro patrono, y en vista que el reinado se había acabado pues nos animamos, eso fue una cosa muy bonita, porque los domingos como le contaba era cuando llegaban los foráneos, entonces eso era como una cosa diferente para ellos, compraban lo que necesitaban y para nosotros fue algo nuevo y también muy bonito...

De ahí para acá se trataba de hacer los domingos, con quienes pudieran, entonces ya salían que 5 que 10, así, en la medida que se pudiera uno salía, pero después se dejó de hacer, fue entonces mucho tiempo después que se declaró el día internacional de la ruana, pero eso ya fue como en el año 2000, recuerdo que por acá venían mucho unos estudiantes de una universidad y nos convidaron a todos los del pueblo, y con la alcaldía, entonces recordábamos aquellas veces que salíamos a la plaza a aquellas exhibiciones, pero cuando se llegó la fecha, eso fue una cosa que una no se hubiera imaginado, de bonita y con un mundo de gente de todo lado, salir una en televisión, y ver en persona tanta gente que una solo veía por televisión, y todo lo que se hacía con las ovejas, con los tejidos y na misma vestida como una campesina elegante, eso es de las cosas que una no puede olvidar, fueron dos días, pero de los más bonitos que yo por lo menos haya tenido con mis tejidos, y de ahí para acá sagrado cada año se hace el día de la ruana, pero entonces ya no le dan a una las ayudas, porque siempre para salir toca gastar ya para el puesto que una va a armar, que la decoración de los animales, que el traje de una, eso son muchas cosas, pero vale la pena porque viene mucha gente y esa es una ocasión para una ofrecer y vender...

Una vez se hizo una ruana gigante, no hace mucho tiempo, esa ruana se la pusieron a la iglesia, así de grande era, el que la elaboró fue el mismo que le llevó una ruana al Papa Juan Pablo II, recuerdo que eso para los nobsanos fue un orgullo tremendo, porque nos estaban nombrando por allá en otros países, eso nos hizo famosos...

También hubo una invitación por allá como en el 96 para ir a Bogotá al Teatro Colsubsidio, era como una feria pero mucho más bonita y grande donde iban artesanos de todas partes de Colombia a mostrar no solo tejidos si no muchas manualidades que hace la gente de otras partes, entonces para ese entonces el que era Alcalde del pueblo comentó que quienes quisieran ir, había un subsidio para los transportes y su alimento, de acá nos fuimos una comitiva si mal no estoy éramos 14, con nuestros corotos para la Capital, eso allá la gente se enamoraba de todo lo que llevábamos, así que cuando regresamos no traíamos casi nada, toditico lo habíamos vendido, para esa época recién estábamos empezando a tejer cosas diferentes de la moda que llaman, entonces eso fascinaba sobre todo a los jóvenes, esa vez también fuimos televisados, nos entrevistaron, y nos permitieron mostrarle al país las cosas bonitas que hacíamos....

Así se han venido haciendo celebraciones y pues siempre los protagonistas nuestros tejidos, así no sea ese el fin, pero eso ya es muy llamativo, entonces acá la gente ya sabe cualquier cosa que conviden, la gente se pone alerta y empieza a alistar sus mejores tejidos para la gente que llega.

#### **4. ¿Cómo ha percibido las relaciones entre la gente del pueblo, especialmente los que se dedican a los tejidos?**

Acá el pueblo se llama "Nobsa", y eso tiene un significado, unos dicen que quiere decir gente noble, porque así era denominado por los muiscas, nuestros primeros pobladores, otros dicen que Nobsa significa "tu manta" y que también viene desde los muiscas, porque una de las principales actividades de ellos siempre fue la del tejido pero con el algodón, sea lo que sea en todo caso con ambas definiciones uno se acoge, porque acá nos hemos caracterizado todos, no solo los de los tejidos por ser gente "buena", somos nobles y muchos sí nos dedicamos a los tejidos, pero lo más importante es que somos gente trabajadora, desde chicos nuestras familias nos inculcaban eso, la escuela también enseñaba que había que trabajar, eso viene de mucho tiempo atrás, y yo recuerdo que la gente siempre se

ayudaba, poco o mucho, pero siempre ha habido como esa unión, acá mucha gente ha venido, y se ha ido, y ellos no podrán dar queja, este pueblo representa una identidad de unión y colaboración, no estoy diciendo que todo haya sido un paraíso, como en cualquier parte han existido momentos muy duros, donde las gentes han tenido inconvenientes, ya sea que por que alguien le sienta envidia a otro, esas son cosas que pasan hasta en otros países, pero en todo caso, la gente sabe que acá las peleas y los pleitos no son de nuestro gusto, entonces pues no tienen de otra que arreglárselas, aunque sí se ha visto mucho que entre las gentes de las veredas es donde sí se presentan esas rivalidades, por ejemplo los del “puente” con los de acá, o los de “Nazareth”, son personas que tienen ahí como su rencilla, pero como ya saben pues ni ellos vienen, ni nosotros vamos, para evitar pleitos.... A mí me parece que eso se ha dado por la maldita política, eso ha dividido muchos las veredas de Nobsa, pero los de los tejidos que una sepa, no, al contrario, hay unos líderes que siempre han estado pendientes que no nos olviden, y entre todos se han hecho muchas cosas, como le he contado, así como hemos tenido nuestras oportunidades para mostrar nuestro oficio, también hemos tenido épocas de crisis, no crea, como todo, entonces entre todos vemos, que hacemos, porque de todas formas así como cada uno se la rebusca, pues debemos pensar también como pueblo para que todos ganemos, entonces así es como la llevamos....

