



FACULTAT D' ECONOMÍA
DEPARTAMENT DE DIRECCIÓ D' EMPRESSES
“Juan José Renau Piqueras”
“ Doctorado en Dirección de Empresas ” (3017)

TESIS DOCTORAL
FACTORES QUE EXPLICAN EL ÉXITO DE ORGANIZACIONES DE
ECONOMÍA SOLIDARIA CONSTITUIDAS DURANTE EL PROCESO DE LOS
DIÁLOGOS DE PAZ EN COLOMBIA: HALLAZGOS DE EMPRENDIMIENTO
EN EL SECTOR COOPERATIVO

Presentada por:

Mg ANA MILENA SILVA VALENCIA

DIRECTORES TESIS DOCTORAL

DR. JOAN RAMON SANCHIS PALACIO

DRA VANESSA CAMPOS CLIMENT

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

VALÈNCIA – ESPAÑA

Mayo, 2017

DEDICATORIA

AL DIOS TODO CREADOR

Y A MIS HIJOS: DANIEL, LUNA Y CRYSTAL

Ustedes han sido mis principales motivos de emprendimiento en este doctorado, como también a todas aquellas personas que emprenden en situaciones difíciles para el bien común

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de ICESI y su equipo de trabajo representado en el Dr. Francisco Piedrahita, Dr. Héctor Ochoa y al Dr. Silvio Borrero por brindarme la oportunidad de cursar mi doctorado en convenio con la Universitat de València. Particularmente agradezco todo el apoyo recibido desde la Universitat de València al Dr. José Pla en el proceso administrativo de mis estudios tanto de la maestría de Estrategia Empresarial como mi estudio doctoral y en especial a quien fue mi Director de Tesis al Dr. Joan Ramón Sanchis, por su don de gentes, su motivación, sabiduría y apoyo incondicional al lado de la Dra. Vanessa Campos, líderes investigadores y consultores en Economía Social y Solidaria en España.

A mis compañeros del Doctorado de la ICESI y a mis estudiantes, en especial a: Aida, Mercedes, Helena, Andrés, Martha, Marcelo, Valeria, Carlos y Sebastián.

A mis amigos de siempre y “panas” Lucy Mar, Irlanda, Luis Alberto, Cesar, Juan Fernando, Juan Carlos, Pedro, Valentín y Jacque.

A la Gobernadora del Valle del Cauca Dilian Francisca por creer en mi gestión.

A mis padres: Rodolfo – Adíela, a mis hermanos y primos: Olguita, La Mona, Clarita, Riqui, Mafe, Lore, Howard, Martha y mis sobrinos: July, Salo, Nico, Santy, Gaby, Sofí, Sebas y a mi Dorita por su amor y apoyo incondicional.

Y no puedo dejar de recordar a mi mentor espiritual, con sus palabras, en situación de crisis, cuando viví un duelo:

“Tú eres un gran testimonio de amor verdadero
Tú eres un rostro noble de lucha, de perseverancia, de esperanza
Tú eres un fuego de entrega, de trabajo, de compasión
Ahora es su nueva vida y seguir viviendo
Ahora es su momento de reconstruir y seguir construyendo
Ahora es su reafirmar de que persona eres:
Fuerte pero llena de ternura
Inteligente y capaz, pero humilde
Muy humana, pero muy cerca a Dios
Nunca pierde su norte
Nunca pierda su tranquilidad
Nunca pierda su lucidez...” (Alejo Gobrin. Junio de 2012)

Índice

Introducción	10
Parte I : Marco Teórico	20
Capítulo 1. El Emprendimiento Social y Colectivo	20
1.1. Fundamentación general del emprendimiento	20
1.2. Las empresas sociales.....	33
1.2.1. Orígenes, concepto y características de la empresa social.	37
1.2.2. La economía social y solidaria y la empresa Social	40
1.3. Emprendimiento social.....	44
1.3.1. El emprendimiento social vs emprendimiento tradicional	45
1.3.2. El emprendimiento social: su rol en la sociedad.	48
1.3.3. Características del emprendedor social	50
1.4. Emprendimiento cooperativo y colectivo.....	54
1.4.1. Las cooperativas dentro de la economía social y solidaria.....	55
1.4.2. Características del emprendimiento cooperativo-emprendimiento colectivo.	58
 Capítulo 2: Aplicación de la Teoría de Recursos y Capacidades al Proceso del Emprendimiento Cooperativo.....	 63
2.1. Fundamentos de la teoría de recursos y capacidades.....	63
2.2. Diferentes enfoques del emprendimiento desde la teoría de recursos y capacidades.....	71
2.3. Aplicación al caso del emprendimiento cooperativo.....	77
 Capítulo 3: El Proceso de los Diálogos de Paz y el Emprendimiento en Colombia.....	 83
3.1. Contexto y evolución de los diálogos de paz en Colombia.....	83
3.1.1. El conflicto armado: posibles causas.....	83
3.1.2. El proceso de Paz: inicios, marco jurídico y acuerdos	85
3.2. El emprendimiento cooperativo en Colombia.....	101
3.3. El proceso de los diálogos de paz y el fomento del emprendimiento cooperativo en Colombia	110

Parte II. Estudio Empírico.....	113
Capítulo 4: Modelo de Análisis y Metodología	113
4.1. Hipótesis.....	114
4.2. Modelo de análisis	118
4.3. Población objeto de estudio.....	119
4.4. Diseño metodológico.....	124
4.5. Diseño de la muestra	125
4.6. Medición de variables e instrumentos.....	127
4.7. Método	132
Capítulo 5: Resultados y Análisis.....	138
5.1. Resultados descriptivos	138
5.2. Análisis de Componentes Principales.....	158
5.3. Regresiones y comprobación de las hipótesis	169
5.4. Análisis de resultados y hallazgos.....	172
Capítulo 6: Conclusiones	181
6.1. Conclusiones generales.....	181
6.2. Limitaciones y recomendaciones	188
6.3. Futuras investigaciones.....	189
REFERENCIAS	191

Anexo 1. Cuestionario Aplicado a los Emprendedores

Índice de Tablas

Tabla 1. Diferentes concepciones del emprendedor.....	28
Tabla 2. Modelos de comportamiento humano	32
Tabla 3. Conceptos del emprendedor social.....	52
Tabla 4. Enfoques históricos del emprendimiento	75
Tabla 5. Sectores económicos a los que pertenecen las cooperativas	127
Tabla 6. Constructos, indicadores y medida.....	130
Tabla 7. Referencias de los sectores.....	140
Tabla 8. Evaluación marketing.....	146
Tabla 9. Promedio de aprovisionamiento.....	148
Tabla 10. Promedio de Producción	149
Tabla 11. Evaluación indicadores de calidad.	150
Tabla 12. Evaluación recursos humano.....	152
Tabla 13. Evaluación financiamiento.....	153
Tabla 14. Promedio Management	154
Tabla 15. Matriz de correlaciones.....	159
Tabla 16. Prueba KMO y Bartlett	159
Tabla 17. Comunalidades.....	160
Tabla 18. Correlaciones FIE.....	161
Tabla 19. Prueba KMO y Bartlett.....	161
Tabla 20. Matriz de correlaciones EE.....	164
Tabla 21. Prueba KMO y Bartlett.....	164
Tabla 22. Comunalidades.....	165
Tabla 23. Matriz correlaciones ES.....	165
Tabla 24. Prueba KMO y Bartlett.....	166

Tabla 25. Comunalidades.....	166
Tabla 26. Matriz correlaciones EM.....	167
Tabla 27. Prueba KMO y Bartlett.....	167
Tabla 28. Comunalidades.....	168
Tabla 29. Resumen test de Bartlett y KMO.....	168
Tabla 30. Resumen resultados ACP.....	169
Tabla 31. Coeficiente de correlaciones.....	170
Tabla 32. Resumen resultado de regresión lineal.....	171
Tabla 33 Factor de inflación de la varianza.....	171

Índice de Figuras

Figura 1. Relación de la temática	16
Figura 2. Capítulos de la tesis doctoral	18
Figura 3. Teoría de recursos y capacidades.....	68
Figura 4. Recursos y capacidades según Barney (VRIO)	70
Figura 6. Estructura cooperativa en Colombia.....	108
Figura 5. Modelo propuesto	118
Figura 7. Modelo y constructos	156

Índice de Gráficos

Grafica 1. Tipos de organizaciones solidarias en Colombia	120
Grafica 2. Organizaciones de economía solidaria en el Valle del Cauca	121
Grafica 3. Organizaciones de economía solidaria en Cali.....	122
Grafica 4. Cooperativas creadas en el periodo de los diálogos de paz 2009-2015.....	139
Grafica 5. Porcentaje de Cooperativas creadas en el periodo de los diálogos de paz	139

Grafica 6. Sectores a los que pertenecen las cooperativas.	140
Grafica 7. Razón de creación de las cooperativas	141
Grafica 8. Principales asociados de la cooperativa	141
Grafica 9. Facilidad de emprender	142
Grafica 10. Porcentaje de constitución de las cooperativas	143
Grafica 11. Nivel educativo	144
Grafica 12. Clasificación por estrato socioeconómico de los emprendedores	144
Grafica 13. Rango de edad de los emprendedores	145
Grafica 14. Evaluación marketing.....	147
Grafica 15. Promedio de Aprovisionamiento.....	148
Grafica 16. Promedio producción.	149
Grafica 17. Promedio indicadores de calidad.....	151
Grafica 18. Promedio Talento Humano	152
Grafica 19. Promedio Financiamiento.....	153
Grafica 20. Promedio Management	154
Grafica 21. Variación de empleo y asociación.....	155
Grafica 22. Excedentes Cooperativos	156

Introducción

La presente investigación hace referencia a la identificación y análisis de los factores que explican el éxito en la creación de organizaciones cooperativas en un contexto de crisis en un país de Latinoamérica, como lo es Colombia. En este sentido, el estudio tendrá como referente empírico el concepto de emprendimiento o de emprendedores a la hora de conformar organizaciones de economía solidaria, durante los diálogos del proceso de paz en Colombia que se iniciaron en el año 2012 entre el Gobierno y las FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia).

Los diálogos de paz entre el gobierno representado por el presidente Juan Manuel Santos y las FARC, también conocidos como Proceso de paz tuvieron inicio en Oslo (Noruega) y en la actualidad se desarrollan en La Habana (Cuba), y su objetivo según el gobierno es la terminación del conflicto y según las FARC el buscar la paz con justicia social por medio del diálogo.

En el anterior contexto planteado se identificaron los emprendimientos cooperativos que se constituyen o crean a partir del año 2012 como aquellas iniciativas de personas que emprenden o crean procesos para beneficio de una comunidad o del grupo de personas que se unen para generar fuentes de ingreso, empleo y trabajo mediante la producción de algún bien o servicio. La investigación analiza los emprendimientos cooperativos conformados de manera formal que se registraron como empresa ante los entes de registro, antes de los diálogos de paz (2009-2012) y durante los diálogos de paz (2012-2015).

Como temática de investigación se debe destacar la evolución que el emprendimiento ha tenido como campo científico y en la generación de conocimiento; sin embargo, esta

temática se encuentra en etapa de gestación o inicio en países como Colombia, donde su surgimiento se centra básicamente en los últimos diez años. En opinión y parafraseando a Matiz (2009) los últimos diez años los gobiernos nacionales y regionales, las entidades privadas, los gremios y por supuesto el sector académico, han orientado parte de sus esfuerzos en la difusión y desarrollo de programas enfocados a la generación de nuevas empresas como una importante alternativa para el trabajo en el desarrollo socioeconómico de los países.

De otra parte, los fenómenos de la globalización de la economía se han manifestado en forma de desafíos para las organizaciones conformadas como las que se van a constituir específicamente en desafíos de tipo competitivo (Ohmae, 1989; Gulati, Nohoria, y Zaheer, 2000). Parafraseando a Pla y León (2016):

“La globalización es un fenómeno económico y social derivado del elevado grado de integración e interdependencia entre las economías de los distintos países. De esta manera, los principales dilemas para estas organizaciones suelen ser el enfrentarse exitosamente a nuevos y diversos competidores, incursionar en nuevos mercados y territorios, atender nuevas demandas ambientales y sociales por parte de los clientes y la sociedad, reducir costes y aumentar ganancias, entre otros” (p. 6).

Para poder atender adecuadamente estos objetivos, las organizaciones se han visto limitadas por su inventario de recursos y capacidades y, por lo tanto, el emprendimiento ha demostrado ser una estrategia en la que a pesar de las adversidades en el medio, ya sea por crisis económica, política o social, emprender requiere de unas cualidades personales que hacen posible lograr el acceso a recursos y/o capacidades valiosas, diferenciales y complementarias. Esta investigación analiza el emprendimiento desde la teoría de Recursos

y Capacidades definiendo los recursos como “los activos, procesos organizativos, atributos, información y conocimientos controlados por una empresa que le permiten conseguir e implantar estrategias que mejoren su eficacia y eficiencia” (Barney, 1991).

Tomando como referencia a uno de los seminales del emprendimiento, Schumpeter (1934), quien difundió el concepto de destrucción creativa como “-forma de describir el proceso de transformación que acompaña a las innovaciones, los empresarios crean innovaciones técnicas y financieras en un entorno competitivo en el que deben asumir diferentes riesgos y beneficios- ”. Esto implica que las organizaciones deben, por un lado, contar con la suficiente estabilidad que les permita la gestión de su aprendizaje conducente al crecimiento continuo, pero al mismo tiempo, necesitan contar con la flexibilidad suficiente para enfrentarse a su entorno, que es al mismo tiempo constantemente cambiante y altamente competitivo (Van Gils y Zwart, 2009).

Pero también hay que resaltar que existe otra modalidad de emprender y es precisamente la que impactan un cambio en la sociedad y que a su vez beneficia no solo a un dueño o un solo emprendedor sino a varias personas, y es lo que se conoce como emprendimiento social, cuyo concepto fue introducido por Bill Drayton, el cual fundó en Estados Unidos la Asociación de Emprendedores Sociales Innovadores (ASHOKA, 2009).

Otro matiz del emprendimiento es el conocido como el emprendimiento cooperativo, que tiene sus inicios en la época de la revolución industrial (1844), y cuya historia resalta como un grupo de trabajadores de una empresa textil en Inglaterra toman la decisión de emprender, conformando su propia empresa, saliendo así de sus procesos de enajenación donde estaban sometidos por un patrono (Serrano, 2007).

Como se puede observar, hay un emprender tradicional que es característico de las empresas de corte capitalista donde prevalecen las capacidades individuales y la rentabilidad

en manos de pocas personas o de un emprendedor individual que es el que emprende en solitario. Por otra parte, hay un emprendedor social que es quien innova y es generador de un cambio social¹ para beneficio de una comunidad, región o país. Por último, existe el emprendedor cooperativo, que inicia su emprender a través de una figura de empresa de manera colectiva, sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro, dependiendo de la legislación en los países, y que beneficia solo a las personas que la conforman ya sean como socias o asociados de ella.

Esta investigación identifica los factores de éxito en la conformación de organizaciones de economía solidaria o sin ánimo de lucro en Colombia a partir del año 2009 y su influencia en la eficacia económica, social y ambiental, componentes que están latentes en las organizaciones y que están además en la agenda internacional sobre la responsabilidad social que deben legitimar las organizaciones independiente de su naturaleza jurídica, en este sentido el modelo de Elkington² conocido como triple cuenta de resultados, vincula estas tres dimensiones y la interacción que resulta de ellas. En el contexto colombiano se ha presentado un aumento en las tasas de desempleo desde el año 2009, situándose éstas en porcentajes próximos al 10% durante los últimos años. En el año 2015, la tasa de desempleo fue del 8,2%³ Es aquí donde el emprender toma forma y presenta alternativas de solución

¹ Respecto al cambio social, Saco (2006, p. 40) afirma que "Se trata de un proceso colectivo de alteración duradera en el tiempo de las formas de funcionamiento y estructuración de las interacciones entre individuos o grupos que cambia el curso histórico de una colectividad".

² Tomado de: The triple bottom line of 21 st century business. Oxford, 1997.

³ Según datos obtenidos del DANE- Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

en situaciones de dificultad, por lo que el emprendimiento es una manera adecuada para generar fuentes de trabajo e ingreso mediante la conformación de organizaciones donde prevalece el ser humano como sujeto y fin de la economía.

En este trabajo se presenta una revisión bibliográfica sobre la investigación relacionada con el tema, y se parte del supuesto de que si bien hay esfuerzos de investigación, los mismos son todavía o fragmentados o incompletos, o ambos, por lo que este es un fenómeno con su marco teórico aún en formación.

Existe el problema entonces de la escasez de trabajos de investigación que aborden de manera integral el tema del emprendimiento, así como las escalas utilizadas en la medición y las unidades de análisis empleadas, entre otros elementos. Es por esto que se retoma o aplica en esta investigación el modelo de análisis de los investigadores Campos, Mohedano y Sanchis (2014), quienes analizan la temática de la creación de empresas sociales en España en época de crisis.

Esta investigación pretende aportar con sus hallazgos al conocimiento sobre cómo está el emprendimiento de organizaciones solidarias antes de la implementación de los acuerdos de paz en Colombia, es decir, en épocas de crisis o conflicto social, lo que dará insumo para que en futuras investigaciones se analice cómo se comporta el emprendimiento después de la implementación de los acuerdos de paz en Colombia, lo que servirá para realizar un análisis comparativo en momentos de crisis o conflicto y después del conflicto, que se traduce en la implantación de los acuerdos negociados por ambas partes.

Por consiguiente, en primera instancia se ofrece una revisión de la literatura relacionada, cuyo producto es un marco conceptual integrador sobre los conceptos de emprendimiento social y empresarial, sus características y su interpretación a la luz de la teoría de recursos y capacidades. Posteriormente, se ofrece una evidencia empírica cuantitativa basada en un

estudio aplicado a una muestra de organizaciones solidarias (cooperativas) que se constituyeron de manera formal desde el año 2009 hasta el 2015 en una ciudad colombiana como muestra, modelo o unidad de análisis.

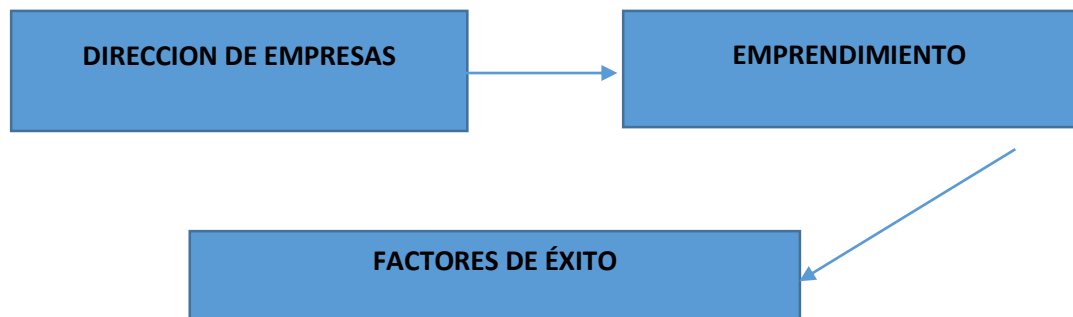
La contrastación empírica se realizó en una muestra de cooperativas en Colombia, empleando una metodología de investigación con enfoque cuantitativo, en la cual se utilizó el Análisis de Regresión Múltiple, que es una técnica estadística que analiza la relación de causa entre las variables independientes que explican una variable dependientes -resultado-. Esta técnica además permitió establecer la relación que se produce entre las variables independientes, que para este estudio se analizaron las capacidades y habilidades del emprendedor y los factores internos de la empresa, y las variables dependientes como fue la eficacia económica, social y ambiental. Esta técnica además permite acercarse a situaciones de análisis real, puesto que los procesos, hechos y fenómenos sociales son complejos y por consiguiente, deben explicarse en la medida de lo posible por las variables identificadas

De otra parte, se utilizó como análisis previo para seleccionar las variables el ACP (Análisis de Componentes Principales) que es una: “técnica utilizada fundamentalmente para evitar los problemas habituales en los ítems originales considerados. En efecto, el objetivo del ACP es encontrar una proyección según la cual los datos queden mejor representados en términos de mínimos cuadrados. Esta convierte un conjunto de observaciones de variables posiblemente correlacionadas en un conjunto de valores de variables sin correlación lineal llamadas componentes principales” (Caridad y Ocerín, 1998).

El tema genérico y amplio con el que se relaciona esta Tesis Doctoral es la Dirección de Empresas, que en general tiene que ver con la manera de hacer más efectivas a las

organizaciones. Dentro de este tema, se incluye el campo de investigación en creación de empresas o emprendimiento, como una opción estratégica que puede contribuir al alcance del objetivo de la efectividad empresarial y el desarrollo social y económico de una nación. Dentro del campo de estudio del emprendimiento, se realiza un análisis más específico referido a los factores que determinan su éxito en tiempos de crisis en las organizaciones

Figura 1. Relación de la temática



Fuente: Elaboración propia

Este trabajo tiene como propósito responder a la siguiente *cuestión de investigación*:

¿Cuáles son los factores que explican el éxito económico, social y ambiental de las organizaciones de economía solidaria constituidas durante el proceso de los diálogos de paz en Colombia?

Con el fin de responder a esta pregunta de investigación, se plantearon los siguientes objetivos:

Objetivo General:

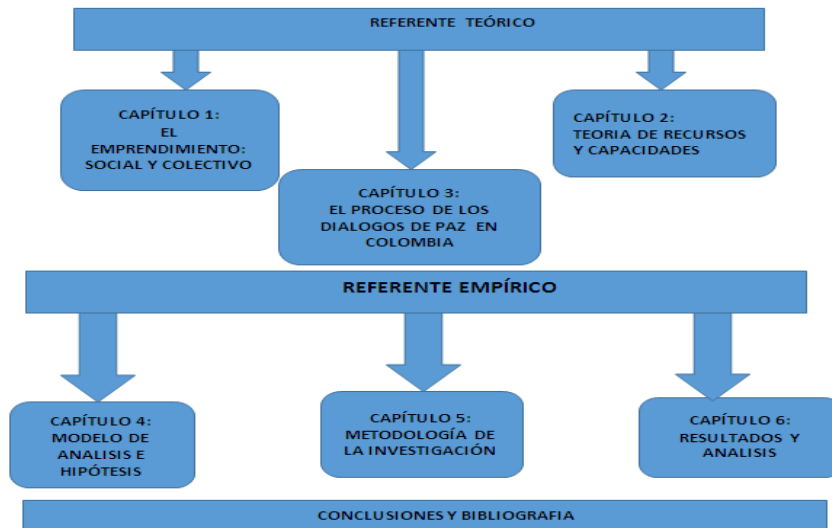
Medir la eficacia económica, social y ambiental de las organizaciones de la economía solidarias que se constituyeron en el marco de los diálogos de paz en Colombia, a través de la influencia de factores internos y capacidades emprendedoras.

Objetivos específicos:

- a) Definir un marco conceptual integrador para el estudio de los emprendimientos sociales y cooperativos.
- b) Realizar una caracterización general de los emprendedores sujetos de investigación
- c) Identificar la percepción que tiene el emprendedor sobre los factores que explican el éxito en la conformación de emprendimientos cooperativos.
- d) Analizar la relevancia de cada uno de los factores en el grado de éxito empresarial durante los primeros años de existencia.
- e) Contrastar empíricamente los resultados en muestra de organizaciones de la economía solidaria en Colombia.

La Figura 2 muestra la estructura de esta Tesis Doctoral.

Figura 2. Capítulos de la tesis doctoral



Fuente: Elaboración propia

La Figura 2 ilustra tres grandes capítulos que hacen parte del referente teórico de la Tesis Doctoral: el primero de ellos es el desarrollo conceptual y teórico del emprendimiento tanto social como colectivo; el segundo presenta la teoría de recursos y capacidades, tanto su fundamentación como la relación y explicación con el emprendimiento; y el tercero describe el proceso de los diálogos de paz en Colombia y su relación con el emprendimiento cooperativo en este país.

La segunda parte muestra el referente empírico de la Tesis, y está conformada por los capítulos 4, 5 y 6. El Capítulo 4 ilustra el desarrollo del modelo estructural con la respectiva formulación de las hipótesis y desarrollo de la metodología, describiéndose el marco contextual de la investigación, conformado por el sector cooperativo colombiano y el diseño metodológico, que detalla el enfoque de carácter cuantitativo de este trabajo. Posteriormente se explica el diseño de la muestra y la selección de unidades de la misma. Luego se

presentan las medidas elegidas para cada variable del modelo de análisis, además del diseño del cuestionario, las escalas de medición y el proceso de recopilación de datos. Finalmente, se ubican las hipótesis de la investigación y específicamente la descripción de los modelos basado en Regresiones Múltiples.

El Capítulo 5 presenta los resultados, el análisis de la información y el capítulo 6 las conclusiones del estudio, junto con las implicaciones de las mismas para la conformación de emprendiendo en situaciones coyunturales o de crisis.

Parte I: Marco Teórico

Capítulo 1. El Emprendimiento Social y Colectivo

1.1. Fundamentación General del Emprendimiento

Antes de entrar a definir el concepto de emprendimiento se hace necesario saber que el *Entrepreneur* viene del vocablo del idioma francés que fue acuñado por vez primera por el economista de origen Irlandés Richard Cantillon en el año 1.730 en su obra literaria “*Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*”. Obra que fue publicada, dos décadas después (1.755). Este término era usado para referirse en el siglo XVI a aquellas personas que se aventuraban a venir al nuevo continente de América en busca de fortuna y poder. Cantillon empleó este término para referirse a aquellas personas que se iniciaban en el mundo de los negocios. *Entrepreneur* se traduce al idioma castellano como “Emprendedor”.

En tiempos modernos, es Joseph A. Schumpeter, economista austríaco fallecido en el siglo XX, quien ratifica este vocablo usado en el siglo XVIII por Cantillon para referirse a los emprendedores como aquellas personas que yendo en contra de la corriente y con un alto grado de incertidumbre toman decisiones en cuanto a qué bienes y servicios producir. Pero Schumpeter (1961) va más allá de la circulación de bienes y servicios en el circuito económico y del papel que juega el emprendedor o empresario. Él considera que en el interior del sistema capitalista coexisten fuerzas contradictorias que producen el crecimiento y subsecuentemente el desarrollo económico. A este proceso lo denomina la “destrucción creativa”, que no es más que lo que hoy se conoce con el nombre de Innovación. Schumpeter (1961), se refiere a un proceso de mutación industrial en el sentido que revoluciona la

estructura económica desde adentro, destruyendo incesantemente lo viejo y creando incesantemente lo nuevo.

De acuerdo con Tarapuez y Botero (2007): “la capacidad emprendedora se asocia con la idea de creación de negocios o empresas lucrativas. Al tratar de identificar las características que tendrían los emprendedores, se hace referencia a las mismas características atribuibles a los empresarios” (pp.39-63).

Veciana (2005) menciona la obsesión como una característica del empresario. En palabras suyas:

El empresario tiene una enorme confianza en sí mismo para conseguir lo que se ha propuesto. No abandona fácilmente sus propósitos. La obsesión por su objetivo, le da la fuerza para continuar. Convierte su desasosiego y su impulso compulsivo a la actividad en acción efectiva (p. 58).

Para Veciana (2005): en el “empresario existe una combinación y un equilibrio difíciles de encontrar juntos: la visión de futuro, la obsesión por una meta a largo plazo y el énfasis en la acción inmediata” (p.78).

Otros rasgos o cualidades que están presentes en los emprendedores a la luz de los estudios realizados por Veciana son la insatisfacción personal, por ejemplo, con respecto al trabajo realizado o por falta de reconocimiento dentro de la organización, es decir, la falta de promoción dentro de la carrera corporativa. Esto suele suceder mucho con aquellos directivos que sienten que no avanzan dentro de la organización, porque la estructura organizacional es bastante piramidal.

Teniendo en cuenta otro aporte, según el modelo teórico de Shapero (1985), expresa el emprendimiento no como un conjunto de atributos que debe reunir el emprendedor para

iniciar su emprendimiento, sino como un sistema que él denomina: “evento empresarial y hace de esta la variable dependiente y deja como variables independientes al individuo o grupo empresarial y a los factores sociales, económicos, políticos, culturales y situacionales que afectan al proceso de creación de empresas” (pp. 83-88).

Para Shapero, el evento empresarial está en función, por así decirlo, de una manera matemática, de cinco variables o características como son: (1) La toma de iniciativa o capacidad para identificar oportunidades de negocio y desarrollarlas a feliz término; (2) la acumulación de recursos o capacidad de conseguir los *inputs* o recursos necesarios para llevar a cabo el evento empresarial; (3) la administración o capacidad para orientar y liderar una organización; (4) la autonomía relativa o libertad que tiene la administración para tomar decisiones; y (5) la toma de riesgos o capacidad o disposición para asumir la existencia de la incertidumbre.

En opinión de Shapero (1975) y Varela (2005), no se incluyen la creatividad y la innovación como variables independientes del evento empresarial, en razón a que el primero las considera inherentes al proceso emprendedor. Según Varela (2005), Shapero (1975) hace sinonimia entre el evento empresarial y la innovación. Varela (2005) concluye a la luz de lo descrito por Shapero (1975) que su modelo es aplicable. Varela afirma que:

El proceso de formación de nuevas empresas es el resultado de la interacción de factores situacionales, sociales, psicológicos, culturales y económicos, y que cada evento empresarial ocurre en un momento dado como resultado de un proceso dinámico, proveedor de fuerzas situacionales que impactan sobre los individuos,

cuyos valores y percepciones están condicionados por sus experiencias y herencias culturales y sociales. (p. 169).

Para Veciana (2005) hay otras características que deben reunir los empresarios, como son: tolerancia a la ambigüedad y a la incertidumbre, capacidad de aprender de la experiencia, sacar enseñanzas de las situaciones problemáticas o adversas que para la mayoría de los seres humanos implicarían un fracaso, hacer las cosas bien y conseguir resultados.

También dentro de las características de los empresarios se ha resaltado un nivel profesional. Por ejemplo, en el estudio de Kantis (2002), se concluye que aquellos empresarios con experiencia profesional previa tienden a reducir su tasa de fracaso frente a aquellos empresarios que no contaban con experiencia previa profesional. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por otros investigadores como Duchesneau y Gartner (1990) o Bruderl y Ziegler (1992).

Varela y Bedoya (2006), quienes han realizado varios estudios sobre emprendimiento y emprendedores en Cali (Colombia) a través del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad ICESI, van más allá de reconocer una serie de características comunes en la mayoría de estudios empíricos realizados por diferentes autores. Varela y Bedoya (2006), plantean que los empresarios han desarrollado y deben desarrollar competencias empresariales entre otras como: “Visión empresarial, sensibilidad social, orientación al logro, autoconfianza, Amplitud perceptiva, flexibilidad, empatía, pensamiento conceptual, orientación al mercado, gestión de empresa y construcción de redes empresariales ” (pp. 1-28).

De otra parte, para poder definir el emprendimiento es necesario hacer un poco de historia para ver en qué momento esta palabra empieza a tomar importancia. Al hacer este análisis, la primera persona que introduce un aporte a este tema en la literatura económica es Cantillón en Perdomo (2010), quien definió al emprendedor como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto” (p.170), además, apoyándose (Thornton, 1998) afirma que el emprendedor no tiene un retorno seguro de su actividad económica y es quien asume los riesgos que se puedan presentar en el mercado

Posteriormente, según Burnett (2000), citado por Formichella (2004), el economista francés Say realizó una contribución a lo dicho por Cantillón, al afirmar que el empresario es “un nuevo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad” (pp.1-42). Además de esto, resaltó la importancia que tiene el emprendimiento para la sociedad en general, más que para un solo individuo (Formichella, 2004).

De igual manera, se habló de la importancia que tiene el emprendimiento para el crecimiento económico y que el emprendedor debe tener habilidades no comunes, tal como lo afirma Burnett (2000).

A mediados de 1880, Marshall reconoció la importancia del *entrepreneurship* para la producción; introduce que existe un cuarto factor de producción, además de la tierra, capital y trabajo. De acuerdo a Burnett (2000), es la organización, la cual es el factor que agrupa todos los anteriores factores; siendo el *entrepreneurship* el elemento que está detrás de este cuarto factor, manejándolo. Además de esto, Marshall afirmó en Formichella, (2004) que los emprendedores son “líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa”. Este mismo

autor en Burnett, (2000), dijo que estos tienen habilidades especiales y reconoce que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades

Posteriormente, la escuela austriaca hace hincapié en este tema, al señalar que el empresario es quien identifica las oportunidades en el mercado haciendo uso de su conocimiento y siendo creativo a la hora de entrar en él. De la misma manera, dicen que no se le debe dar importancia al fin, sino al proceso de mercado y a la competencia, ya que ésta es la que conlleva a dar el descubrimiento y la creatividad (Perdomo, 2010). Siguiendo a Schumpeter en Perdomo (2010), señala que el emprendedor es quien causa inestabilidad en el mercado, y lo describe como una persona dinámica, que tiene la habilidad de innovar. Este autor en Formichella (2004), aclara que el emprendedor causa inestabilidad en el mercado, explicaba que lo hacía porque quería lograr un monopolio en el mercado, por medio de la innovación, lo cual provocaba que con las ganancias del monopolio se incentivara aún más la innovación, siendo esto un proceso de retroalimentación que propicia el crecimiento y el desarrollo.

Otro autor de esta escuela es Ludwig Von Mises (1949) y parafraseando su teoría en Gunning, (2000): expuso tres características que debe de tener un individuo para ser emprendedor: La primera de ellas es que el emprendedor debe ser evaluador, dado que calcula beneficios y costes de manera numérica, y de esta manera toma decisiones porque descubre nuevas necesidades y nuevos factores de producción. A su vez, proyecta lo que puede suceder en el mercado. La segunda característica es la de empresario, dado que es un requisito para que el emprendedor tome la decisión de la manera eficiente y correcta de utilizar los factores para un bien o servicio que se quiere producir. Finalmente, el

emprendedor debe estar preparado ante la incertidumbre y saber cómo actuar en el futuro, a pesar de no conocer lo que las personas pueden hacer (Gunning, 2000).

Otro autor de esta escuela es Kirzner (1997), el cual planteó “la función empresarial en el mercado y dice que ésta no es fácil de entender y trata de explicarla mediante el “elemento empresarial en la acción individual humana”, que lo define como el elemento de impulso y perspicacia, el cual es necesario para definir las metas y los medios por los cuales se conseguirán dichas metas. También, este autor señala que este elemento está presente en toda acción humana. En esto coincide con Schumpeter y Kirzner (1997) reafirma “la idea de que las teorías basadas en la racionalidad en la toma de las decisiones de los individuos, no logran explicar la función empresarial en el mercado” (p.70); al incluirse este elemento, el individuo puede descubrir nuevos caminos a seguir y recursos que antes pasaban inadvertidos. Además, este autor destaca que ante la existencia de incertidumbre, surge la necesidad de analizar la toma de decisiones y que el individuo debe estar atento ante las oportunidades que están y se pueden presentar en el mercado (Formichella, 2004).

Otro autor importante que cabe mencionar es Drucker (1985), el cual define al *entrepreneur* como aquel empresario que es innovador y aclara que un negocio nuevo que sea pequeño no es algo que lleva a cabo un emprendedor, porque un emprendedor lo que hace es tener una idea que se materializa en algo grande. Según este autor, ser emprendedor es una cuestión de conducta y que cualquiera que pueda tomar decisiones puede ser un empresario innovador, pero este carácter es aprendido, no es intuitivo.

A su vez, Howard Stevenson, en la década de los 80 realizó un análisis acerca de la mentalidad emprendedora y logró concluir que se basaba más en las oportunidades que en los recursos. Así mismo, plantea (Stevenson y Jarillo, 2007) que existen teorías explicativas del desarrollo empresarial, donde se distinguen dos enfoques, uno psicológico que se centra

en las características del individuo y otro socio-cultural, donde el entorno es un determinante del emprender o desarrollo de la empresa. Este autor, además está de acuerdo con Drucker, al considerar que quien cree una empresa no es suficiente para ser emprendedor, pues además de esto, debe ser quien busque una oportunidad y cree nueva riqueza y es de vital importancia que exista innovación, ya que crear un negocio copiando una idea que ya estaba no es de un emprendedor según Castillo (1999).

Stevenson (2000) en (Formichella, 2004), analizó las diferencias entre emprendedores exitosos y ejecutivos exitosos, y planteó que la cultura de los primeros es emprendedora, mientras que la de los segundos es administrativa. La cultura administrativa es más estática, el ejecutivo arma su estrategia en función de los recursos que tiene, trata de minimizar los riesgos y actúa en el tiempo, la jerarquía es de vital importancia. En cambio, la cultura emprendedora es más dinámica, el emprendedor arma su estrategia según la percepción de la oportunidad, lo que hace que acepte riesgos razonables y actúa en el corto plazo, trata de desafiar la jerarquía, haciendo que la dirección se forme mediante redes.