**5. ¿Qué aspectos ha visto como negativos y que se pueden mejorar en la actividad de los tejidos o en las personas, el pueblo, la alcaldía que tenga relación con la actividad?**

De pronto lo más importante es que no se olviden de este oficio, yo ya estoy en el ocaso, toda mi vida estuve acá, haciendo este lindo oficio, y durante todo este tiempo he tenido que ver como por ejemplo a nosotros los campesinos, los que toda una vida estuvimos dedicados a la crianza de los animalitos para obtener la lana y de ahí todo el trabajo que hay que hacer hasta poder ofrecer una prenda nos abandonaron, cuantos vecinos y vecinas tuve que ver cómo iban acabando sus animales, dejando de lado el arte porque hubo un momento que los nuevos alcaldes tenían otras prioridades, no como los de antes, que tenían la conciencia que éramos la tradición, que nos daban la importancia, y con cosas tan sencillas como el ofrecimiento de los pastales o la recogida de los alimentos sobrantes en las casas del pueblo para alimentar los animales, eso servía de mucho, uno no pedía plata, pero esas colaboraciones supiera todo lo que le servían a uno, pero bueno, ya hoy día somos contaditos los que quedamos con animalitos, es que ya ni hay...

Lo otro es que somos los más viejos los que conservamos esto, los jóvenes tomaron otros rumbos, y ahora en los colegios y las escuelas no enseñan como antes todo el valor de los cultural, eso se perdió, entonces con más veras, esto se acaba, ahora los de los negocios prefieren comprar a cuanto foráneo va llegando a ofrecer, pocos son los que valoran todavía el trabajo de una..

Lo único es que llegue un alcalde de esos buenos como los de antes y se proponga rescatar el oficio pero desde los animales, porque para los tejidos es fácil, comprar lana, que eso por todo lado la venden, lo ideal sería que volvieran las costumbres de los animales y todo el proceso para el tratamiento de la lana, porque es importante las exhibiciones que hacen en el parque, que el día de la ruana, que tantas cosas que ahora se inventan, pero, para mí que es más importante no dejar perder toda una tradición que viene desde los muiscas.

**6. ¿Puede decirme cómo define a las personas que se dedican a la actividad de los tejidos?**

Como todos los Nobsanos, son gente de trabajo, que provienen de familias que se dedicaron a lo mismo, entonces mantienen el respeto por el oficio, son personas de calidad, muchos buscan trabajar solo con lana virgen, entonces ellos tienen un mayor orgullo por el pueblo, son educados, así no hayan ido a la escuela, respetan a los otros, así haya unos que sean un poco contrarios pero mantienen como esos valores que le digo que desde muy niños nos enseñaban nuestras familias, pero eso es general, de todo el pueblo, no solo los tejedores, y una cosa que les admiro a muchos es que buscan rescatar la importancia que digo que se ha perdido, hay unos que son incansables, lo ve uno por acá y por allá haciendo gestiones para que sobresalga nuestro oficio...

**Anexo 20**  
**HISTORIA DE VIDA No. 2**

**1. ¿Puede hablarme un poco acerca de su conocimiento sobre la historia de los tejidos en Nobsa?**

Como todo pueblo, Nobsa tiene su propia historia, una historia de maltratos, de esclavitud, cuando los españoles nos tenían dominados, la gente era sumisa, todo era tristeza, esas épocas afortunadamente uno no estuvo ahí para vivirlas, pero es lo que se sabe, es la historia que nos han contado desde niños, y que yo la creo, porque eso fue lo que les tocó vivir a nuestros antepasados en la época de las colonias y creo que en todo lo que es América, pero yo no soy experto en esos temas, no quiero pasar la vergüenza, de decir de pronto cosas que no son, usted debe saber de pronto más que yo, discúlpeme...

En todo caso, lo que se sabe de acá es que la gente para ese entonces hacía las tareas de la agricultura y la ganadería, eso por ser parte de la cultura chibcha, la gente desde ese entonces tanto hombres como mujeres ya se dedicaban también a los trabajos de la alfarería y los de orfebrería, cuenta la historia que también se trabajaba mucho el algodón, muchos se dedicaban a hilarlo en telares, esa era una actividad muy fuerte para ese entonces, pero era el algodón, después es que ya viene el trabajo con la lana.

Discúlpeme don Segundo, cuando usted habla de ese entonces, sabe más o menos a qué período, o años corresponde?