Stevenson (2000) también reconoce que el emprendedor debe estar preparado ante la incertidumbre y que debe saber cómo responder ante ella, dado que el mundo está cambiando constantemente y los retos que se le presentan en el camino son diferentes a través del tiempo.

Gifford Pinchot es otro autor que habló de este tema, al decir que los emprendedores son personas que sueñan y materializan lo que sueñan, que pueden tomar una idea e innovar y obtener resultados. Este autor utilizó el término *Intrapreneurship* para referirse al “espíritu empresarial”, que según él, es este espíritu que hace que existan iniciativas de proyectos y negocios. Este también habla del intraemprendedor, que es la persona que es emprendedora

pero dentro de las empresas, y dice que se debe de tener en cuenta a la hora de analizar el emprendimiento (Pinchot, 1987).

De otra parte, hay diferenciación entre emprendedor, inversionista y empresario, pues plantea que el primero es quien tiene una idea de un producto o servicio a llevar a cabo, el segundo es quien pone el capital para el sostenimiento inicial y puesta en marcha del negocio y el empresario es la persona que se encarga de administrar y rendir cuentas del negocio.

A continuación, en la Tabla 1 se relacionan los conceptos representativos de lo que es el emprendedor.

Tabla 1. Diferentes concepciones del emprendedor

Autor	Concepto
Verin (1982)	Plantea que el emprendedor es un arquitecto o maestro de obra.
Cantillon (1.755)	Individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre y que se inicia en el mundo de los negocios
Turgot (1766)	Personas que asumen riesgo respaldadas por su propio capital
Casson (1982)	Persona que organiza y asume riesgos, con características de planeación
Hoselitz (1952)	El emprendedor es un catalizador para el desarrollo. Trabajador superior.
Marshall (1880)	Trabajador superior con habilidades de liderazgo. Sol líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información
Schumpeter (1934)	El emprendedor genera inestabilidad en los mercados de bienes y servicios. Aquellas personas que yendo en contra de la corriente y con un alto grado de incertidumbre toman decisiones en cuanto a qué bienes y servicios producir.

Castillo (1999)	El emprendedor logra mejorar y hacer más eficiente el mercado. Arma su estrategia según la percepción de la oportunidad, lo que hace que acepte riesgos razonables y actúa en el corto plazo, trata de desafiar la jerarquía, haciendo que la dirección se forme mediante redes.
Shapero (1975)	Persona que se ve esforzada en salir adelante
Veciana (2005)	El emprendedor es la persona que se obsesiona por alcanzar los objetivos. El empresario confía en sí mismo para conseguir lo que se ha propuesto. No abandona fácilmente sus propósitos. La obsesión por su objetivo, lo alienta para continuar. Convierte su desasosiego y su impulso compulsivo a la actividad en acción efectiva.
Petersy Waterman (1982)	Persona que tiene tolerancia a la ambigüedad y a la incertidumbre.
Varela y Bedoya (2006)	Persona con una serie de competencias entre otras visión empresarial, sensibilidad social, autoconfianza, orientación al logro.
Burnett (2000)	Un nuevo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que dinamiza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad
Gunning (2000)	Persona preparada ante la incertidumbre y sabe cómo actuar en el futuro
Kirzner (1998)	Persona con impulso y perspicacia
Drucker (1985)	Empresario que es innovador
Stevenson (1980)	Persona que busca oportunidades y crea empresa
Gifford Pinchot (1987)	Son personas que sueñan y materializan lo que sueñan, que pueden tomar una idea e innovar y obtener resultados

Fuente: Elaboración propia.

Con lo anterior y recorriendo el abanico conceptual, se podría expresar que una buena definición para el emprendimiento sería: la capacidad que tiene una persona de visualizar oportunidades donde nadie las ve y se encarga de materializarlas, haciendo uso de sus conocimientos y experiencias, innovando de manera constante y asumiendo los riesgos que se puedan presentar.

Analizando otras aproximaciones conceptuales, tenemos las realizadas por las investigadoras Herrera y Montoya (2012), que plantean el emprendimiento como una subdisciplina de la estrategia; por eso no se ha dado una sola definición y como campo de estudio no es mayor a 30 años. En el análisis bibliométrico que realizan recogen información desde 1958 hasta el 2012, donde destacan al autor David Au Dretsches con más de 45 publicaciones sobre este tema.

En Inglaterra resaltan los diferentes nombres que le dieron al emprendedor: *Undertakers*, *Adventurers* y *Projectors* (Valdaliso y López, 2000), que definen a éste como la persona que dirige una empresa o es empresario. En Estados Unidos y Canadá, consideran al emprendedor como alguien que negocia o financia negocios, cómo dirige y organiza. En Francia es considerado como el hombre de empresa.

De acuerdo a Herrera y Montoya (2012) Se podría expresar que el emprendedor es la persona que mediante un proceso y teniendo en cuenta los factores endógenos (cualidades, habilidades, conocimiento, experiencia, formación entre otros) y exógenos (entorno) lleva a cabo un proyecto, bien sea económico, social, político, ambiental, etc.

Vale la pena resaltar que dentro de los factores endógenos se encuentra la motivación o necesidad de logro. Para explicar estas teorías en el desarrollo del emprendimiento, la motivación no debe ser considerada en el sentido de la mera satisfacción de necesidades,

sino como la activación de conductas orientadas a fines y metas definidas por las características propias del individuo (Páez, Fernández, Barsabe y Grad, 2001).

En este orden de ideas, Barba-Sánchez y Atienza-Sahuquillo (2011), plantean que la decisión de conformar una empresa obedece a varios motivos e intenciones, que van desde los rasgos de personalidad hasta habilidades empresariales del individuo. David McClelland (1961) fue uno de los primeros en plantear el tema de la motivación desde los emprendedores. Según este autor, la necesidad de logro es la que motiva a una persona a convertirse en emprendedor y esta motivación de logro es indispensable para ser un emprendedor de éxito, la cual no es innata sino que se puede desarrollar.

Lo que ha motivado además a las personas a crear sus empresas, fuera de la necesidad de logro, son: el deseo de independencia, mayor propensión al riesgo, necesidad del logro de competencia y preferencia por la innovación (Barba-Sánchez y Atienza-Sahuquillo, 2011).

De otra parte, se han incorporado otras teorías que analizan el comportamiento humano a la hora de emprender, como clasificaciones del emprendimiento ya sea por necesidad u oportunidad.

Cuando el emprender se hace por oportunidad se conoce como OEA (*Opportunity Entrepreneurship Activity*) y es realizado por aquellas personas que perciben una oportunidad de negocio, crean empresa como una de sus opciones. El otro emprender es por necesidad (NEA: *Necessity Entrepreneurship Activity*), cuando las personas lo hacen porque no encuentran otra actividad para subsistir (Valencia, Restrepo, y Restrepo, 2014), En el tipo de emprendimiento por necesidad, no se genera impacto en el desarrollo de los países, pues por lo general no está relacionado con la innovación (Minniti, Bygrave y Autio 2006).

Otros autores han hablado del emprendimiento de la alta expectativa (*High Expectation Entrepreneurship*), que es el que más contribuye al progreso y desarrollo de los países y permite hacer uso en las inversiones estatales (Valliere y Peterson, 2009).

La Tabla 2 presenta algunas teorías o modelos que explican el comportamiento humano cuando se va a emprender.

Tabla 2. Modelos de comportamiento humano

Teoría – Modelo	Autor – Año	Descripción
Expectativa/Valor	Vroom (1964)	Se predicen los niveles de motivación de los individuos en el mundo laboral.
La teoría VIE (Valence, Instrumentality and Expectancy)	Vroom (1964)	Explica la motivación desde tres tipos de relaciones: 1. El esfuerzo conducirá al resultado. 2 Lo atractivo y conveniente de los resultados 3. El rendimiento se traduce en un resultado.
Autoeficacia	Bandura (1977)	Capacidades para enfrentar determinadas situaciones. Se tiende a evitar situaciones de riesgo.
Teoría comportamiento planificado TPB (Theory of Planned Behavior)	Alzen (1991)	Se centra en la intención individual para realizar una conducta determinada para poder emprender.
Modelo el evento empresarial	Shapero (1985)	La motivación puede surgir de la desestabilización que generan las personas

Fuente: Elaboración propia

1.2. Las empresas sociales

Tradicionalmente, el concepto de empresa se ha usado para nombrar a sociedades u organizaciones lucrativas, donde rige la lógica de la creación de riqueza y valor económico, pero el nacimiento de lo que es la empresa social ha llevado a poner el énfasis en la creación del valor social (Duque, 2007).

Teniendo en cuenta los enfoques y contextos, la definición por ejemplo en Europa de empresa social responde a los retos de la globalización y son consideradas como un tipo de empresa que forma parte de la Economía Social (Monzón, 2006). En cambio, en Estados Unidos la empresa social es considerada como una alternativa de generación de ingreso para organizaciones sin ánimo de lucro (Defourny y Nyssens, 2012).

Teniendo en cuenta lo anterior y de acuerdo a Mair y Noboa (2003) han habido otras definiciones que conciben la empresa social como una organización heterogénea (crea valor económico y social), la cual no sería indispensable tener en cuenta su carácter privado o público, tampoco su naturaleza jurídica particular (sociedad comercial, fundación, alianza, joint venture, corporación, empresa del Estado, etc.) o su orientación al lucro, sino la integración organizativa de una misión social catalizadora del cambio social, implementada mediante un modelo de negocio autosuficiente.

Adicionalmente Burlastegui (2000), como también González y Hernández (2011): expresan que:

La empresa social es presentada como una de las estrategias para contribuir al desarrollo de espacios de participación e inclusión activa. Es considerada tanto como una alternativa organizacional como una estrategia de producción de fuentes de

trabajo, que si bien en forma incipiente, comienza a expandirse como alternativa frente a la crisis del Estado de Bienestar y a las inequidades generadas por el mercado. Digamos que la Empresa Social puede ser considerada como una propuesta alternativa a la crisis del modelo social de bienestar que a través de un esfuerzo cívico y solidario, como una recomposición del nexo entre lo económico y lo humano, relanza una perspectiva en la cual prevalecen valores tales como la reciprocidad, la sostenibilidad y la solidaridad, diferenciándose de los sistemas sociales usuales de protección social pública (asistencialismo), partiendo de una concepción de sujeto radicalmente distinta, pues concibe al hombre como un sujeto activo, protagonista, hacedor de su propio proyecto (pp.103-115).

Siguiendo con Burlastegui (2000) y González y Hernández (2011):

este desafío propone, partiendo de un mundo asociativo, rescatar una esfera de acción social en la que se pueda definir claramente el proyecto social que se requiere alcanzar con una identidad propia, convirtiéndose en un medio para producir socialización, crear y multiplicar el intercambio social, generar interacción, fomentar cooperación, lazos sociales y solidarios entre los actores intervinientes. Rescata así los beneficios de la asociación como un medio para edificar la dignidad humana, una sociedad con igualdad de oportunidades para todos. En Italia así como en España, esta experiencia está muy desarrollada. Se parte de la importancia actual de la participación optimizada por la asociación (pp. 105-110).

En opinión de Fisac (2011), la empresa social como un modelo alternativo de empresa orientada al beneficio social y promoción del desarrollo humano. Estas propuestas se aplican a contextos de pobreza económica y provienen tanto de organizaciones de países en

desarrollo, como de universidades, escuelas de negocios y organizaciones de países desarrollados.

La empresa social se basa en el beneficio social por medio de la inclusión y la apertura de nuevas oportunidades, siendo la generación de excedentes económicos un medio para conseguir dicho beneficio. Es por esto que en este momento se ha presentado un mayor interés por incorporar en las universidades y en las escuelas de dirección de empresas el tema del emprendimiento social, ya que de esta manera los emprendedores tendrán una mejor formación y podrán adquirir capacidades para identificar nuevas oportunidades (Grau, 2012).

Según la Red Europea de Investigación EMES creada en 1996, citada por: Cordero, Astudillo, Carpio, Delgado y Amón, (2011), la empresa social:

Se define como aquella organización creada con el fin de alcanzar una meta relacionada para beneficiar a una comunidad”. Esta empresa está conformada por un número de personas que buscan alcanzar sus objetivos a través de la cooperación, y donde la dinámica de ganancias varía de una empresa capitalista convencional. Para este caso, los dividendos generalmente son reinvertidos en la empresa con el fin de mejorar el producto o el servicio que ofrecen, y así finalmente contribuir de una manera más eficaz al problema social que se está trabajando (pp27-37).

Además, cabe resaltar que una empresa social emplea un mecanismo de mercado como cualquier otra, es decir, ofrece un bien o servicio para brindar mayores beneficios a los sectores de la sociedad que se encuentran excluidos. Por un lado, están las empresas sociales que buscan eliminar las barreras de acceso a las personas menos favorecidas o que han sido

discriminadas con respecto a la oferta de ciertos productos y servicios (acceso a la salud, la educación, la vivienda digna, la energía, el agua potable y otros). Y por otro lado, están las empresas que se enfocan en generar un empleo digno a los individuos que hacen parte de los grupos sociales marginados, es decir, aquellos negocios que buscan brindar nuevas oportunidades a las personas con el propósito de que puedan mejorar su nivel de ingreso y su calidad de vida (ASHOKA, 2009).

La empresa social es aquella que es eficaz y eficiente, que no reparte dividendos y que se ha creado para cumplir con un objetivo social, si se generan beneficios se reinvertirá en el emprendimiento para aumentar su alcance o mejorar sus productos o servicios. Al hablar de empresa social Yunus (2010) afirma: “se trata de una unidad productiva autosostenible cuyo finalidad es la optimización de beneficios sociales en la realización de una actividad orientada a mejorar las condiciones de vida de una población y posibilitar el desarrollo económico y humano de comunidades en situación de exclusión” (p. 150). La empresa social debe estar dedicada a presentar alternativas de solución de los problemas sociales o ambientales y como se explicó en el párrafo anterior, los inversionistas a su vez pueden recuperar la inversión y la totalidad de los otros beneficios se reinvertirá en el emprendimiento para aumentar su alcance o mejorar sus productos o servicios.

De la misma manera, las empresas dedicadas a lo social, a pesar de ser sin fines de lucro, deben ser sostenibles, lo cual requiere de la creación de valor para el cliente. De esta manera es como Merino (2014) define a los consumidores de las empresas sociales como “innovadores sociales, que valoran no solo las cualidades de un producto o servicio o una experiencia en cuanto pueda mejorar su mundo, demandan que dichas propuestas respondan a un fin superior: han de contribuir a mejorar el mundo”. Para poder crear valor, es

importante tener en cuenta el concepto de modelo de negocio, dado que este es quien lo “crea, entrega y capta” (Rodríguez y Ojeda, 2013).

Tomando en cuenta lo planteado por la Comisión Europea (2011): “la empresa social es aquella empresa cuyo propósito esencial es lograr un impacto social más que generar beneficio para sus propietarios, que opera en el mercado con la producción de bienes y servicios de un modo emprendedor e innovador” que utiliza sus excedentes para alcanzar los objetivos sociales y que es gestionada de un modo responsable y transparente involucrando a distintos grupos de interés. La Comisión resalta a su vez dos perspectivas de empresa social: una las que promueven directamente bienes y servicios sociales a personas vulnerables o a la comunidad (acceso a vivienda, sanidad, discapacitados, empleo, protección infantil) y el otro tipo de empresa social la que sin producir bienes y servicios sociales, incorporan su objetivo social en el método, como por ejemplo, centros especiales de empleo y empresas de inserción laboral entre otras.

1.2.1. Orígenes, concepto y características de la empresa social.

Los orígenes de la empresa social datan desde los años 90 en Estados Unidos y Europa (Galera y Borzaga 2009; Defourny y Nyssens, 2012; Fisac-García, 2012). En Europa, la Red Europea de Investigación en Economía Social o Empresa Social EMES⁴ se fundó en 1996 y la integran 15 investigadores países que conformaban la Unión Europea. Esta red diseña y publica documentos tendientes a fortalecer el concepto de empresa social y acaba definiéndola como: “aquella organización con un objetivo explícito de beneficio a la

⁴ EMES European Research Network: www.emes.net

comunidad, creada por un grupo de personas y en la que el interés material de los inversores está sujeto a determinados límites” (p. 1068)

El primer impulso en Europa se da en Italia en 1991, cuando se establece una ley que propone las cooperativas sociales (Bergamini, Navarro y López, 2014).

Con relación a los Estados Unidos y como lo expresan Defourny y Nyssen (2010): “el concepto de empresa social se relaciona con la academia, es decir, desde el lanzamiento por la escuela de negocios de la Universidad de Harvard de la *Social Enterprise Initiative*; desde aquí, otras universidades en Estados Unidos han establecido programas y proyectos de apoyo para la empresa social” (p.7)

Se puede decir y teniendo en cuenta los enfoques en los dos hemisferios, que el desarrollo del concepto de empresa social se circunscribe en el caso de Europa en la Economía Social y en Estados Unidos en la del *Non-Profit* Sector. La primera se caracteriza por su carácter democrático y en una forma diferente de implementar procesos económicos y la respuesta está relacionada con los fenómenos y retos de la globalización, es decir, se presenta como una alternativa social y económica para generar factores o soluciones del bienestar social en un Estado que se reduce haciendo exclusión a los menos favorecidos. Como lo analiza además Pérez, Etxezarreta y Gurudi (2009) con relación a Estados Unidos, la característica de la empresa social es la no distribución de beneficios y dice que estas empresas son generadoras de ingresos para organizaciones sin ánimo de lucro.

En Estados Unidos, la Alianza por la Empresa Social (SEA: *Social Enterprise Alliance*), define a la empresa social como “cualquier negocio o estrategia generadora de ingresos, que le permite generar financiación para apoyar su misión social” (Pérez, Etxezarreta y Gurudi 2009. Pp 1-41).

Vale la pena resaltar además que dentro de los enfoques de la empresa social está el que pone énfasis en las características del emprendedor y su personalidad, que en el vocablo inglés se denomina *Social Entrepreneurship* (Nicholls y Cho, 2006).