Haber, la historia se partió en dos, yo estoy hablando de antes de que a Nobsa la fundaran como cerca al año 1600, después de 1600 digamos que la historia cambia, entonces Nobsa empieza su historia como pueblo, mejor llamado "pueblo de indios", se seguían haciendo las actividades de la siembra, el cuidado de los animales, y los tejidos cogen fuerza, pero ya le digo a partir del algodón, entonces como puede darse cuenta, esto no fue de ayer, esto lleva siglos desde los indios o indígenas, ellos nos dejaron esa herencia que nos ha hecho grandes.

**2. Cuénteme cómo empieza en su familia la experiencia con los tejidos**

Esto ha sido una tradición, mis recuerdos de niño me dejan ver como mi madre era una señora dedicada por completo a sus tejidos, pues como todas las señoras de ese entonces, estoy hablando de los años 45 – 50, ellas tenían que responder por las tareas de su casa, pero mi madre, ella no soltaba sus agujas, pero no era la única, por acá uno veía a las mujeres, muchas, la mayoría en lo mismo, por parte de mi familia solo mi madre desarrolló ese don, pues fue la única mujer, los hermanos eran hombres y ellos prefirieron trabajar la madera y el cobre para hacer artesanías, pero volviendo al tema, mi madre nos contaba como en su casa eso era lo que hacían principalmente las mujeres como ayuda para el sustento de sus casas, las mujeres salían a los mercados y a las ferias a ofrecer todo lo que hacían con la lana, es lo que contaba mi madre, ella ya no está con nosotros y de muy niño fallecieron mis abuelos, que de ellos pues no tengo recuerdos, aunque los historiadores que eran unos pocos contaban que mi padre fue muy reconocido porque elaboraba los telares y los vendía en el pueblo y en otras partes, también las ruanas, dicen que era famoso por su trabajo limpio y honesto.

Con este pequeño relato entonces no puedo afirmar que fue mi madre, porque parece que este oficio viene de mucho antes, pero si gracias a ella este humilde servidor aprendió tanto, que cuando ya mi madre estaba más allá del otro lado que de acá decidí continuar con esa tradición, entonces me daba temor, porque uno veía era a las señoras tejiendo, y yo siendo

un hombre, pues eso como que no era bien visto, era lo que yo pensaba, entonces ya por allá como hacia los sesenta, recuerdo que en la capital hubo una subasta, el gobierno de la alcaldía era a cargo de Virgilio Barco, entonces mi mamá de encomendó la tarea de ir, porque ella decía que los famosos telares que había hecho mi abuelo, seguro iban a estar allá y había que recuperar al menos uno, pues mi madre tenía su telar, pero para ella el significado de tener uno de los que había fabricado su padre era muy grande, ella convaleciente me pidió eso, eran unos tiempos difíciles, como pudimos reunimos un dinero y me fui sin nunca haber ido a la capital, a buscar los telares de mi abuelo, llegar al sitio no fue nada fácil pero bueno, Dios pone las personas indicadas en nuestro camino y es así como pude llegar a la famosa subasta, no contaba con ninguna seña por parte de mi madre para poder identificar los telares, la sorpresa me la llevé cuando descubrí que sí habían telares, eran como unos 4 o 5 nomás, pero mi sorpresa fue cuando en medio de la gente habían muchos paisas y a la hora de subastar ellos ofrecían mucho, vi la oportunidad de acercarme al señor que estaba con los telares y cuando los observé de cerca con detalle vi que tenían una marquilla en la parte de abajo que decía "Negro", ese sentimiento que me entró me obligó a decirle a ese hombre con mis ojos llenos de lágrimas sobre el significado de esos telares para mí, pero más para mi madre, a estas alturas no sé que pasó por la cabeza de aquel señor, pero finalmente cuando vendió los otros telares y solo quedaba uno decidió decir que ya estaba vendido, y realmente no era así, me lo entregó, me recibió lo poco que llevaba y me quedé con ese telar, ese fue el día que decidí que ese sería mi proyecto de vida, que no dejaría morir ese oficio que mi madre tanto amaba y con el que aprendí muchas cosas, mi madre murió al poco tiempo y yo ya estaba fabricando un telar más moderno, y con el de mi abuelo decidí hacer mi primera ruana, la gente ya se enteró y algunos vecinos me encargaron telares, como eso no se vendía mucho, decidí seguir con las ruanas, los mismos clientes de mi madre seguían viniendo, así que en el año de 1973 decidí abrir las puertas de mi casa para exhibir mis telares y mis tejidos, fui el primero y con orgullo lo digo,, aunque eso nunca nadie lo ha reconocido, lo digo con orgullo...