La empresa social se caracteriza por ser un modelo organizativo que combina una serie de aspectos que la hacen única, en palabras de Fisac, (2012), éste autor identifica entre otras características:

- ✓ Las empresas sociales llevan a la resolución de una problemática social.
- ✓ Orientada a las necesidades de las colectividades.
- ✓ Poseen estrategia y enfoque empresarial.
- ✓ Anteposición del beneficio social al económico
- ✓ Interlocución estrecha con la base de la pirámide.
- ✓ Gestión independiente y autosostenible (pp.50-60)

Continuando con los aportes por parte de EMES, en Defourny, J., & Nyssens, M. (2010), definen las características de la empresa social desde dos componentes: el económico y el social. Desde el primer criterio o componente destaca: “actividad continuada en la producción de bienes y servicios, alto grado de autonomía, nivel de riesgo económico, algún nivel de trabajo asalariado. Entre los criterios sociales, la emes destaca: meta de beneficiar a la comunidad, iniciativa lanzada por un grupo de personas, el poder de decisión no está basado en la propiedad del capital, naturaleza participativa, distribución limitada de beneficios” (pp.32-53).

1.2.2. La economía social y solidaria y la empresa Social

La expresión de Economía Social se remonta a mediados del siglo XIX y surge con los Pioneros de Rochadale en Inglaterra (1844), que se ha considerado la primera cooperativa creada en Europa. El concepto en sí de Economía Social se dio a conocer en Francia con Charles Dunoyer quien publicó en 1830 el “Nuevo Tratado de Economía Social”. La palabra social entiende que la propiedad es de humanos y no de accionistas y se da el voto a través de los procesos democráticos (Poirier, 1996).

La Economía Social es una expresión de la economía que se caracteriza por la satisfacción de necesidades individuales de forma colectiva, es decir, las personas se unen porque su capital es reducido pero el potencial como personas es enorme para emprender procesos empresariales. Es así como la unión de capital forma grandes capitales para beneficio de un colectivo, donde se distribuyen excedentes de manera participativa y equitativa reinvirtiéndose en la misma empresa social o solidaria.

La Economía Social a su vez surge como respuesta a la inequidad social, al abuso patronal de la revolución industrial y a la extensión de los modelos capitalistas y es así como se manifiestan diversas modalidades de empresas en el marco de la Economía Social, entre otras: cooperativas de consumo, de crédito, mutuales, obreras, de producción o trabajo asociado (Chaves, 1996). Esta clasificación a su vez depende de la legislación de cada país.

Según Chaves (1996), la Economía Social ha ido perfilando dos polos de organizaciones, el primer polo la integran organizaciones más antiguas y de mayor tamaño, el segundo polo la forman entidades que han surgido de manera espontánea como consecuencia en situaciones de defensa y adaptación a los entornos, de situaciones que no se han resuelto adecuadamente por parte del Estado o el sector privado. Son organizaciones de tamaño pequeño o mediano.

El concepto de la Economía Social es amplio y ha sido abordado desde diferentes enfoques y contexto desde sus inicios en países Europeos con la conformación de la cooperativa de los pioneros de Rochadale (Inglaterra) en 1844, donde se unieron 28 obreros, 6 de los cuales eran discípulos de Owen⁵ (Monzón, 2003). Los famosos principios cooperativos impulsados por la cooperativa de Rochadale fueron adoptados por toda clase de cooperativas y hoy constituyen el eje vertebrador de la Alianza Cooperativa (pp. 9-32).

De acuerdo a Barea (1990); Defourny y Monzón (1992), Barea y Monzón (1995), Chaves y Monzón (2000) y Sajardo y Chaves (2006): el concepto de Economía Social lo han definido como el conjunto de empresas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de vinculación, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando, financiando sus propias operaciones y en las que en la eventual distribución de excedentes entre sus socios, no están ligados directamente con el capital o aporte realizado por cada socio. Cada socio representa un voto a cada uno de ellos.

Vale la pena resaltar que la Economía Social es conocida en otras esferas del mundo sobre todo en el ámbito anglosajón como tercer sector, concepto que fue introducido en Estados Unidos por Levitt (1973), el cual lo define también como el sector sin ánimo de lucro. De otra parte, el concepto moderno *Noprofit Sector* fue definido y promovido por Johns Hopkins con sus investigaciones en la Universidad de Baltimore, Estados Unidos

⁵ Robert Owen, puede ser considerado el máximo representante inglés del socialismo reformista y cooperativista y propuso un cambio completo del orden social y económico existente a partir del cooperativismo.

(Chaves y Monzón, 2000), donde se hizo el análisis en 36 países y se identificaron 5 criterios que definen este tipo de empresa social:

- Están dotadas de personería jurídica, cuentan además con una estructura.
- Son organizaciones privadas, no están dentro de los poderes públicos
- Tienen autonomía, para el control de sus actividades y libertad para elegir órganos de dirección
- No reparten beneficios y si estos se dan se deben de reinvertir en la misma organización.
- Con participación voluntaria, (pp.113-123).

Dado lo anterior y teniendo en cuenta el abanico de conceptos sobre la Economía Social, solidaria y/o tercer sector, es a partir de los años 80 que el concepto de economía solidaria se articula o se puede expresar que es la intersección entre el mercado y el Estado, es decir, estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad (Monzón, 2006). Sin embargo, cuando se definen las empresas sociales de un modo más preciso y parafraseando a Berger y Blugerman (2010) en su capítulo sobre “Empresas sociales y negocios inclusivos” consideran las organizaciones *Noprofit* y las cooperativas como empresas sociales junto al enfoque de la Economía Social.

Con el ánimo de concretar este concepto y teniendo en cuenta las apreciaciones de algunos autores, el concepto de empresa social varía de acuerdo a la región o cultura donde estén inmersas, por ejemplo en el caso de las empresas de Economía Social en Europa, hay diversas tipologías y formas jurídicas que van desde empresas sociales con ánimo o sin ánimo de lucro y también, con diferentes estrategias de generación de ingresos y modelos de

negocio. En cambio, la empresa social que conceptualiza Muhammad Yunus tiene unas características que le dan una identidad muy específica respecto a las empresas sociales de los países desarrollados.

Dado lo anterior y en palabras del profesor Yunus (2010), éste plantea que:

La empresa social ofrece soluciones autosostenibles que buscan exclusivamente un beneficio social y que reinvierten todo su beneficio en la propia organización. Estas dos miradas surgen en contextos sociales y culturales muy distintos. Mientras que en Europa existe la figura del Estado como garante de la legalidad y de unas condiciones mínimas de vida, en los países en vías de desarrollo, como Bangladesh, esta función no existe, es muy precaria. Este hecho motiva que el carácter de las organizaciones sociales en los países en desarrollo esté mucho más orientado a soluciones de mercado independientes del Estado. En cambio, en Europa, el Estado ha tenido un papel fundamental en la defensa de los derechos y en la garantía de los servicios esenciales. (pp. 130-140).

Por tanto, son posibles soluciones compartidas entre mercado y Estado, que complementen el papel y a la responsabilidad encomendada a las Administraciones Públicas y las empresas tradicionales, según lo expresado por: Fisac García, Moreno Romero, Mataix Aldeanueva, y Palacios Fernández (2011):

“Esta diferencia de enfoques no implica que haya una definición mejor o peor de empresa social, sino que ambas parten de la misma motivación aplicada en dos contextos diferentes, donde las reglas de juego son totalmente distintas. Por tanto, es posible y deseable identificar elementos y principios subyacentes en ambos enfoques,

que contribuyan a construir organizaciones que compitan en los mercados con una mayor responsabilidad y compromiso con la mejora de las condiciones de vida y el desarrollo humano” (Pp.45-50).

Retomando nuevamente a Fisac García, Moreno Romero, Mataix Aldeanueva, y Palacios Fernández (2011):

En definitiva, los modelos de empresas sociales que se están poniendo en marcha en países del llamado Tercer Mundo, aportan elementos innovadores que pueden ser interesantes para su consideración en el ámbito de la empresa de economía social en España y Europa. De modo recíproco, la larga experiencia acumulada en la organización de la economía social puede servir para apoyar y potenciar al creciente tejido de empresas sociales que está surgiendo en algunos países en vías de desarrollo. En España, la recientemente aprobada Estrategia de Tejido Económico y Empresarial de la Cooperación Española puede significar un nuevo respaldo institucional a este tipo de iniciativas, (pp.41-66).

1.3. Emprendimiento social

El creciente interés en el emprendimiento social, tanto en ambientes científico-profesionales como empresariales y administrativos, está generando cierta dispersión en torno a una definición del término generalmente aceptada. Por este motivo, el concepto emprendimiento social se traduce en diferentes cosas para diferentes personas, investigadores e instituciones (Moreira y Urriolagoitia, 2011). Parafraseando a Dees (2011), éste expresa que muchos asocian el emprendimiento social exclusivamente a

“organizaciones no lucrativas que ponen en marcha empresas con fines no lucrativos . Otros lo utilizan para describir a cualquiera que ponga en marcha una organización sin fines lucrativos, y hay quien lo utiliza para referirse a propietarios de empresas que integran la responsabilidad social en sus operaciones” (pp. 111-121).

1.3.1. El emprendimiento social vs emprendimiento tradicional

El emprendimiento social es un sistema que pretende lograr cambios que va en beneficio de los menos favorecidos. Muchos de los autores, entre otros: Dees, (1998); Mair y Noboa, (2003); Dees y Anderson, (2006) y Zahra, (2009), han conceptualizado de una u otra forma que el emprendimiento social implica la creación de valor social, a través de medios innovadores y que a su vez presentan elementos inspirados en los negocios.

Las organizaciones que promueven acciones para el bien común, pueden ser organizaciones con o sin fines de lucro que desean tener un impacto social. A estas organizaciones también se las conoce como empresas de triple resultado porque miden su desempeño en tres dimensiones: económica, ambiental y social. Según lo ilustrado por: Moreira y Urriolaguitia (2011), quienes inician un emprendimiento social, se les considera un emprendedor social y se caracterizan por:

Ser visionarios, con un interés en hacer una diferencia con lo que implementan, luchan constantemente para que los cambios sociales se den, están dispuestos a luchar en contra de toda adversidad, dicen lo que piensan y actúan sobre ello, tienen pasión por lo que hacen, son persistentes y están enfocados en obtener resultados, saben que para llegar a la meta lo harán mediante pequeños logros, no necesitan

recibir crédito de sus acciones y cuando lo reciben se lo pasan a su equipo, tienen un gran sentido ético, cuando no obtienen resultados aceptan el fracaso como parte del proceso y cambian el curso, no dependen de las estructuras establecidas sino que innovan para conseguir lo que se proponen. (pp. 17-40).

En los últimos años, estos emprendedores sociales han tomado una gran fuerza en el mundo empresarial. Esta clase de emprendedores han considerado las necesidades sociales como una oportunidad y no como un problema, buscando de esta manera contribuir y mejorar el bienestar de los individuos que representan en conjunto una comunidad.

Bill Drayton adoptó el concepto de emprendimiento social y fundó en Estados Unidos la Asociación de Emprendedores Sociales Innovadores – ASHOKA, iniciándose con este grupo la escuela de pensamiento de Innovación Social (Dees y Anderson, 2006), vale la pena resaltar que esta escuela le da importancia al emprendedor social como un creador de cambio y generador de valor social. Siguiendo a Bergamini, Navarro y López (2014): “el emprendedor social es una persona que identifica una oportunidad de negocio que está basada en la resolución de un problema social, a través de una solución innovadora y creativa, apoyada en una muy buena idea y en el desarrollo de un proyecto empresarial” (p.20)

Los autores plantean que no se trata solo de empresas sin ánimo de lucro, que puede ser cualquier modelo de negocio que esté motivado por la necesidad de ayudar a los demás y de llevar a cabo un cambio social. Dees (1998) resalta el papel del emprendedor social como agente de cambio en el sector social.

Una segunda escuela de pensamiento Americana nace en el año 2000 como la Escuela de Generación de Ingreso, que enfatiza en la administración eficiente de la empresa social y no en el perfil o características del emprendedor como con la anterior escuela. Se define en esta escuela que las organizaciones sin ánimo de lucro deben ser autosostenibles o autosuficientes para no depender de terceros o del gobierno; vale la pena resaltar que incluye tanto organizaciones con ánimo como sin ánimo de lucro, pues lo importante es que busquen un fin social.

Según Grau (2012), para poder definir el emprendimiento social se requiere hacer una descomposición del concepto en sus dos dimensiones: la dimensión emprendedora y la social. Con respecto a la dimensión emprendedora, esta autora dice en palabras de Peter Drucker (1985): que “empezar un negocio no es condición necesaria ni suficiente para ser emprendedor” (p.20) y para Dees (1998): “los emprendedores no tienen por qué ser necesariamente inventores, sino que simplemente tienen que adoptar una visión creativa a la hora de poner en práctica invenciones de otros” (pp.1-6).

Uno de los autores destacados fue Dees (1998), quien se basó en las ideas desarrolladas por Joseph Schumpeter (1934), Howard Stevenson (2000) y Peter Drucker (1985) para identificar cuatro aspectos diferenciadores del emprendimiento: “la destrucción creativa, el ingenio, la creación de valor y la identificación de oportunidades”⁶. (pp. 1-6). Además, Tan (2005) afirma que otro elemento a tener en cuenta es la elevada capacidad de aceptar el

6 Todos estos aspectos han sido analizados con detalle en el apartado anterior.

riesgo, ya que el emprendedor debe asumir retos con el fin de lograr en el largo plazo una mayor rentabilidad o rendimiento (Grau, 2012).

En este orden de ideas, “el emprendimiento implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades como la visión, la creatividad, la persistencia y la exposición al riesgo” (Grau, 2012). Como afirma Pomerantz (2013), las empresas de tipo social deben basarse en métodos empresariales tradicionales e innovadores, con el propósito de incorporar estrategias que los lleven al éxito de una manera más rápida y segura.

1.3.2. El emprendimiento social: su rol en la sociedad.

Con respecto a la dimensión social, se puede decir que aquellos emprendimientos que se basan en generar un impacto social, son los que realmente pueden incluir esta dimensión en su desarrollo. Es por esto que al momento de analizar el enfoque social del emprendimiento, se debe asegurar que los objetivos establecidos para el proyecto responden a un fin de la sociedad y benefician a un grupo en particular (Grau, 2012).

A su vez, es importante mencionar, de acuerdo a lo expuesto por Zahra, Gedajlovic, Neubaum y Shulman, (2009) que los “emprendedores sociales son individuos que hacen diversas contribuciones a las comunidades y adoptan modelos de negocios para ofrecer soluciones creativas a problemas complejos y en algunos casos, persistentes” (pp. 20-67). Este tipo de emprendedores pueden generar beneficios directos o indirectos sobre la comunidad en la que se están enfocando. Los beneficios directos hacen referencia a los servicios que se van a ofrecer, como las becas, los nuevos proyectos de infraestructura, entre otros. Por su parte, los beneficios indirectos abarcan la generación de empleo digno, la integración social, una mejor calidad de vida, etc.

En las economías de mercado como son las que prevalecen en el mundo occidental son las fuerzas de la demanda y la oferta las que según los economistas asignan de manera eficiente los recursos escasos con el propósito de maximizar el beneficio. Pero no siempre el mercado asigna de manera eficiente los recursos escasos. Cuando el mercado no es la solución a los requerimientos de los agentes económicos, entonces el Gobierno u otros agentes económicos como las familias o las empresas emprenden acciones para subsanar lo que el mercado *per se* no es capaz de solucionar. Estos vacíos o baches que no es capaz de solucionar el mercado son llamados por los economistas como *Fallos de Mercado* (Mankiw, Romer y Weil, 1998). Las externalidades son aquellas acciones que ejecutan terceros y que afectan el bienestar de la sociedad en general. Por ejemplo, la contaminación es una externalidad negativa que afecta el entorno y produce efectos nocivos en la salud de las personas.

Como el Estado a veces no alcanza a corregir estos fallos de mercado, son los particulares o la sociedad civil la que determina dar solución a estas contingencias del mercado que se materializan en emprendimientos sociales. Como lo menciona e ilustran un poco: Sullivan, (2007), mencionado por Guzmán y Trujillo (2008):

Un elemento común en diferentes definiciones de emprendimiento social es la búsqueda de soluciones a problemas sociales. El Emprendedor Social identifica oportunidades que se presentan así mismas como problemas que requieren solución y se esfuerza por crear emprendimientos para resolverlos. (pp.200).

Es importante precisar que el Emprendimiento Social difiere de cualquier cosa que se le parezca a la caridad o el altruismo. En palabras de Roberts y Woods (2005), citado por

Guzmán y Trujillo (2008), los Emprendedores Sociales son en esencia “gente de negocios”, es decir, personas que encuentran una oportunidad o detectan un fallo de mercado y constituyen una organización que resuelva esta contingencia del mercado y que produzca un retorno sobre la inversión social. En estos casos ya no se habla de la rentabilidad económica, sino de la rentabilidad social.

Otra mirada es que el emprendedor social es capaz de crear un proyecto empresarial en el que se unen la viabilidad técnica y financiera y además el emprendedor social surge en una sociedad donde prevalece la exclusión social o laboral. Por consiguiente, este fenómeno no es posible resolverlo con empresas de corte capitalista (Melián Navarro y Campos Climent, 2010).

Según De Pablo (2005) “el emprendimiento es el compromiso para crear nuevos modelos de actividad que desarrollen productos y servicios para satisfacer las necesidades básicas de colectivos desatendidos” (pp.21).

1.3.3. Características del emprendedor social

Para Ashoka, la mejor descripción de Emprendedor Social es: “Los emprendedores sociales no se contentan con regalar el pescado ni en enseñar a pescar. El Emprendedor de Ashoka no descansará hasta que logre revolucionar la industria de la pesca”. Este pensamiento transmite lo que debe ser un Empresario Social, un innovador y generador del cambio. Los Emprendedores Sociales generan un impacto positivo con sus emprendimientos, prueba de ello son a manera de ejemplo los emprendimientos llevados a cabo como el “Grameen Bank”, del Premio Nobel de la Paz Muhammad Yunus, que revolucionó el mercado del microcrédito, otorgándole pequeñas cantidades de dinero a

pequeños comerciantes, artesanos y emprendedores elevando su productividad y haciéndolos autosostenibles.

Para Guzmán y Trujillo (2008) los emprendedores sociales:

Actúan como agentes de cambio, en el sector social, innovando y actuando de acuerdo con el deseo de crear un valor y a su vez ellos realizan un sondeo a través de los diferentes sitios web que contienen información sobre organizaciones sin fines de lucro y que son reconocidas a nivel mundial por llevar a cabo proyectos de índole social donde recoge los conceptos más representativos acerca del emprendimiento social (pp. 110-150).

Entre otros conceptos del emprendedor social, quedan consignados en la siguiente Tabla 3.

Tabla 3. Conceptos del emprendedor social

Autor	Significado
Ashoka	Los emprendedores sociales son personas con soluciones innovadoras para los problemas sociales más acuciantes. Son ambiciosos y persistentes, abordando las principales cuestiones sociales y ofreciendo nuevas ideas para un cambio a gran escala. Más que dejar las necesidades sociales a los gobiernos o al sector empresarial los emprendedores sociales identifican lo que no está funcionando y resuelven el problema cambiando el sistema extendiendo la solución y persuadiendo a sociedades enteras para que avancen (...) los destacados emprendedores son reclutadores de masas promotoras de cambios locales-un modelo que demuestra que los ciudadanos que canalizan su pasión hacia la acción pueden hacer casi cualquier cosa.
<i>Echoing Green</i>	(...) los emprendedores sociales son aquellos individuos excepcionales que sueñan y aceptan la responsabilidad de una idea innovadora y aun no probada para el cambio social positivo, y acompañan dicha idea desde el sueño hasta la realidad. Lo que permite a los emprendedores sociales alcanzar un impacto duradero en los más difíciles problemas, es una combinación especial de creatividad rompedora y ejecución rotunda que esta fundación denomina el coeficiente de inteligencia social emprendedora (SEQ).
<i>Schawb Foundation</i>	Los emprendedores sociales pilotan la innovación y transformación social hacia varios campos incluyendo educación, salud, medio ambiente y desarrollo empresarial .Persiguen aliviar la pobreza con celo emprendedor, métodos empresariales y el coraje de innovar y superar las prácticas tradicionales. Un empresario social al igual que otros construye organizaciones sólidas y sostenibles que puedan ser constituidas tanto con ánimo de lucro como sin él. El emprendedor social aplica acercamientos prácticos e innovadores y sostenibles que benefician a la sociedad en general, con énfasis en los pobres y marginados.
<i>Skoll Centre for Social Entrepreneurship</i>	Los emprendedores sociales son agentes de cambio en la sociedad, creadores de innovaciones que trastocan el statu quo y transforman nuestro mundo a mejor.

Fuente: Guzmán y Trujillo (2008).

Hay varios aspectos comunes en los conceptos recogidos en la Tabla anterior como son:
el aspecto innovador que caracteriza a los emprendedores sociales, su tenacidad y casi que

obsesión o tozudez por llevar los sueños a la realidad. El impacto que tienen sus acciones en el tiempo definiéndolas como sostenibles y el cambio que logran está transformando los entornos donde son realizados los proyectos de carácter social modificando el *statu quo*.

Por último, se podría decir que no existe distinción entre los conceptos de un emprendedor general y un emprendedor social, pues la diferencia se podría expresar que está enmarcada en la expresión empresarial donde se valdrían asociar otros conceptos como el de economía social o tercer sector, pues ya varios estudios sobre el emprendedor social se enmarcan dentro del ámbito de la Economía Social⁷ (Melián Navarro, y Campos Climent, 2010).

Finalizando este párrafo, expreso lo planteado por los investigadores Sanchis y Melián (2004):

Los emprendedores sociales constituyen una parte importante del proceso de creación de empleo y son un factor estimulador del crecimiento, pues al crear nuevas empresas generan mayor riqueza y bienestar a un país, más si cabe cuando el fin de la empresa o en todo caso uno de los objetivos que se cumplen con su creación, es la inserción de personas en régimen de exclusión u otros colectivos con necesidades sociales específicas y claras. Consiguen la creación de valor social frente a la creación de valor económico propio de otras empresas capitalistas o de otros emprendedores en las que si se genera

⁷ En Colombia existe una clasificación que define a la economía solidaria como un sistema social, ambiental, económico y cultural, resaltando al ser humano como sujeto y fin de la economía (ley 425 de 1998). En el campo anglosajón, se denomina tercer sector e incluye entidades sin ánimo de lucro (*non Profit*) y empresas lucrativas (Chaves y Monzón, 2001).

valor social, éste es una consecuencia derivada del valor económico creado, pero no el fin primordial (pp. 8-10).

1.4. Emprendimiento cooperativo y colectivo

Para comprender con más precisión la esencia del emprendimiento cooperativo es necesario analizar para una mejor contextualización que se presentan tres sectores de la economía: el primer sector o sector de la economía estatal soportado en el modelo de desarrollo intervencionista de Estado; el segundo sector o de la economía capitalista, soportado en el modelo neoliberal que plantea que el Estado no es factor de desarrollo; y por último, el sector de la economía solidaria, que no está soportado por ningún modelo de desarrollo, más bien ha sido una alternativa viable de miles de personas que han logrado satisfacer diversas necesidades y han realizado aportes a los diferentes países como por ejemplo, la generación de fuentes de ingresos y empleo para las personas, satisfacción de necesidades básicas, sociales, afectivas, entre otras. Este tipo de alternativa social se caracteriza por la autogestión de las personas que se unen para satisfacer sus necesidades individuales de una manera colectiva a través de organizaciones asociativas donde participan como codueños y administradores de su propia empresa; por esa connotación de codueños entran a participar de los excedentes que genere la organización, buscado la eficiencia y eficacia en sus procesos socio-económicos. Raceto (1993), plantea:

La necesidad de incorporar la solidaridad en la economía, es decir, una vez efectuada la producción y distribución sería el momento en que entre en acción la solidaridad, para compartir y ayudar a los que resultaron desfavorecidos por la economía y quedaron más necesitados (p.15).

Sánchez de Roldan (2002) plantea que:

En medio de estos dos polos surge cada vez con mayor frecuencia un tercer campo de acción no solo para la economía, el desarrollo productivo y la organización social, sino también para la administración y la gerencia: el llamado tercer sector, el cual de alguna manera se encuentra a medio camino entre los dos campos mencionados. Es el ámbito de las organizaciones sociales, solidarias, cooperativas y voluntarias que son privadas pero no se rigen necesariamente, por las mismas normas, objetivos e intereses de la empresa privada y que también son públicas en la medida en que actúan en relación con problemáticas de orden global tradicionalmente asignadas al dominio de lo estatal (p. 190).

1.4.1. Las cooperativas dentro de la economía social y solidaria

En el sector de la Economía Social o Solidaria⁸ aparece una expresión de emprendimiento como es el cooperativo, que se constituye a partir de las necesidades de un grupo de personas que se unen para satisfacerlas de forma colectiva, aprovechando su potencial, cualidades y fortalezas en emprender o liderar un proceso organizativo que satisfaga las reales y sentidas necesidades de una población. Un emprendimiento cooperativo o cooperativista, tiene la capacidad de construir comunidades, para construir sociedad, apelando principalmente a la educación y la práctica de la democracia participativa. Se requiere como soporte sólido un

⁸ Este concepto depende del contexto bien sea europeo o latinoamericano. Para el caso de Colombia se habla de la Economía Solidaria y está definida en la legislación 454 de 1998, como un sistema económico, social y ambiental, conformado por un conjunto de fuerzas sociales.

proceso educativo que reactive la participación democrática y conduzca a la movilización de sus fuerzas.

Las cooperativas son organizaciones de derecho privado sin ánimo de lucro⁹, que se constituyen de manera voluntaria y autogestionaria por parte de sus actores sociales que se unen para satisfacer sus necesidades a través de la ayuda mutua y el esfuerzo propio. Parafraseando a Luis Raceto (1993):

Estas organizaciones buscan satisfacer necesidades y enfrentar los problemas sociales de sus integrantes a través de una acción directa, son iniciativas que implican relaciones y valores solidarios, en el sentido en que las personas establecen lazos de colaboración mutua, cooperaciones al trabajo, responsabilidad solidaria. Son organizaciones que quieren ser participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas (pp. 1-45).

Son iniciativas en las que se pretende ser distintos y alternativos respecto a las formas organizativas predominantes, y aportan a un cambio social en la perspectiva de una sociedad mejor o más justa (Sánchez, 2002).

Los directivos de los emprendimientos cooperativos fijan las políticas tanto sociales como económicas de la organización, como también los estatutos y regímenes, como administradores planifican, organizan, dirigen y controlan su propia empresa, a través de un

⁹ Vale la pena resaltar que depende del contexto o de la legislación en cada país, por ejemplo en Colombia, las organizaciones cooperativas están enmarcadas en la ley 79 de 1988 y la ley 454 de 1998, ambas leyes planean que son organizaciones sin ánimo de lucro, diferente en España donde se presentan organizaciones cooperativas con y sin ánimo de lucro.

control que es autogestionario, puesto que es realizado por los propios asociados que a su vez son trabajadores (caso de las cooperativas de trabajo asociado), ya que realizan actividades y cumplen funciones de acuerdo al objeto social de la organización que tiene características autogestionaria.

Algo de resaltar en la anterior descripción y que caracteriza a las organizaciones del tercer sector¹⁰ es que no persiguen lucro y los excedentes son distribuidos de acuerdo a la legislación que los rige, así como a las decisiones de la asamblea general como el órgano máximo de la administración. Dentro de este tipo de organizaciones vale la pena resaltar los procesos de democracia, que puede significar que todos los asociados tienen derecho a voz y voto, participan en las decisiones y en los aspectos económicos a través de la redistribución de los excedentes. Dentro de este tipo de organizaciones no siempre obedece a la lógica planteada por Milton Friedman: “el gerente debe maximizar las utilidades. Gastar las utilidades corporativas en objetos sociales es equivocado porque esto equivale a imponer un impuesto sobre un dinero que pertenece a la compañía, a los accionistas. Los directores deben saber claramente que su objetivo principal es maximizar las utilidades corporativas, no les incumben a ellos la responsabilidad de gastar las utilidades en necesidades sociales”¹¹.

¹⁰ Llamado también sector social, que se encuentra a medio camino entre lo público y lo privado, es el ámbito de las organizaciones sociales, solidarias, cooperativas y voluntarias que son privadas, pero no se rigen necesariamente por las mismas normas, objetivos e intereses de la empresa privada, y que también son públicas en la medida que actúan en relación con problemáticas de orden global tradicionalmente asignadas al dominio de lo estatal (Sánchez, 2002).

¹¹ Citado por Karen Sánchez en el libro desarrollo de habilidades gerenciales para el tercer sector. Friedman fue premio Nobel de economía en 1976 y el líder de la economía monetarista de la escuela de Chicago.

En este tipo de emprendimiento cooperativo, el dueño no es uno solo, la propiedad es colectiva, se pretende ofrecer servicios y mejorar la calidad de vida de las personas, se participa democráticamente de la administración sin importar el capital aportado (Monzón, 2006) y no se habla de utilidades sino de excedentes. Parafraseando a Silva (2012), la distribución de los excedentes se hace destinando una parte para reserva legal y otra para reinvertir en la misma organización de acuerdo a la aprobación que se haga en la asamblea general, de los cuales se puede disponer para crear u aumentar otros fondos sociales, para invertir o revalorizar la inversión de los asociados. Aquí los excedentes, a diferencia del postulado de Friedman, se invierten en las necesidades humanas y, por lo tanto, los enfoques tradicionales administrativos no son consecuentes con la doctrina que nutre a este tipo de emprendimiento cooperativo.

1.4.2. Características del emprendimiento cooperativo-emprendimiento colectivo.

Desde los inicios del movimiento cooperativo con los pioneros de Rochadale en el año 1844 en Inglaterra, se prepara un hito de emprendimiento que caracteriza a las personas que quieren dejar de ser agentes de explotación para volverse líderes o emprendedores de sus propias empresas.

La teoría del emprendimiento surge del análisis realizado por Gide (1968) y reproduciendo lo que éste plantea, en palabras de los investigadores Álvarez y Zabala (2011), dicen que:

las asociaciones en las cuales los trabajadores percibirán el producto de su trabajo, porque ellos poseerán sus instrumentos de producción; asociaciones que suprimirán los intermediarios, porque ellos cambiarán sus productos directamente; asociaciones que no mutilarán el individuo por que la iniciativa individual se conservará como el resorte oculto que hará mover a cada una de ellas y que por el contrario protegerán contra los azares de la vida por la práctica de la solidaridad; asociaciones, en fin, que sin suprimir la emulación que es indispensable al progreso, atenuarán la concurrencia y la lucha, suprimiendo la mayor parte de las causas que ponen en nuestra época a los hombres en conflicto, (pp.1-99).

Desde la perspectiva económica, hay otros autores que escriben sobre el tema y retomando nuevamente a Luis Raceto (1993), con su experiencia en Chile, éste analizó cómo determinadas comunidades emprendían organizaciones económicas con sus propias iniciativas y recursos, con el fin de ayudarse de manera colectiva.

Raceto propone además la teoría económica comprensiva con el ánimo de entender las relaciones sociales y solidarias y que configuran una racionalidad diferente de las organizaciones estatales o del mercado. También propone el factor C como esa energía social que dinamiza los procesos que se emprenden y que articulan los otros factores que integran un emprendimiento cooperativo.

De otra parte y comentando lo explicado por Guerra (2006), éste define el emprendimiento cooperativo como “experiencias que surgen de la unión de las personas alrededor de una propuesta económica solidaria basada en relaciones de igualdad, democracia y solidaridad” (pp. 1-5).

Para Riaga, Mayorga y Orozco (2008) “los emprendimientos son un medio de vida de los pobres para satisfacer sus necesidades básicas. Los emprendimientos cooperativos permitirán una maximización de la capacidad productiva de las familias para realizar operaciones económicas que no serían posibles por otros medios” (pp. 85-100).

De acuerdo a lo comentado por Álvarez y Salazar (2011), “El fin último de un emprendimiento cooperativo no es la maximización del factor capital ni la obtención de utilidades, sino lograr mejores beneficios para el mayor número de personas y de sus comunidades” (pp. 77-94).

Los emprendimientos cooperativos poseen sus características particulares que los diferencia de otras formas: son autogestionarios, pues los emprendedores son a la vez gestores, trabajadores y usuarios de los servicios; los emprendimientos cooperativos se caracterizan además por servir a las comunidades menos favorecidas incentivando formas que generen de manera creativa otras fuentes de ingreso para la satisfacción de las necesidades. Los emprendimientos cooperativos abarcan diversas modalidades de organización económica originadas en la libre asociación de los trabajadores con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad, Gaiger (2003).

En los emprendimientos cooperativos las personas se autodirigen para lograr objetivos colectivos, buscan la participación activa y decidida de sus miembros y el liderazgo está determinado por procesos democráticos y no supeditado a un aporte de capital.

Coraggio (1998), expresa que la economía solidaria:

Tiene sus expresiones en emprendimiento, no se plantea como una economía de y para los pobres, sino como una propuesta para todos los ciudadanos que además intentan asegurar la inclusión de los pobres y los excluidos. Resalta la necesidad de activar ya las capacidades de todos los ciudadanos excluidos del trabajo y propicia el desarrollo de lazos sociales vinculados a la satisfacción de una amplia variedad de necesidades materiales, sociales y la recuperación de los derechos. (pp. 10-50).

El emprendimiento en general ha sido planteado como un vehículo para lo económico a través del cual se puede generar una actividad económica productiva que en casos de éxito puede llegar a convertirse en una fuente de riqueza y bienestar social. Las Naciones Unidas lo han propuesto como una de las tácticas que le permitirán a las naciones en desarrollo erradicar la pobreza extrema; forma parte de la meta del *Millennium*, denominada erradicación del hambre y la pobreza extrema.¹²

Es además una iniciativa de personas para desarrollar una idea de negocio con el fin de generar ingresos y crear empresa. Timmons (1999) plantea que:

El emprendimiento significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada, es la búsqueda de la oportunidad independiente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere de un compromiso para guiar a otros en la persecución de una visión. También requiere de la disposición de tomar riesgos calculados. (pp. 1 -400).

¹² Los Objetivos del Milenio (ODM), son ocho líneas de desarrollo humano planteados en el año 2000, 189 países vinculados a la ONU acordaron conseguir para el año 2015. Estos objetivos tratan problemas de la vida cotidiana que se consideran grave. Ahora llamados los objetivos de desarrollo sostenible.

Dado el planteamiento anterior, existen emprendimientos individuales o los llamados también tradicionales, explicados en la introducción y es precisamente el caso de personas que emprenden de manera individual, ya sea por oportunidad o necesidad, generando una idea de negocio para beneficio particular. Este tipo de emprendimiento difiere del emprendimiento colectivo, pues éste busca satisfacer necesidades individuales de manera colectiva a través de formas asociativas cuyo beneficio se reinvierte en la misma colectividad o forma empresarial independiente de la figura jurídica que adquiera en determinada región o país. El emprendimiento colectivo es sin duda una expresión solidaria y que busca el bien común de las personas que lo emprenden o gestan, mientras que los emprendimientos individuales focalizan sus acciones u operaciones a una razón de ser económica, por lo que no poseen una misión social explícita más allá de gestionar un negocio rentable explotando oportunidades de mercado, según lo ilustrado por Moreira y Urriolagoitia (2011). En el emprendimiento colectivo su razón de ser o misión es social y busca por tanto un impacto de tipo social, que beneficie a un colectivo. De otra parte, aspira a una mejora social y reconoce la necesidad de introducir una innovación radical, con el fin de solucionar problemas sociales, algo que otro tipo de organizaciones o emprendimientos individuales serían capaces de realizar. Como lo expresa Maceratesi, (2011): “la nueva fuerza de la economía solidaria y en las oportunidades que crea de movilizar a las personas en pro de objetivos concreto y comunes, además como el compromiso de las personas” (pp. 20-60). Para concluir, vale la pena resaltar que lo colectivo no está asociado únicamente a la existencia de un grupo de personas; este concepto va más allá del número físico de miembros que lo integran, su cualidad se asocia al funcionamiento interno y a la forma de actuación del grupo social. En lo colectivo debe existir una voluntad manifiesta de compartir recursos y resultados, teniendo en cuenta que el esfuerzo y éxito del individuo pasa por el

del colectivo donde está inmerso (Coque y Bretones, 2013). Así mismo, Coque y Bretones (2013) consideran que las empresas de economía social, representan mejor que ninguna otra forma empresarial ese espíritu de emprendimiento colectivo, pues resaltan que mediante la agrupación de personas, éstas ofrecen soluciones emprendedoras para solucionar problemas y necesidades sociales de los territorios donde se ubican, basándose en la participación democrática de todos los actores implicados, ya que han solucionados problemas de empleo hasta la adquisición de bienes y servicios. Estas empresas (que pueden ser emprendimiento cooperativos) han sabido desarrollar modelos de emprendimiento colectivo que ha favorecido la cohesión de sus conciudadanos.