**3. ¿Recuerda a personas o hechos que hayan marcado de forma significativa la actividad de los tejidos en Nobsa?**

Personajes no, si los tuvo que haber, pero digamos que no se les ha hecho renombre, por eso no le podría decir quienes, pero los hechos sí, el primero es la construcción de las carreteras que comunican hoy día al municipio con los otros municipios y con las ciudades como Sogamoso o Duitama, inclusive la carretera central que nos lleva a la capital, esa cuestión macó mucho el desarrollo de Nobsa, no solo en los tejidos, sino en todas las actividades que se venían desarrollando, las artesanías, la agricultura, las explotaciones mineras, los trabajos a partir de la plata y el bronce, y los tejidos obvio, además que llegaron muchos negocios porque así mismo empieza a llegar cantidad de gente de otros lugares entonces ya se abren los primeros hoteles, se consolida el proyecto del viñedo, que eso sí que atrajo gente de todo lado, hasta del extranjero, mejor dicho las carreteras le dieron vida al pueblo, la economía tuvo un importante desarrollo, pero fue realmente como después de los 50, ahí se empiezan a sentir los grandes cambios, digamos que eso motivó para que los habitantes del pueblo emprendieran con negocios en lo que sabían hacer...

Pero hubo otros hechos también importantes que fue primero la fundación de la siderúrgica más grande del país....eso sí que prometía, y así fue, a finales de los 40 ya era un hecho, que se abriría la producción de la empresa más importante del país, eso llamó la atención de los habitantes en dos sentidos, uno que existiría oportunidad para laborar allá y otro que

eso sería un hecho trascendental para el desarrollo de la región, entonces había que pensar en oportunidades de negocio porque era seguro que llegaría mucha gente a vivir por estos lados y también mucho turismo, y así fue, en el año 54 se inició la producción y ya teníamos habitantes nuevos en el pueblo, llegaron familias enteras porque muchos habían sido contratados por la empresa, otros vieron una oportunidad en el pueblo y los oriundos con mayor razón, empiezan a verse nuevas mercancías, nuevos trabajos, se intensificó todo, fue un cambio muy grande para todos...

También la llegada de la cementera, eso fue muy positivo para nosotros, porque llegaba al propio municipio, no se puede negar que de parte de la cementera se han recibido ayudas muy importantes para el municipio en todas las actividades, podría mencionarle, pero como su interés es de los tejidos, ellos han dado unos aportes para fortalecer la actividad, en el sentido de empezar a asistir a eventos nacionales, eso se dio gracias a esa empresa, y los eventos que hacemos acá mismo también son posibles casi gracias a ellos, más que a la misma alcaldía.

Entonces así por nombrarle de lo más grande que ha pasado, para Nobsa la llegada de esas dos empresas marcaron los grandes cambios y a la vez un desarrollo del turismo y de la economía, ese fue el período de industrialización para nosotros.

**4. ¿Cómo ha percibido las relaciones entre la gente del pueblo, especialmente los que se dedican a los tejidos?**

Desde niño uno ha visto de todo, hasta eso ha tenido cambios, digamos que hay algo que se mantiene y es el sentido de pertenencia de cada uno por el pueblo, y cuando hablo del pueblo es todo, lo natural, lo cultural, lo laborioso, acá cualquiera es capaz de defender algo que sabe que hace parte de nuestra identidad, por ejemplo yo soy de los tejidos, pero si alguien me vienen a hablar mal de los de la forja pues hombre, yo no me voy a quedar callado, porque eso hace parte de mi pueblo, así de pronto ellos no sean de mis afectos, o cosas así, eso nos ha caracterizado, nuestro sentido de pertenencia y desde mucho tiempo atrás, pero lo cierto es que con tanto cambio que le digo que de repente empezó a llegar, así mismo se empezaron a dejar ver las envidias, ya a unos les empezó a ir mucho mejor que a otros, ya sea porque alguien de la familia empezara a trabajar en la empresa, o porque alguien logró irse para la capital o porque el hijo logró entrar a una universidad, bueno, siempre eso causa malestar al que es envidioso, eso empezó a ver y desde entonces siempre ha estado ahí, claro, no son todos, son unos cuantos, pero en todo caso eso molesta, porque acá muchos pensamos en el bienestar de todos, entonces esas envidias dan paso al famoso “chisme”, y como dicen por ahí, “pueblo chico, infierno grande”, pero uno sabe que ese dicho aplica para los que se ponen a pararle bolas a esos chismes, uno que ya sabe quien es quien pues no le da importancia a eso y así es como vive uno feliz, pero en términos generales acá la gente es muy respetuosa, y los de los tejidos tenemos eso presente, a través de la asociación se han empezado a manejar mejor las cosas, entonces se tiene claro que hay un mínimo y un máximo para los precios, que hay unos que han innovado más con sus diseños, porque son muy diferentes, llevan otros materiales entonces ellos pueden establecer otros precios que no afectarán a los demás porque sus productos son diferenciados, que si hay unos que están vendiendo menos entonces deben revisar otras cosas como la manera en que ofrecen los productos, o cómo los están exhibiendo, a veces hasta la forma como iluminan sus locales, así que todos colaboramos, aunque también no falta el rebelde, hay unos que trabajan de forma muy individual, esos son muy pocos, lo cierto es que en varias ocasiones han tenido que ceder y unirse al combo porque saben que así a

todos nos va mejor, pero lo que sí es que si existen problemas entre algunos tejedores, no son precisamente por los tejidos, ya esas son cosas muy personales entre ellos, porque los tejidos nos ha dejado solo experiencias buenas y positivas, nunca problemas.

**5. ¿Qué aspectos ha visto como negativos y que se pueden mejorar en la actividad de los tejidos o en las personas, el pueblo, la alcaldía que tenga relación con la actividad?**

En este pueblo me conoce todo el mundo, porque como le comenté, desde mis padres y abuelos se ha trabajado todo un legado, con los tejidos y con los telares, entonces acá usted pregunta por mí y cualquiera le dice donde me encuentro y quien soy, lo que he hecho y hasta lo que soy capaz de hacer con tal de defender este legado, qué le quiero decir con esto, pues que acá se han venido presentando unas situaciones que no gustan a la gente, pero que muy pocos somos capaces de frentear y pelear por lo justo, me refiero a que los cambios deben ser para bien, acá hemos surgido a partir de los animales que nos producían la lana, de nuestros abuelos que nos enseñaron cómo trabajarla para así poder subsistir y eso no tiene precio, eran los animales y nuestro conocimiento, más nada, con eso teníamos para trabajar, vender, mantenernos y ser conocidos como “Nobsa la de los tejidos”, nada nos faltaba, con eso éramos felices, año tras año vinieron llegando unos personajes que empezaron a ver la actividad como la oportunidad para el renombre del pueblo, en un principio se lograba eso sobre la base que como era la actividad de mostrar, así mismo se iba fortaleciendo, por medio de ideas que aportaban para la colaboración con las familias dedicadas a esto en el sentido de un mejor lugar para la crianza y cuidado de los chivos y las ovejas, o de atención médica con los veterinarios, esas cosas hacían sentir el acompañamiento y el reconocimiento sobre todo por lo que uno hacía, pero eso un día se acabó, se empezó a ver la actividad como el “negocio”, a través de los tejidos se empezó a mostrar el pueblo y todo lo que en él se hace, eso está bien, porque son muchas las tareas que acá se desarrollan y no han tenido el mismo impacto que los tejidos, pero se volvió costumbre el “usar” los tejidos para cualquier evento que le represente al pueblo un reconocimiento, una ganancia, un logro en política, se volvió un negocio para la administración de turno porque cada vez es peor, fuera de utilizarnos para obtener sus pretensiones olvidaron que como cualquier otra actividad detrás tiene a la gente que trabaja, que necesita de apoyo para seguir motivado dando lo mejor de sí para que otros queden bien, porque ahora ni siquiera para lo local, como el evento más importante, el día de la ruana, no hay ningún incentivo, no hay nada, ahora ni decir, de que dieron rienda suelta para que acá ente cualquier persona con cualquier producto a competir con nosotros, eso fue un grave error, porque es difícil, competir al lado de productores del Ecuador, de Perú, de China, hasta del norte llega mercancía, y entran por el pueblo y muchos hasta se establecen como si nada, es un irrespeto a una vida de historia con nuestros tejidos y las administraciones que llegan al poder no hacen nada para mejorar esa situación, otros aspecto que preocupa es ver que nuestros herederos en su gran mayoría se están abriendo espacio lejos de acá, era una esperanza que ellos pudieran continuar con este legado tan valioso para el pueblo, pero lamentablemente las generaciones cambian, y sobre eso es que debería trabajar el gobierno, por recuperar esas culturas que se van perdiendo, por pensar un poco en que por encima de cualquier evento o celebración del pueblo, está el arte del tejido y que seguro de la mano de los que saben en universidades, colegios, las cámaras de comercio, la misma gobernación, el Sena y los empresarios se puedan ejecutar proyectos para rescatar eso que se ha perdido, yo pienso que no es tarde, que estamos a tiempo, porque mañana no estaremos y los que queden ya no tendrán la valiosa información de cómo nació esto, de

donde viene, qué ha pasado, y cuando no se cuenta con esa información pues no se da la importancia ni el respeto que el arte merece.

**6. ¿Puede decirme cómo define a las personas que se dedican a la actividad de los tejidos?**

Somos personas emprendedoras, porque sabemos que las cosas no son fáciles, menos con lo que le he contado, acá no hay secretos, todo mundo sabe cómo se manejan las cosas, pero aun así, siempre hay voces de aliento, uno mira y piensa cómo mantenerse en un negocio que muchas veces no deja mayor ganancia, pero créame que en lo último que uno piensa es en cerrar, tal vez por compromiso con nuestro querido pueblo o definitivamente es que puede más es amor por este oficio, pero los artesanos del tejido siempre buscamos salidas para no desfallecer, entonces somos como se dice popularmente “echados pa delante”, pero también sin hablar del tejido somos gente noble, de buen trato, de relaciones buenas a pesar que puedan haber quienes opinen distinto o tengan diferencias en temas de política o hasta de religión, acá lo primero es el respeto y la unión de unos con otros, mientras se pueda uno le colabora a quien lo necesite.