Capítulo 2: Aplicación de la Teoría de Recursos y Capacidades – TRC- al

Proceso del Emprendimiento Cooperativo.

2.1. Fundamentos de la Teoría de Recursos y Capacidades

Tradicionalmente y comentando lo planteado por los autores Wernerfelt (1984) y Penrose (1959), ellos consideran los factores productivos como la tierra, el capital y el trabajo, recursos. A nivel estratégico, realizan una clasificación de los recursos productivos de la empresa en: físicos, financieros, tecnológicos, humanos y de capital organizacional, los cuales se incorporan en procesos y rutinas operativas y administrativas llamadas capacidades. El término RBV (*Resource Based View*) fue acuñado por Wernerfelt (1984), pero Penrose (1959), en palabras y siguiendo a Cardona (2013), Ibarra (2004), fue pionera en el desarrollo de la teoría al establecer que:

Una empresa es más que una unidad administrativa, es una colección de recursos productivos al servicio de los usuarios. Una empresa se mide o evalúa por sus recursos productivos, al descomponerse los tipos de recursos, encontramos una diferenciación entre: los recursos físicos que hacen referencia a tecnología física, plantas y equipos, localización geográfica, acceso a materias primas, infraestructura en lotes y construcciones y otros factores que afectan al coste de producción; y los recursos financieros, considerados como fuentes para financiar las inversiones de la empresa, y provenientes de los fondos que se genera internamente, o de afuera, como son los aportes de capital de los dueños y los otorgados. (Pp.114-120 – 30-56)

Para Penrose (1959), en Ibarra (2004):

“Una empresa es una colección de recursos, un tanque de conocimientos en la medida en que los recursos poseen competencias individuales y son capaces de proporcionar servicios diversos. La forma de emplear y disponer de esa colección de recursos, entre diferentes usos y en el curso del tiempo, se determina por decisiones administrativas”. (pp. 30-56).

De otra parte, el autor plantea que la función de la empresa privada, el tamaño se aprecia mejor mediante la evaluación de los recursos productivos que utiliza y de la forma en que éstos se asignan o distribuyen, sin embargo, el hecho de que la empresa sea una unidad autónoma de planificación administrativa cuyas actividades están relacionadas y coordinadas por planes estructurados que consideran a la empresa como un todo, hace que el tamaño de la empresa resulte poco relevante; lo importante es la manera en que aprovecha los recursos con que cuenta. (p.185).

Se plantea que la limitación de la capacidad directiva puede poner límite al crecimiento de la empresa, que los recursos productivos pueden ser físicos o tangibles tales como plantas, equipos, recursos naturales, materias primas, intangibles como la marca, cultura corporativa, relaciones con proveedores, habilidad, conocimiento. Señala además, Penrose (1959) “que los servicios son una función del modo en que se emplean los recursos, un mismo recurso puede ser empleado para diferentes fines. Los recursos son un conjunto de servicios potenciales que precisamente en la distinción básica de recursos y servicios es donde radica la singularidad de la empresa” (p.190).

Los recursos de la empresa son de vital importancia y su sí manejo cuenta con unas capacidades y destrezas adecuada de los emprendedores, entre otras liderazgo, adaptabilidad, conocimiento, esto facilitará la eficacia empresarial, si la dirección tiene estas características es lo que le permite avanzar y competir en el mercado, potencializando oportunidades para reducir sus amenazas, como lo afirma Penrose (1959) “ en la medida en la que es capaz de coordinar los recursos para el aprovechamiento de las oportunidades de crecimiento que se le presenten ” (p.187).

Parafraseando a Penrose en la medida que los emprendedores o líderes saquen provecho de los recursos internos, esto fortalecerán la dinámica empresarial con el entorno para dar continuidad al crecimiento.

En este proceso, Penrose (1959) afirma que “el medio ambiente es un factor relevante y es entendido como la imagen que se forma el empresario de todas las posibilidades y obstáculos a los que se enfrenta. La imagen determina su comportamiento y permite explotar las oportunidades productivas detectadas” (p.190).

La oportunidad productiva de la empresa según Penrose (1959), en Ibarra (2004), se compone de “todas aquellas posibilidades productivas que el empresario ve y aprovecha” (pp 30). Su aprovechamiento es lo que dinamiza a la firma y le permite crecer. En ese sentido, es la que gobierna las actividades de la empresa. Por consiguiente, Penrose (1959) en Ibarra (2004), señala que una teoría del crecimiento de la empresa es en esencia:

Un examen de la variación de sus oportunidades productivas y que para encontrar un límite al crecimiento o al ritmo de crecimiento, se debe demostrar que la oportunidad productiva de una empresa tiene un límite en algún momento dado. Enfatiza además Penrose (1959) que “la oportunidad productiva de una empresa será reducida en la medida en que su dirección no vea oportunidades de expansión, no desee aprovecharlas o sea incapaz de responder ante ellas” (p. 182). Se debe tener en cuenta que los recursos materiales como humanos son variados y heterogéneos, con esta mirada teórica tiene especial relevancia el que los mismos sean capaces de generar distintos servicios. Penrose (1959) afirma que: es la heterogeneidad, y no la homogeneidad de los servicios productivos disponibles o potencialmente disponibles a partir de sus recursos, la que da a cada empresa su carácter único. Y no es sólo el personal de una empresa quien puede rendir una variedad heterogénea de servicios especiales; también los recursos materiales pueden ser utilizados de maneras diferentes, por lo que es de suponer que pueden rendir diversos servicios. Esta heterogeneidad de los servicios que puede obtenerse de los recursos materiales con los que trabaja una empresa hace posible que se puedan utilizar los mismos recursos de modo diferente y con fines distintos, según las ideas que tengan los que hacen uso de ellos. En otras palabras, existe una interacción entre los dos tipos de recursos de

una empresa –materiales y humanos– que afecta a la disponibilidad de los servicios productivos de ambos. (Pp 30-56).

Es decir, la autora señala en cuanto a recursos y capacidades de las empresas, no solo la heterogeneidad de los servicios, sino también la movilidad imperfecta de recursos que en últimas viene a ser la comercialización de productos o servicios y los costes de la información que dificulta obtener información de cualquier índole. Teniendo en cuenta las tres características anteriores, se encuentran además dos elementos básicos a considerar: la naturaleza del conocimiento y la importancia que tienen las decisiones estratégicas empresariales en el desempeño de la organización. Independiente de la figura jurídica, todas las empresas cuentan en diferentes niveles con algún recurso o capacidad para explorar, es decir, las organizaciones son diferentes entre sí con relación a los recursos y capacidades que tengan en un tiempo determinado.

Es por esto que cabe mencionar la teoría de recursos y capacidades, la cual contribuye a entender la importancia para el desarrollo de éxito de la empresa analizando desde el modo organizacional y analítico, de manera estratégica, los recursos que tiene la organización. La teoría permite además realizar un análisis interno que favorece articularse con la estrategia y la forma de conseguirlo es a través de la ventaja competitiva que lleve al desarrollo de capacidades distintivas. Para comprender de mejor manera esta teoría; Claver, Pertusa y Molina, (2011) clasifican el proceso en tres pasos:

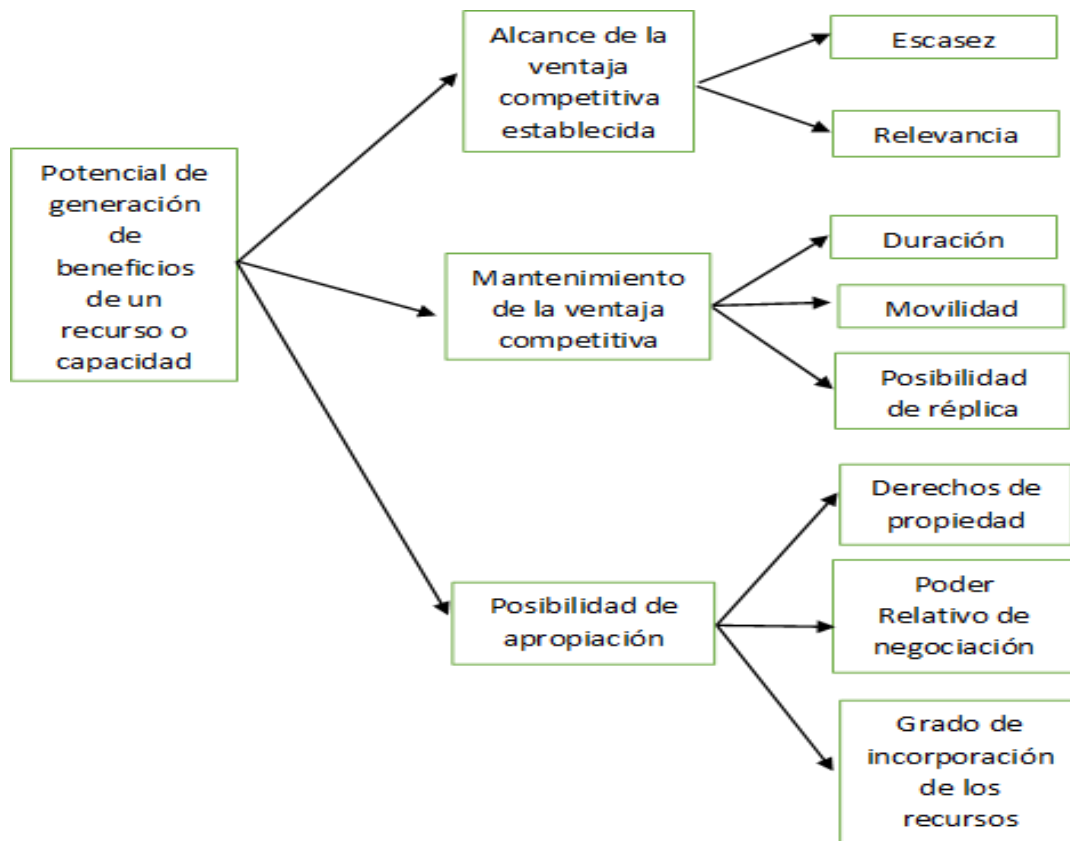
Se identifica una estrategia que explote de manera adecuada los recursos y las capacidades.

Se asegura que los recursos de la empresa se emplean completamente y que su beneficio potencial es explotado al límite.

Se construye la base de los recursos de la empresa, dado que es importante realizar una planificación para que la empresa no se quede sin recursos a lo largo de su desarrollo (p 60).

La Figura 3 muestra el esquema de la Teoría de recursos y capacidades descrito por los autores.

Figura 3. Teoría de recursos y capacidades



Fuente: Claver Cortés, Pertusa Ortega y Molina Azorín, 2011.

La teoría de recursos y capacidades tiene en cuenta las fortalezas de la organización representadas en recursos y capacidades que le permitan tener una ventaja competitiva y

unos productos y servicios difíciles de imitar. Los recursos y capacidades de las empresas se pueden traducir como esa dotación o inventario de recursos que es el resultado de su propia historia y que esta composición puede mantenerse a lo largo del tiempo (Peteraf, 1993)¹³.

De otra parte, Grant (1991) define tanto el sostenimiento y la apropiabilidad como dos factores para que los recursos generen ventaja competitiva en una organización. Vale la pena resaltar que este enfoque se aplica para empresas lucrativas, puesto que habla de la habilidad que debe tener la empresa para apropiarse de las ganancias que genera una ventaja competitiva.

Barney (1991) define:

Los recursos como los activos, procesos organizativos, atributos, información y conocimientos controlados por una empresa que le permiten conseguir e implantar estrategias que mejoren su eficacia y eficiencia. Barney identifica tres tipos de recursos: 1) los recursos físicos de capital incluyen tecnología física utilizada en una empresa, planta y equipo de una empresa, su localización geográfica y su acceso a materias primas; 2) los recursos de capital humano incluyen el entrenamiento, la experiencia, juicio, inteligencia, relaciones y conocimiento de los administradores y trabajadores en una empresa y 3) Los recursos del capital organizacional incluyen una empresa de estructura de reporte formal, su planificación formal e informal,

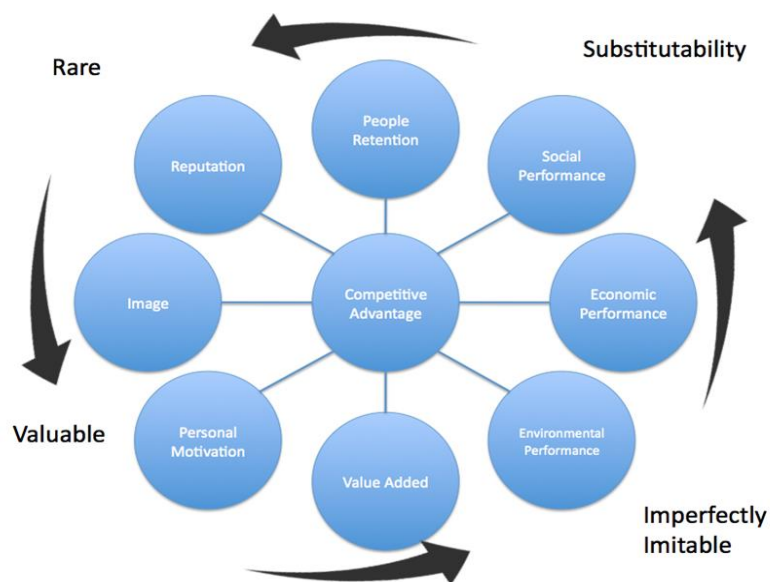
¹³ Citado por Fernández y Arranz (1999).

control y sistemas de coordinación, así como relaciones informales entre grupos sin una empresa y entre una empresa y aquellos que vienen en su medio ambiente.
(p.100)

En la figura 4 se presentan las características de la VRIO, planteado por Barney.

Por supuesto, no todos los aspectos del capital físico de una empresa, capital humano y capital organizacional, son recursos relevantes estratégicamente. Algunos de estos atributos de las empresas pueden impedir en una empresa concebir e implementar estrategias de valor. También conviene resaltar que para que una ventaja competitiva sea sostenible, no implica que “dure para siempre”. Solo sugiere que no se competirá a través de la duplicación de los esfuerzos de otras empresas.

Figura 4. Recursos y capacidades según Barney (VRIO)



Fuente: Barney (1991)

En su defecto, Wernerfelt (1984) plantea que los recursos proporcionan bases para abordar la formulación de la estrategia principalmente con los aspectos de la diversificación, donde se analiza los recursos actuales, los que se van a desarrollar, en qué tipo de mercado, entre otros.

Define además el recurso como un activo tangible e intangible, o como un aspecto a considerarse como fortaleza o debilidad. Algunos ejemplos de recursos están en la marca, la tecnología, el personal calificado, la maquinaria, el procedimiento el capital, entre otros.

De manera general y tratando de articular el tema, retomo el aporte de la escuela de los sistemas sociales, que se plantea que la organización es vista como un sistema social, cuyos elementos son personas que persiguen un conjunto de objetivos y adoptan pautas de comportamiento. Se tiene en cuenta la cooperación como elemento clave para entender el funcionamiento de toda organización.

A su vez se ocupa de los procesos de la organización, destaca el estudio de la organización formal, pero sin excluir a la organización informal y asigna a la cooperación un lugar central, afirmando que la cooperación se determina conjuntamente por los factores sociales y los alineamientos de los incentivos. Por otro lado, resalta además que si hay identificación con los objetivos personas, los de la organización se cumplirán con eficiencia.

2.2.Diferentes enfoques del emprendimiento desde la teoría de recursos y capacidades.

Existen varios modelos y enfoques de emprendimiento que han desarrollado varios autores, de los cuales vale la pena resaltar los que permiten observar el fenómeno de forma

más integral y tener además como investigadora un punto de partida para estudiar sus matices y la aplicabilidad en el referente empírico.

Basándonos en los planteamientos de Veciana (1999) y Fonrouge (2002), se pueden identificar cuatro enfoques diferentes: económico, psicológico o cognitivo, sociocultural y gerencial o de proceso.

Las teorías del enfoque económico explican el papel del empresario desde la perspectiva de la racionalidad económica. Así, el empresario es el organizador de la producción teniendo en cuenta los factores de la tierra, el trabajo, el capital y la renta que en últimas es la función empresarial planeada por Marshall (1890).

Desde la teoría de los costes de transacción Coase (1937), Williamson (1981) intenta explicar la creación de nuevas empresas expresando que los costes determinan el nivel del empresario como de la empresa en cuanto a ventas se tratan, nuevas ideas o combinaciones entre redes o alianzas.

Desde este enfoque económico, uno de los máximos representantes que plantea la teoría del desarrollo económico es Schumpeter (1934), para quien la creación de nuevas empresas es un factor del desarrollo que depende del comportamiento del empresario. Para poder crear una empresa se debe de empezar reconociendo una oportunidad, y como bien se explicó en el capítulo anterior, este autor introduce el término de destrucción creativa.

Desde el enfoque psicológico, que tiene que ver con las características de la personalidad, podemos decir que se presentan dos miradas: la primera es que el empresario tiene un perfil psicológico diferente al resto de otras personas y en segundo lugar los empresarios con éxito tienen un perfil diferente de otros empresarios con menor éxito. Los inicios de la teoría de los rasgos de personalidad se encuentran en los aportes de McClelland (1961), donde plantea

entre otras características: “motivación al logro, riesgo, independencia, visión de futuro, obsesión, tolerancia y energía a nivel personal” (p. 710).

También se presenta la teoría del empresario de Kirzner (1997), la cual plantea que el empresario es aquel que está pendiente de las oportunidades del negocio que no han sido identificadas por otros.

Como tercer enfoque se tiene el Socio-Cultural, donde se plantea que la decisión de convertirse en empresario y de crear una nueva empresa está condicionada por factores externos o del entorno, que es dinámico y cambiante.

Dentro de este enfoque se encuentra la teoría de la Marginación (Collins 1964), la teoría del Rol (Begley, 1987), la teoría de Redes (Birley, 1985), la teoría de la Incubadora (Bull y Willar, 1993) y la teoría de la Ecología de las Poblaciones, (Nuez y Górriz, 2008), que a su vez expresan que la primera teoría plantea que las personas en estado de exclusión o marginación son las más propensas para convertirse en empresarios, puesto que la necesidad los lleva a estas acciones, al sentirse atrapadas, vulneradas o amenazadas buscan salidas como la de proyectar entre otras una empresa (Nuez y Górriz, 2008).