**Anexo 21**  
**Revisión de Documentos, Red Regional de Emprendimiento**  
**QUE ES LA RED REGIONAL DE EMPRENDIMIENTO?**

La red regional de emprendimiento, adscrita a la gobernación de Boyacá, está integrada por delegados de entidades e instituciones pertenecientes al sector académico público y privado, que decidieron aumentar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para fomento y consolidación de la cultura del emprendimiento en el departamento de Boyacá, organizados institucionalmente en una red regional, con nodos municipales, grupos de interés y nodos institucionales. La unión de todos ellos conforma una gran Red Departamental que a través de la Secretaría Técnica Regional STR-, el presidente, los comités por nodos institucionales, mantienen canales de información y espacios para compartir experiencias, conocimientos y procesos que permitan fomentar y desarrollar Ínter., multi., y trans disciplinariamente el emprendimiento y empresarismo de forma autónoma, ayudando a consolidar el emprendimiento a nivel nacional. La Red Regional de Emprendimiento es presidida por la Secretaría de Productividad, TIC y Gestión del Conocimiento del departamento y la Cámara de Comercio de Tunja como secretaria Técnica.

**Redes Regionales de Emprendimiento**

- De acuerdo con lo establecido en La Ley 1014 de 2006, las redes regionales tienen por objeto:
  - Establecer políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento dentro del territorio correspondiente a la Gobernación a la cual se encuentre adscrita
  - Formular un plan estratégico para el desarrollo integral de la cultura para el emprendimiento.
  - Conformar mesas de trabajo.
  - Ser articuladora de organizaciones que apoyan acciones de emprendimientos innovadores y generadores de empleo en el territorio correspondiente a la Gobernación a la cual se encuentre adscrita.
  - Desarrollar acciones conjuntas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos empresariales en el territorio correspondiente a la Gobernación a la cual se encuentre adscrita.
1. Dirección Regional del Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA.
  2. Cámara de Comercio de Bogotá.
  3. Alcaldía de Bogotá y un representante de los alcaldes de los demás municipios designados entre ellos mismos.
  4. Un representante de las oficinas departamentales de juventud.
  5. Un representante de las Instituciones de Educación Superior de la región designado por el Centro Regional de Educación Superior, CRES.

6. Un representante de las cajas de compensación familiar del departamento.
7. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, con presencia en la región.
8. Un representante de la Banca de Desarrollo y microcrédito con presencia en la región.
9. Un representante de los gremios con presencia en la región.
10. Un representante de las incubadoras de empresas con presencia en la región.

- Departamento
- Convenio de constitución de la red.
- **PROPÓSITOS.**

La red regional para el emprendimiento de Boyacá, tiene como propósito promover la cultura del emprendimiento, la innovación y creación de empresas competitivas.

- **OBJETIVOS.**

Los objetivos de la red de emprendimiento, de acuerdo a los lineamientos de la Ley 1014 de 2006 son: · Establecer políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento en el departamento. · Formular un plan estratégico departamental para el desarrollo integral de la cultura para el emprendimiento. · Conformar las mesas de trabajo de acuerdo al artículo 10 de la ley 1014 de 2006. · Promover la articulación de organizaciones que apoyan acciones de emprendimiento innovadores y generadores de empleo en la región y en el país. · Desarrollar acciones conjuntas y coordinadas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos empresariales y sociales. · Fomentar transferencia de tecnología de la universidad y centros de investigación al sector empresarial.

**Anexo 22**

**Revisión de Documentos, Cámara de Comercio de Sogamoso**

**Presentación:**



**Cámara de Comercio  
de Sogamoso**

**NUESTRA MISIÓN**

Somos una entidad de derecho privado, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro, con un capital humano de excelencia y honorabilidad; comprometidos con la región mediante la promoción del desarrollo empresarial y comercial sostenible.

**NUESTRA VISIÓN**

Para el año 2021, seremos líderes del desarrollo empresarial de la región, gestores de mayores niveles de competitividad y productividad, mediante la prestación efectiva de nuestros servicios y el desarrollo de proyectos de impacto, que nos permitan adaptarnos a los cambios económicos y sociales, generando articulación y la transformación e impulsando la participación en el mercado global.

**Capacitación:**

La Cámara de Comercio Invita a los Miembros de la Red Regional de Emprendimiento al taller de "Metodología Canvas" que se realizará el **Jueves 25 de Junio en el Centro de Convenciones de la CCT de 2:00 pm a 6: pm**

**Objetivos taller:**

- Entregar la metodología canvas para la visualización y comunicación del modelo de negocio, permitiendo así su ejecución, optimización o re-diseño en equipos multidisciplinarios de trabajo.
- Entregar a los usuarios una herramienta metodológica que permita encontrar nuevas formas de crear y capturar valor para la empresa, ya sea mediante líneas de negocios existentes o nuevas. Disminuyendo errores estratégicos y costos durante el proceso.

**Favor confirmar asistencia,**

Hasta una próxima oportunidad,

**FELIPE GUARIN NAVAS**

Director de Gestión Empresarial e Innovación

**Anexo 23**

**Revisión de Documentos, Sena Regional Boyacá, Fondo Emprender**

Unidad Pedagógica y Tec... UPTC: G Suite SSO: Acceso... Gmail Documento Tesis Miryam - mi... Que es FondoEmprender

No es seguro fondoemprender.com/SitePages/Que%20es%20FondoEmprender.aspx

## EL FONDO EMPRENDER

### ¿Quiénes somos?

El Fondo Emprender es un fondo de capital semilla creado por el Gobierno Nacional en el artículo 40 de la Ley 789 del 27 de Diciembre de 2002: "por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo".

Es así como el Fondo Emprender se constituyó como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, el cual será administrado por esta entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones que para los efectos legales sean reconocidas por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que los complementen, modifiquen o adicionen.

El Fondo Emprender se rige por el Derecho privado, y su presupuesto está conformado por el 80% de la monetización de la cuota de aprendizaje de que trata el artículo 34 de la Ley 789 de 2002, así como por los aportes del presupuesto general de la nación, recursos financieros de organismos de cooperación nacional e internacional, recursos financieros de la banca multilateral, recursos financieros de organismos internacionales, recursos financieros de fondos de pensiones y cesantías y recursos de fondos de inversión públicos y privados.

Unidad Pedagógica y Tec... UPTC: G Suite SSO: Acceso... Gmail Documento Tesis Miryam - mi... Inicio - pasopasofondoemp... No es seguro fondoemprender.com/SitePages/pasopasofondoemprender.aspx

Inicio pasopasofondoemprender

## PASO A PASO PRESENTACIÓN A FONDO EMPRENDER

- Si tienes una IDEA DE NEGOCIO debes presentarte a uno de los 117 Centros de Desarrollo Empresarial SENA - SBDC a nivel nacional. Puedes consultar el Centro de Desarrollo Empresarial SENA - SBDC más cercano en <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Contactenos.aspx>
- Luego de verificar si cumples los requisitos para aplicar al Fondo Emprender, el centro de Desarrollo Empresarial SENA - SBDC te asignará un gestor que te acompañará en la formulación y registro de tu plan de negocio en la plataforma del Fondo Emprender, de tal forma que pueda participar en una de las convocatorias abiertas.
- Si tu plan de negocios resulta viable luego del proceso de evaluación, pasa a un proceso de aprobación de recursos, luego del cual podrás ser beneficiario del capital semilla que necesitas para comenzar tu negocio.
- Una vez obtenido el capital semilla deberás firmar un contrato de cooperación Empresarial Prenda Abierta, que te permitirá formalizar y poner en marcha tu nueva empresa. El gestor te continuará acompañando en el fortalecimiento de tu empresa por un año, bajo referentes de escalabilidad (Ventas / Empleos / Utilidad).
- Si cumples satisfactoriamente los requisitos exigidos, podrás ser objeto de Condonación del 100% de los recursos que te otorgó el FONDO EMPRENDER.

Dirección General de Bibliotecas UAO

SENA  
SECTOR ECONOMICO, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR PERSONAS CON DISCAPACIDAD QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS EN LA REGLAMENTACION DEL FONDO EMPRENDE \$ 3.000.000.000  
● Convocatoria Vigente  
Financiar iniciativas empresariales en cualquier sector ...  
[Leer más](#)

SENA  
CONVOCATORIA 75 PARA FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES EN CUALQUIER SECTOR ECONOMICO, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR APRENDICES ACTIVOS DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL (SER) \$ 3.000.000.000  
● Convocatoria Vigente  
Financiar iniciativas empresariales en cualquier sector ...  
[Leer más](#)

SENA  
CONVOCATORIA 74 PARA FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES EN CUALQUIER SECTOR ECONOMICO, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR MUJERES QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES DEL FONDO EMPRENDE \$ 3.000.000.000  
● Convocatoria Vigente  
[Leer más](#)

Regionales No Vigentes

FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES EN EL ARCHIPIELAGO DE SAN ANDRES, PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES DEL FONDO EMPRENDE \$ 1.993.992.000  
162  
[Leer más](#)

FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES DEL FONDO EMPRENDE \$ 1.410.000.000  
161  
[Leer más](#)

FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES PARA EL DEPARTAMENTO DE CAZARE, EN CUALQUIER SECTOR ECONOMICO, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES DOMICILIADOS EN DICHO DEPARTAMENTO \$ 1.015.614.600  
160  
[Leer más](#)

FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES PARA EL MUNICIPIO DE CASTILLA LA NUEVA, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES DOMICILIADOS EN DICHO DEPARTAMENTO \$ 898.400.000  
159  
[Leer más](#)

FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES PARA EL MUNICIPIO DE CASTILLA LA NUEVA, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES DOMICILIADOS EN DICHO DEPARTAMENTO \$ 898.400.000  
159  
[Leer más](#)

FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES PARA EL DEPARTAMENTO DE CAZARE, EN CUALQUIER SECTOR ECONOMICO, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES DOMICILIADOS EN DICHO DEPARTAMENTO \$ 1.015.614.600  
160  
[Leer más](#)