De otra parte, la teoría del Rol hace hincapié que hay zonas o entornos donde se facilita la creación de empresas, ya sea porque ha habido ambientes familiares donde la mayoría de los integrantes han creado empresas o negocios (Nuez y Górriz, 2008).

La teoría de redes parte de la idea que la función empresarial se desarrolla en una red de relaciones sociales. La creación de una nueva empresa necesita y se ve favorecida por un complejo circuito con diferentes actores sociales o empresas para que cooperen en el objetivo planteado (Nuez y Górriz, 2008).

También se encuentra la teoría de la Incubadora, que postula que la existencia de determinadas empresas, determinaría no solo el número de nuevas en una zona determinada sino la naturaleza de la misma. Facilita que una empresa nazca de la misma incubadora denominándosele *spin off* (Nuez y Górriz, 2008).

La teoría de la ecología poblacional de las organizaciones parte del supuesto que el entorno determina el nacimiento, crecimiento y muerte de las nuevas organizaciones. Uno de los fines de esta teoría es determinar cuáles son los factores del entorno que causan variaciones en los porcentajes de creación de nuevas empresas (Nuez y Górriz, 2008).

El último de los enfoques es el gerencial, que planean que la creación de empresas es un proceso racional. Dentro de este enfoque se encuentra la teoría de la Eficiencia (Leibenstein, 1968), la teoría del comportamiento del empresario y los modelos del proceso de creación de empresas (Nuez y Górriz, 2008).

La teoría de la Eficiencia plantea en comentarios de Nuez y Górriz (2008), que:

Si en el mercado existen todas las entradas necesarias para una determinada producción y se conocen los precios, si se pueden vender todos los productos, sin conocer claramente la relación entre las entradas y salidas, es posible siempre predecir el resultado. En este sentido, el empresario es una persona con cuatro principales tareas: concretar diferentes mercados, suplir deficiencias del mercado, completar las entradas y crear y hacer crecer entidades transformadoras. (pp. 5-44).

Por último, la teoría *Intrapreneurship* (McMillan y Gunther, 2000) analiza el fenómeno emprendedor cuando éste se desarrolla al interior de la empresa. Un Intraemprendedor es un individuo que ejerce como emprendedor, esta persona conoce ampliamente todos los recursos de que dispone la empresa.

La Tabla 4 muestra el aporte que se ha dado del emprendimiento por los diferentes autores de acuerdo a la época. Esta tabla refuerza lo desarrollado en el capítulo anterior.

Tabla 4. Enfoques históricos del emprendimiento

Enfoque	Autores	Características
Clásico	Richard Cantillon (1680-1734) Jean-Baptiste Say (1767-1832) Adam Smith (1723-1790) J.H. von Thunen (1738-1850) H.K. von Mangoldt (1824-1868)	Orígenes del concepto desde el siglo XVIII con características de innovación y riesgo
Neoclásico	Max Weber (1864-1920) Alfred Marshall (1842-1924) John Keynes (1883 -1946) Francis Walter (1840-1897) Frederick Hawley (1843-1929) Bates Clark (1847-1938) Frank Knight (1885-1897)	Las ideas de este grupo empiezan a principios del siglo XX, resaltando a Max Weber, quien analiza el comportamiento del emprendedor en la economía
Escuela Schumpeter	Josep Alois Schumpeter (1883-1950)	Fue Ministro de finanzas de Austria, hablo del concepto de destrucción creativa.
Escuela Austriaca	Ludwig von Misses (1881-1973) Freidrich Hayek (1899-1992) Israel Kirzner (1930)	En esta escuela quien empezó a perfeccionar el concepto de emprendedor fue von Mises y más adelante su alumno Kirzner.
Escuela Psicológica Escuela Comportamental Escuela Económica y Escuela de Procesos	Fonrouge (2002)	En el año de 1988 El American Journal of Small Business se diserta sobre la función del emprendedor y lo retoma Fonrouge quien destaco las 4 corrientes.

Fuente: Herrera y Montoya (2013).

Al analizar los diferentes enfoques de emprendimiento y su relación con la teoría de recursos y capacidades (Wernerfelt, 1984 y Barney, 1991), se considera que los recursos internos tales como las capacidades y habilidades para emprender un proceso empresarial que son de carácter intangible a su vez son una fuente de ventaja competitiva, es decir, tanto los factores internos de la empresa como las capacidades y habilidades del que emprende,

son condiciones previas que pueden explicar el éxito o *performance* del emprendimiento particular.

Teece (1980) afirma que “existen evidencias empíricas que ponen de manifiesto que los factores internos, especialmente si cumplen una serie de condiciones previas, explican una proporción significativa de la variabilidad en los resultados empresariales” (p.230)

En los emprendimientos colectivos debe existir una voluntad manifiesta de compartir recursos y resultados, teniendo en cuenta que el esfuerzo y éxito del individuo pasa por el del colectivo donde está inmerso (Coque y Bretones, 2013).

Vargas (2013) e Ibarra (2004), en palabras de Cardona (2013) resaltan que:

La Teoría de los recursos y capacidades establece que las organizaciones pueden obtener ventajas competitivas y beneficios en forma sostenida, siempre y cuando se disponga de recursos únicos, de acuerdo a los criterios usados para valorarlos, a su relación con los factores claves de éxito que pueden influir en el *performance* del emprendimiento. (pp. 1-120 – 30-56).

Se hace necesario también analizar los aspectos internos del inicio del emprendimiento para encontrar aciertos y fallos, ya que las principales causas del éxito de una empresa se gestan en el interior de la misma, el emprendimiento de un negocio comienza por la idea y el deseo de un individuo o grupo de personas de emprender, las cuales deben tener ciertas calidades y características para que el emprendimiento sea un éxito, teniendo en cuenta sus capacidades o cualidades que en últimas son recursos intangibles desde la mirada de la teoría de recursos y capacidades (Cardona, 2013 p.80).

2.3. Aplicación de la TRC al caso del emprendimiento cooperativo.

Este estudio de investigación y después de revisar las diferentes teorías y enfoques, toma como referencia lo planteado por Campos y Sanchis (2014), quienes expresan que: “El enfoque gerencial parte de la idea que el éxito de la actividad emprendedora dependerá de las capacidades y habilidades que posea y aplique el emprendedor en dicho proceso” (p. 190)

Para poder crear una empresa se debe de empezar reconociendo una oportunidad de emprendimiento. Una definición de esto podría ser: “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 costes de producción” (Shane y Venkataraman, 2000).

En la actualidad, el proceso de creación de empresas ha sido un campo de gran interés por parte de los investigadores debido a sus efectos sobre el crecimiento de la economía y la generación del empleo (Sanchis, Campos y Mohedano, 2015). Las empresas desempeñan un rol en la sociedad, ya que través de su constitución permiten crear nuevas fuentes de empleo o trabajo, que a su vez logran mejorar las condiciones y nivel de vida de las personas e incentivar el consumo en un determinado lugar. Además, las empresas representan un canal indispensable para promover el desarrollo económico de los países, puesto que éstas buscan obtener utilidades o excedentes a través de la satisfacción de las necesidades humanas, impulsando de esta forma los sectores económicos y el desarrollo de las comunidades en donde se ubican.

La teoría de recursos y capacidades aplicada al caso del emprendimiento cooperativo, tendrá en cuenta los aspectos o factores internos de la organización, entre otros recursos:

los financieros, tecnológicos, materia prima, talento humano o los diferentes *stakeholders* que la conforman llámense proveedores, asociados, emprendedores, empleados, trabajadores; como también las características propias del emprendedor como son sus capacidades y habilidades que de una u otra forma generan ventaja competitiva o valor agregado, parafraseando a Silva (2012) , plantea la necesidad de integrar a los actores sociales con la formulación de la estrategia, es decir, que la planificación sea participativa y se logre una implantación exitosa de la Estrategia = Recursos y Capacidades. Los grupos de interés, en este caso los emprendedores cooperativos serán clave para el desarrollo de ventajas u oportunidades para la cooperativa, sacando todo su potencial de forma integral y acorde a los principios del cooperativismo¹⁴. Según las competencias sostenibles, la cooperativa debe velar por el equilibrio económico y social de sus procesos para el logro de sus objetivos, dentro de la aplicación del presente estudio que analiza como los factores de éxito influyen en la eficacia económica, social y ambiental.

Los recursos y capacidades han de ser valiosos, escasos y difíciles de imitar o sustituir (Barney, 1991), esto significa que a la hora de realizar una transacción y lograr distribuir un bien o servicio, debe de analizarse si sus productos o servicios sean valiosos, para quién, a qué grupo de interés estarían dirigidos, si son innovadores y difíciles de imitar por otros debido a la creación que este servicio o producto representa y si es escaso en la comunidad o para sus clientes con el fin de que sea atractivo. Considero que este análisis debe hacerse por parte del proceso de direccionamiento estratégico de la cooperativa, representado en su

¹⁴ Los principios cooperativos son los que promueve la ACI (Alianza Cooperativa Internacional) a nivel mundial. Estos se promulgan en el año 1844 en Inglaterra con los Pioneros de Rochdale, como ya hemos analizado en el capítulo anterior.

asamblea, el consejo directivo, comités y la gerencia, como también, los procesos misionales que tienen que ver con la razón de ser de la organización. Los recursos intangibles, especializados, basados en conocimiento difícil de codificar, etc. suelen cumplir estas características y están vinculados a las personas. Esto significa que todo proceso de la cooperativa debe tener un proceso de aprendizaje organizativo que permita gestionar el conocimiento y capitalizar el factor C (Razeto, 1998) que según Razeto es como aquella energía social que moviliza y da la vida a la gestión de las organizaciones. Para que una cooperativa emprenda o se fortalezca debe contar con aspectos positivos representados en recursos y capacidades que le permitan tener una ventaja competitiva y unos productos y servicios difíciles de imitar. Por consiguiente para implementar o liderar un proceso de inicio de una organización se requiere de habilidades directivas, como también de una organización interna adecuada para llevar a cabo la estrategia de emprender de forma efectiva y así poder cumplir las metas propuestas, por parte del emprendedor.

De esta forma y relacionando la teoría de recursos y capacidades con el modelo propuesto en el Capítulo 4 en esta investigación, se plantea que las organizaciones cooperativas poseen una serie de factores internos (FIE) tales como marketing, servicios, innovación, desarrollo, talento humano, recursos financieros y *management*, como también capacidades y habilidades del emprendedor (CHE), que pueden influir positivamente en el éxito de la organización cooperativa, cuya variable latente está determinada por la eficacia social, medio ambiental y económica.

A pesar que las cooperativas son regidas por los mismos principios mundiales del cooperativismo, ellas entre sí son diferentes por sus recursos y capacidades que posean en un tiempo determinado así como por las características de los mismos (heterogeneidad).

Además, estos recursos no están a disposición de todas las cooperativas y en las mismas condiciones (imperfecta movilidad). Estos dos conceptos que ofrece la teoría de recursos y capacidades permite explicar en algo la diferencia de la eficacia económica, incluso perteneciendo al mismo sector (Barney, 1991; Peteraf, 1993).

Teniendo en cuenta el estudio sobre los factores de éxito en emprendimientos cooperativos en un marco de conflicto nacional, los recursos y capacidades juegan un papel importante en la identidad de las organizaciones, precisamente ante situaciones de turbulencia y de complejidad social, política y económica para hacer frente a diversas situaciones o amenazas. Reproduciendo lo planteado por Grant (1996) señala: “que cuando más dinámico sea el entorno, más sentido tiene que basar su estrategia en los recursos y capacidades internas, pues el beneficio de una empresa es consecuencia de las características competitivas del entorno” (p. 120).

Parafraseando a Grant (1996): “plantea que la empresa pasa a ser considerada como un conjunto de tecnologías, habilidades, conocimiento que se generan y amplían con el tiempo, es decir, como una combinación única de recursos y capacidades heterogéneas (pp. 112), o desde los planteamiento de Penrose (1959): “la empresa es más que una unidad administrativa, es una recolección de recursos productivos” (p.185).

Considero que el desafío de los gerentes, en este caso de los emprendedores, será identificar, desarrollar, proteger y desplegar recursos y capacidades en una forma que entregue a la empresa una ventaja competitiva sostenible, considerando tanto la naturaleza del conocimiento (hecho innegablemente interrelacionado con lo costoso de la información) y la importancia que tienen las decisiones estratégicas empresariales en el desempeño de la

organización. Para el caso del modelo propuesto en esta investigación, se tendrá en cuenta tanto la eficacia económica (efectos sobre el beneficio económico) como la eficacia social (efectos sobre el empleo) y los afectos sobre el medio ambiente.

La TRC proporciona a su vez un marco adecuado para analizar el caso del emprendimiento cooperativo, pues esta teoría como se explicó anteriormente, determina que la base de la ventaja competitiva está en la capacidad de la organización para combinar un conjunto de recursos, cuyos atributos deben ser: valiosos, escasos, inimitables y no sustituible (análisis VRIO según Barney).

Los emprendimientos cooperativos nacen de acuerdo a especificidades diferentes, que por sus características específicas en su creación y con los recursos y capacidades que poseen en el inicio de sus operaciones, gozan de movilidad imperfecta, es decir no están disponibles para todas las empresas que se crean en las mismas condiciones (Barney, 1991; Peteraf, 1993). Bajo este enfoque se establece la relación entre los recursos y capacidades y los resultados del emprendimiento en un periodo de tiempo determinado.

Los factores internos que tiene la organización nueva, se constituyen en recursos estratégicos, que integrados con determinadas capacidades de los emprendedores, permitirán obtener excedentes en un futuro.

Vale la pena resaltar que solo algunos recursos estratégicos son susceptibles de generar un excedente futuro que sea acorde a la empresa, para el desarrollo de su misión, es así como las capacidades y habilidades del grupo emprendedor pueden generar una ventaja competitiva en la medida en que sean escasos y en muchos casos inimitables. Por consiguiente los recursos que sean inimitables y no sustituibles podrían tener un efecto

positivo sobre una posición de sostenibilidad a largo plazo, como aquellas capacidades que se anticipan a los requerimientos del mercado, tendrán éxito en la eficacia social, económica y medio ambiental.

El siguiente cuadro presenta las contribuciones que algunos autores realizan a la teoría de Recursos y Capacidades:

AUTORES	CONTRIBUCIONES
Rumelt (1987)	Mecanismos de aislamiento para mantener la ventaja competitiva.
Barney (1991)	A los recursos de la empresa, para que sean estratégicos y constituyan, por tanto, la base de la ventaja competitiva, se les exige que sean: -Valiosos. -Raros. -Imperfectamente imitables. -Organización, que los hace difícilmente sustituibles.
Grant (1991)	La creación de capacidades no es una simple unión de recursos, sino que implican complejos patrones de coordinación entre personas, activos y otros recursos. Las capacidades tienen un carácter sistémico y tácito que las hace más difíciles de copiar, por lo que suelen ser una base estratégica más poderosa que los recursos individuales. En suma, se puede hablar de: -Recursos, como factores productivos. -Recursos estratégicos, como los que sostienen la ventaja competitiva. -Competencias, como el resultado de la interacción entre recursos. -Capacidades, como la habilidad para desarrollar recursos y competencias.
Montgomery y Hariharan (1991)	Dichos recursos estratégicos son la explicación de la expansión diversificada de la empresa.
Mahoney y Pandian (1992)	Recogen la crítica a la teoría de las barreras de entrada y plantean la visión alternativa de que los beneficios “extraordinarios” son la compensación a la especialización, a la alta cualidad de los recursos y capacidades de la empresa.
Teece, Pisano y Shuen (1997)	Mientras que los recursos y las competencias son la base de la ventaja competitiva de hoy, las capacidades son la base de la ventaja competitiva de mañana, de ahí que se hable de capacidades dinámicas.

Fuente: Tomado de Cuervo, C (1999)

Capítulo 3: El Proceso de los Diálogos de Paz y el Emprendimiento en Colombia

3.1. Contexto y Evolución de los Diálogos de Paz en Colombia

El propósito de este capítulo es el de exponer un recuento histórico del Proceso de Paz entre el Gobierno Nacional y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), en el periodo establecido para la toma de la muestra representativa de los datos que soportan esta Tesis Doctoral (2012-2015).

Ello implicará establecer de manera concreta un conjunto de causas que dieron origen al conflicto armado colombiano y su dimensión social y económica, para luego articular este cuerpo al desarrollo histórico del proceso de paz, junto con las herramientas jurídicas que lo blindaron, como también los acuerdos logrados en dicho período.

3.1.1. El conflicto armado: posibles causas.

El conflicto armado es sin duda un escenario de confrontación entre diversas visiones y proyectos de sociedad que ha marcado el devenir político, social y económico de la sociedad colombiana en los últimos sesenta años. De acuerdo con el Centro de Memoria Histórica (2013):

La apropiación, el uso y la tenencia de la tierra han sido motores del origen y la perduración del conflicto armado (...) Pero a los viejos problemas se suman otros nuevos, que muestran las dinámicas inauguradas por el narcotráfico, la explotación minera y energética, los modelos agroindustriales y las alianzas criminales entre paramilitares, políticos, servidores públicos, élites locales económicas y empresariales, y narcotraficantes. (p. 21).

Con base en el informe del Centro de Memoria Histórica (2013:20), este escenario le ha costado al país la muerte de 220.000 personas en el período comprendido entre 1958 y 2012. El documento (2013) establece a partir de los datos del Registro Único de Víctimas (RUV) lo siguiente:

Al 31 de marzo del 2013 el Registro Único de Víctimas – RUV1 – de la Unidad de Atención y Reparación Integral a las Víctimas reportó que 166.069 civiles fueron víctimas fatales del conflicto armado desde 1985 hasta esa fecha. Sin embargo, este balance es parcial debido a que el marco legal solo reconoce a las víctimas a partir del 1º de enero de 1985, lo que excluye a 11.238 víctimas documentadas en la base de datos del GMH¹⁵ entre 1958 y 1984. Así mismo, es importante señalar que en el RUV no están incluidos los combatientes muertos en las acciones bélicas. (p. 32).