SENA FONDO emprender

Observaciones Evaluación Ingreso de Usuarios

Inicio ● ConvDetalleNacional

Ver todas las convocatorias

SENA  
CONVOCATORIA 74 PARA FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES EN CUALQUIER SECTOR ECONOMICO, QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR MUJERES QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES DEL FONDO EMPRENDE \$ 3.000.000.000  
Fecha de apertura: 15/10/2019 9:00 Fecha de cierre: 03/02/2020 18:00  
Financiar iniciativas empresariales en cualquier sector que provengan o sean desarrolladas por mujeres que cumplan con las condiciones establecidas en la reglamentación del fondo emprender para ser beneficiarias.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

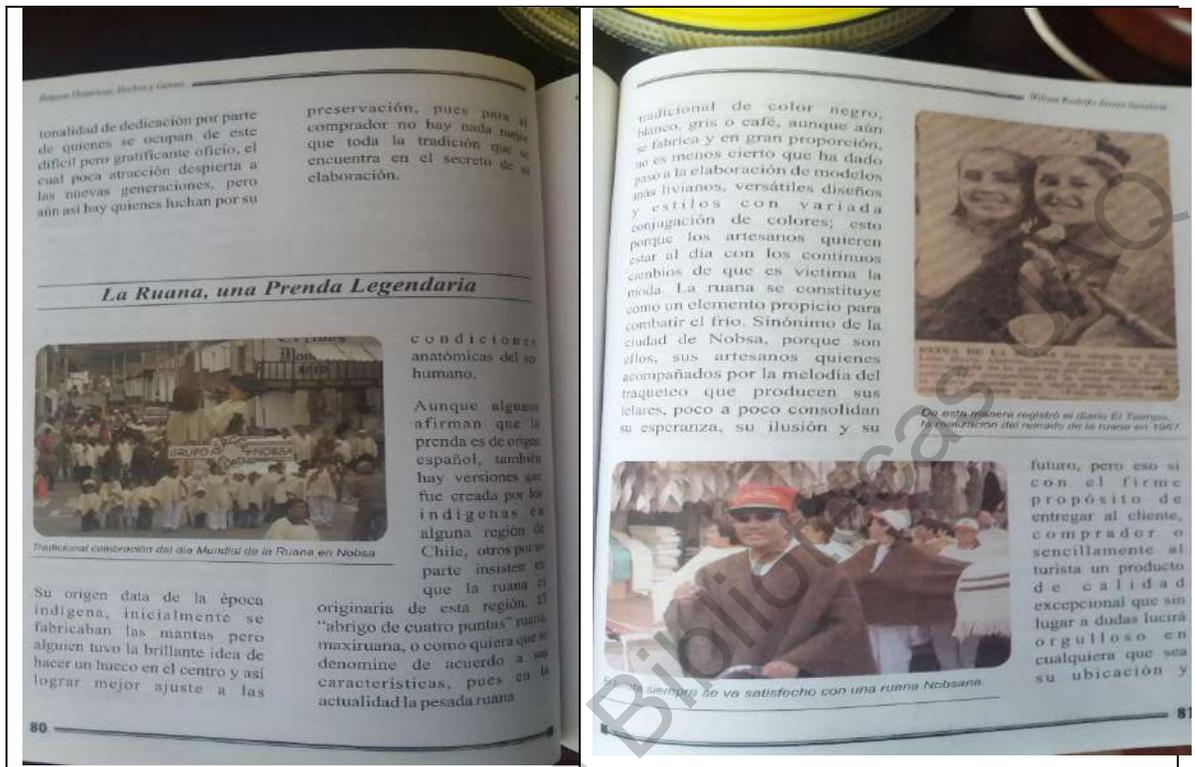
Términos de Referencia



## Anexo 25

### Algunos documentos del pueblo





Dirección General de

**Anexo 26**  
**Consentimiento Informado para Participantes de Investigación**

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por el Doctorado en Administración, de la Universidad Autónoma de Querétaro. La meta de este estudio es realizar un Estudio sobre "Capital social y el emprendimiento en los negocios de tejidos en el municipio de Nobsa, Boyacá". Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas de una entrevista "tipo", cuyas preguntas son claras y no requieren de un nivel superior de conocimiento si no de su experiencia de acuerdo a lo que vive y desarrolla en su negocio.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y/o entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Si tiene alguna duda sobre esta investigación, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en ella, igualmente, puede retirarse en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parecen incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación y honestidad en esta investigación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por el Doctorado en Administración, de la Universidad Autónoma de Querétaro, igualmente, he sido informado (a) de que la meta de este estudio es realizar un Estudio "**CAPITAL SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO, UN ESTUDIO DE CASO: BOYACÁ, COLOMBIA**".

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. De tener preguntas sobre mi participación en este estudio, puedo contactar a Miryam Tereesa Rodríguez Díaz al teléfono 311-5076167.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a Miryam Tereesa Rodríguez Díaz al teléfono anteriormente mencionado.

-----  
Nombre del Participante

\_\_\_\_\_  
Firma del Participante