Dicha situación se refleja en los costes económicos asociados a la dinámica del conflicto armado (Villa et al, 2014), que proporciona una dimensión de la situación:

En particular, si los ataques de la guerrilla se redujeran en un 100 %, y todo lo demás permaneciera constante, entonces el PIB departamental aumentaría anualmente en promedio 4,4 %. Esto significa que el conflicto armado le cuesta en promedio a la economía colombiana 4,4 puntos porcentuales de su tasa de crecimiento anual departamental. (p. 206).

¹⁵ Grupo de Memoria Histórica.

3.1.2. El proceso de Paz: inicios, marco jurídico y acuerdos

Ante este escenario, la administración del Presidente Juan Manuel Santos anuncia oficialmente en septiembre de 2012 el inicio de los diálogos de paz con la guerrilla de las FARC, con la anuencia del Reino de Noruega y los gobiernos de Cuba y Venezuela como países garantes. Precedidos de un intercambio de comunicaciones con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), que se inició en enero de 2011 (Resolución 339 de 2012), se suscribió el 26 de agosto de 2012, el *Acuerdo General para la Terminación del Conflicto y la Construcción de una Paz Duradera*. Este documento (“Mesa de Conversaciones”, 2012) acuerda:

- Iniciar conversaciones directas e ininterrumpidas sobre los puntos de la Agenda aquí establecida, con el fin de alcanzar un Acuerdo Final para la terminación del conflicto que contribuya a la construcción de la paz estable y duradera.
- Establecer una Mesa de Conversaciones que se instalará públicamente en Oslo, Noruega, dentro de los primeros 15 días del mes de octubre de 2012 y cuya sede principal será La Habana, Cuba. La Mesa podrá hacer reuniones en otros países.
- Garantizar la efectividad del proceso y concluir el trabajo sobre los puntos de la Agenda de manera expedita y en el menor tiempo posible, para cumplir con las expectativas de la sociedad sobre un pronto acuerdo. En todo caso, la duración estará sujeta a evaluaciones periódicas de los avances.
- Desarrollar las conversaciones con el apoyo de los gobiernos de Cuba y Noruega como garantes, y los gobiernos de Venezuela y Chile como acompañantes. De

acuerdo con las necesidades del proceso, se podrá de común acuerdo invitar a otros (pp. 1-2).

Adicionalmente, el documento (Mesa de Conversaciones, 2012) de acuerdo prevé una agenda con los siguientes temas:

1. Política de desarrollo agrario integral:
 - a. Acceso y uso de la tierra. Tierras improductivas. Formalización de la propiedad. Frontera agrícola y protección de zonas de reserva.
 - b. Programas de desarrollo con enfoque territorial.
 - c. Infraestructura y adecuación de tierras.
 - d. Desarrollo social: Salud, educación, vivienda, erradicación de la pobreza.
 - e. Estímulo a la producción agropecuaria y a la economía solidaria y cooperativa. Asistencia técnica. Subsidios. Crédito. Generación de ingresos. Mercadeo. Formalización laboral.
2. Participación Política
 - a. Derechos y garantías para el ejercicio de la Oposición política en general, y en particular para los nuevos movimientos que surjan luego de la firma del Acuerdo Final. Acceso a medios de comunicación.
 - b. Mecanismos democráticos de participación ciudadana, incluidos los de participación directa, en los diferentes niveles y diversos temas.

- c. Medidas efectivas para promover mayor participación en la política nacional, regional y local de todos los sectores, incluyendo la población más vulnerable, en igualdad de condiciones y con garantías de seguridad.

3. Fin del Conflicto

- a. Cese al fuego y de hostilidades bilaterales y definitivas.
- b. Dejación de las armas. Reincorporación de las FARC-EP a la vida civil-en lo económico, lo social, y lo político-, de acuerdo con sus intereses.
- c. El Gobierno Nacional coordinará la revisión de la situación de las personas privadas de la libertad, procesadas o condenadas, por pertenecer o colaborar con las FARC-EP.
- d. En forma paralela el Gobierno Nacional intensificará el combate para acabar con las organizaciones criminales y sus redes de apoyo, incluyendo la lucha contra la corrupción y la impunidad, en particular contra cualquier organización responsable de homicidios y masacres o que atente contra defensores de derechos humanos, movimiento sociales o movimientos políticos.
- e. El Gobierno Nacional revisará y hará las reformas y los ajustes institucionales necesarios para hacer frente a los retos de la construcción de la paz.
- f. Garantía de seguridad.

- g. En el marco de lo establecido en el punto 5 (víctimas) de este acuerdo se esclarecerá, entre otros, el fenómeno del paramilitarismo.

4. Solución al problema de las drogas ilícitas:

- a. Programas de sustitución de cultivos de uso. Planes integrales de desarrollo con participación de las comunidades en el diseño, ejecución y evaluación de los programas de sustitución y recuperación ambiental de las áreas afectadas por cultivos ilícitos.
- b. Programas de prevención del consumo y salud pública.
- c. Solución del fenómeno de producción y comercialización de narcóticos.

5. Víctimas

- a. Derechos humanos de las víctimas.
- b. Verdad.

6. Implementación, verificación y refrendación:

- a. Sistema de implementación, dándole especial importancia a las regiones.
- b. Comisiones de seguimiento y verificación. (pp. 2-3).

Este escenario fue blindado jurídicamente a través de la Resolución 339 de septiembre de 2012 *“Por el cual se autoriza la instalación y desarrollo de una mesa de diálogo, se designan delegados del Gobierno Nacional y se dictan otras disposiciones”*. Este acto administrativo se apoya en la Constitución Política de Colombia (artículos 22, 184 y 189) y las Leyes 418 de 1997 y 1421 de 2010 que tratan acerca de la autoridad del Presidente de la

República para la conducción de la política de paz y convivencia en la nación, como también en sentencias de la Honorable Corte Constitucional (C-048 de 2001). Al respecto, (Resolución 339 de 2012) en el texto se establecen las funciones de los representantes autorizados por el gobierno:

Adelantar diálogos, negociaciones y firmar acuerdos con los voceros, o miembros representantes de los grupos armados organizados al margen de la ley, dirigidos a obtener soluciones al conflicto armado, lograr la efectiva aplicación del Derecho Internacional Humanitario, el respeto de los derechos humanos, el cese de hostilidades o su disminución, entre otros. (p. 2).

Por otro lado, el documento (Resolución 339 de 2012) determina:

- Autorizar la instalación de una mesa de diálogo entre los representantes autorizados por el Gobierno Nacional con miembros representantes de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en la ciudad de Oslo (Noruega) de conformidad con lo previsto en el Acuerdo General para la Terminación del Conflicto y la Construcción de una Paz estable y duradera (Artículo 1).
- Autorizar el desarrollo de una mesa de diálogo en la que se conversará sobre los puntos consignados en la agenda del Acuerdo General para la Terminación del Conflicto y la Construcción de una Paz estable y duradera, entre los delegados designados por el Gobierno Nacional con miembros representantes de las FARC en la República de Cuba (Artículo 2).

Debe tenerse en cuenta que el Gobierno Nacional socializó los acercamientos y el inicio de los acuerdos con las Fuerzas Militares, en un propósito acertado de vincular a los militares

a la construcción del proceso de paz, a partir de la designación de los generales en retiro Jorge Enrique Mora Rangel del Ejército Nacional y Oscar Naranjo de la Policía Nacional. Adicionalmente, el Jefe del Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Militares, General Javier Flórez fue designado líder de la subcomisión técnica para temas de desarme y Jefe del Comando Estratégico de Transición, estructura creada para preparar la transición de las Fuerzas Militares y de Policía al escenario del posconflicto. De igual forma, el proceso fue socializado con los partidos políticos aliados al gobierno, el Congreso de la República, la Procuraduría, Fiscalía General de la Nación y Contraloría y de manera general, a todos los ciudadanos.

Para el 26 de mayo de 2013 (Periódico El País, 2015):

“Después de varios retrasos, y casi seis meses después de haber empezado a conversar, las dos comisiones anuncian que finalmente se llegó a un acuerdo en el primer punto de la agenda sobre la política de desarrollo agrario” (Párr.18).

¿En qué consistía este primer acuerdo logrado en la mesa? Si bien anteriormente se mencionó que la apropiación, el uso y la tenencia de la tierra han sido motores del origen y la perduración del conflicto armado, este consenso reconocía (Mesa de Conversaciones, 2014) como principios la transformación estructural de la realidad rural, el bienestar y el buen vivir, la priorización de los más necesitados y vulnerables, la integralidad en la productividad, el restablecimiento de los derechos de las víctimas del desplazamiento y el despojo, la regularización de la propiedad, la participación de la comunidad, la medición de los impactos, el desarrollo sostenible, el fortalecimiento de la presencia del Estado y por último, la democratización y el uso adecuado de la tierra.

Tomando en cuenta estos principios, el acuerdo establece la necesidad de conformar un fondo de tierras, para democratizar su acceso. Dichas tierras (Mesa de Conversaciones, 2014), provendrían de actividades de extinción judicial de dominio a favor del Estado, tierras recuperadas a favor de la Nación, tierras provenientes de la actualización de la Reserva Forestal, tierras inexploradas, tierras adquiridas o expropiadas por motivo de utilidad pública y tierras donadas.

Como mecanismos alternativos para el acceso de la tierra se propone la creación de un subsidio integral para la compra por parte de los beneficiarios y créditos especiales para la compra.

Para el mes de noviembre de ese año, se suscribió el segundo acuerdo orientado al tema de la participación política. En el marco de generar un proceso de ampliación democrática, el acuerdo (Mesa de Conversaciones, 2014) propone:

- Creación de un estatuto de garantías para el ejercicio de la oposición política.
- Creación de un sistema integral de Seguridad para el Ejercicio de la Política.
- Garantía de los derechos políticos de ciudadanos que como actores políticos se encuentren organizados en movimientos y organizaciones sociales.
- Garantías para la movilización y la protesta.
- Participación ciudadana a través de medios de comunicación comunitarios, institucionales y regionales.

- Garantías para la reconciliación, la convivencia y la tolerancia y la no estigmatización, especialmente por razón de la acción política y social en el marco de la civilidad.

Estos principios de acuerdo al borrador de acuerdo, estarán sustentados por un ejercicio de planificación democrática y participativa, aprovechando la existencia de los Consejos Territoriales de Planeación para modificar y ampliar sus funciones.

Adicionalmente, (Mesa de Conversaciones, 2013) se propone fortalecer los diseños institucionales y la metodología para facilitar la participación y la efectividad de la formulación de las políticas públicas, como también el presupuesto participativo como herramienta de construcción conjunta de la sociedad.

Un tema adicional y de importancia es la aplicación de medidas para la promoción del sistema político. El borrador de acuerdo prevé (Mesa de Conversaciones, 2013) la necesidad de desligar la obtención y conservación de personería jurídica del requisito de la superación del umbral en las elecciones parlamentarias, como también promover la igualdad en la competencia política, la transparencia de los procesos electorales y la participación electoral de población vulnerable.

Para el 16 de mayo de 2014, el Gobierno Nacional y las FARC alcanzan un acuerdo en el tema de narcotráfico y cultivos ilícitos. Este escenario que fue apareciendo históricamente en la década de 1970 en Colombia, ha sido por mucho tiempo el combustible para el accionar de los grupos al margen de la ley de orientación de izquierda y de derecha.

Dicho acuerdo (Mesa de Conversaciones, 2014), reconoce que:

El conflicto interno en Colombia tiene una larga historia de varias décadas que antecede y tiene causas ajenas a la aparición de los cultivos de uso ilícito a gran escala, y a la producción y comercialización de drogas ilícitas en el territorio. La persistencia de los cultivos está ligada a la existencia de condiciones de pobreza, marginalidad, débil presencia institucional, además de la existencia de organizaciones criminales dedicadas al narcotráfico. (p. 1).

Para lo cual el borrador propone en primer lugar la existencia de un común acuerdo acerca de las causas y consecuencias del fenómeno del narcotráfico, subrayando el compromiso del grupo insurgente de (Mesa de Conversaciones, 2014) “ poner fin a cualquier relación, que en función de la rebelión se hubiese presentado con este fenómeno” (p: 4). Para ello se plantea la necesidad de poner en marcha programas de sustitución de cultivos ilícitos para la recuperación ambiental de los sitios involucrados en esta dinámica. El *Programa Nacional Integral de Sustitución* (PNIS) como herramienta de política pública materializará este esfuerzo y estará integrado a la reforma rural; contará con una construcción conjunta y participativa, teniendo en cuenta las características económicas y sociales particulares de los territorios. De acuerdo al borrador de acuerdo (Mesa de Conversaciones, 2014), los objetivos del *PNIS*, entre otros, son:

- Superar las condiciones de pobreza de las comunidades campesinas, y en particular de los núcleos familiares que las conforman, afectados por los cultivos ilícitos mediante la creación de condiciones de bienestar y buen vivir dentro de los territorios.

- Promover la sustitución voluntaria de cultivos ilícitos, mediante el impulso a planes integrales municipales y comunitarios y desarrollo alternativo.
- Generar políticas y oportunidades productivas para los cultivadores, mediante la promoción de la asociatividad y la economía solidarias.
- Contribuir al cierre de la frontera agrícola, recuperación de los ecosistemas y desarrollo sostenible.
- Fortalecer la participación y las capacidades de las organizaciones campesinas.
- Fortalecer las relaciones de confianza, solidaridad y convivencia, y la reconciliación al interior de las comunidades.
- Contribuir al logro de los objetivos del sistema de seguridad (soberanía) alimentaria.
- Fortalecer la presencia institucional del Estado en los territorios afectados por los cultivos ilícitos, promoviendo el desarrollo integral y la satisfacción de los derechos de todos los ciudadanos. (pp. 6-7).

Como principales elementos constitutivos del programa, se encuentra el tema de la seguridad de las comunidades y territorios afectados por los cultivos ilícitos, los acuerdos voluntarios con las comunidades para la sustitución de cultivos, la priorización de territorios y el tratamiento penal diferencial. Adicionalmente (Mesa de Conversaciones, 2014), se promoverá “la construcción participativa y desarrollo de los planes integrales comunitarios y municipales de sustitución y desarrollo alternativo” (p.10). La implementación del PNIS estará acompañada de una estrategia de comunicaciones, un esquema de financiación y un programa de prevención del consumo de sustancias psicoactivas, asumiendo este como un

problema de salud pública. Adicionalmente, propone la desarticulación de las organizaciones que integran las redes de narcotráfico de la mano de una judicialización efectiva, control de insumos y una estrategia para combatir el lavado de activos.

Si bien hasta ahora se ha expuesto de manera lineal el desarrollo de los acuerdos logrados entre el Gobierno Nacional y las FARC, dicho proceso ha tenido episodios de tensión, como producto ya sea de la presión de los sectores de oposición al proceso, como el caso de desacuerdos en los puntos a aprobar en la mesa y las escaladas armadas que han cobrado vidas humanas entre los dos bandos, como también los daños materiales y ambientales registrados.

Un mes después de haberse suscrito el acuerdo sobre cultivos ilícitos, El País (2015):

“La cadena de atentados de las Farc contra la infraestructura energética del país, que mantuvo sin luz a Buenaventura (Valle) y a Orito (Putumayo), pusieron el proceso de paz con esta guerrilla en uno de los puntos de más alta tensión” (Párr. 36).

Adicionalmente, figuras de poder como el Procurador General de la Nación, Alejandro Ordoñez expusieron sus dudas ante la legitimidad y la naturaleza de lo pactado en la mesa de negociaciones. Debe tenerse en cuenta también los recelos de la población urbana frente al proceso.

Sin embargo, el proceso avanzó como consecuencia la voluntad del Gobierno Nacional y las FARC y el 7 de agosto de 2014 la Corte Constitucional mediante la Sentencia C-577/14 declara exequible, es decir, acorde con la Constitución Política de Colombia el Acto Legislativo número 1 del 31 de julio de 2012 *Por el cual se establecen instrumentos jurídicos*

de justicia transicional en el marco del artículo 22 de la Constitución Política y se dictan otras disposiciones. Este fue un importante impulso al proceso, puesto que (El País, 2015):

“El Congreso podrá, una vez se firme la paz con las guerrillas, definir en una ley estatutaria cuáles son en Colombia los delitos conexos del delito político y, en consecuencia, cuáles desmovilizados de esos grupos podrían llegar a participar en política” (Párr. 37).

Un elemento importante dentro de la consolidación de la paz es su perspectiva territorial. En el territorio se alojan los actores y dinámicas que han alimentado el conflicto armado (los recursos naturales, corredores estratégicos). Por esa razón (El País, 2015):

“Se instala el Consejo Nacional de Paz que busca promover la construcción del posconflicto en las regiones y potenciar los espacios de participación de la sociedad civil en la terminación del conflicto armado” (Párr. 38).

En medio de los avances generados por ambos bandos, en el mes de noviembre se presentaron dos hechos en particular que amenazaron con desestabilizar el proceso, con lo cual se pudo probar la capacidad tanto del gobierno como de la guerrilla de las FARC para superar las crisis y avanzar en la consolidación de un acuerdo.

De acuerdo al diario El País, el 15 de noviembre de 2014 las Farc confirman que tienen en su poder a dos militares secuestrados durante un asalto que el grupo rebelde organizó contra una patrulla del Ejército en el Departamento de Arauca (Párr. 41). Por otro lado, el 17 de noviembre:

“El presidente Santos suspende el Proceso de paz, luego de conocerse que el General Rubén Darío Alzate, había sido secuestrado por el frente 34 de las Farc en el corregimiento de las Mercedes en el Chocó” (Párr. 42).

Dicha suspensión demandó de las partes conciliar acerca de la forma en la cual debía llevarse a cabo el operativo de regreso de los militares, luego de que el grupo guerrillero aceptó tenerlos en su poder. Entre los días 25 y 30 de noviembre, fueron liberados el General Alzate y los dos soldados, lo que permitió el reinicio de las negociaciones.

Para el mes de febrero de 2015, la administración del Presidente de los Estados Unidos Barack Obama, oficializó su participación en el proceso de paz al nombrar a Bernie Aronson como enviado especial. Este hecho blindó mucho más el proceso en el escenario internacional, al contarse con el apoyo y acompañamiento del país norteamericano. Adicionalmente, se dio inicio a un importante escenario dentro del ciclo de negociaciones; fueron designados los Generales del Ejército Javier Pérez, Martín Nieto y Alfonso Rojas, de la Fuerza Aérea el General Oswaldo Rivera, de la Policía Nacional el General Álvaro Pico y el Contraalmirante de la Armada Orlando Romero para dialogar con los miembros negociadores de las FARC temas relacionados con el desescalamiento del conflicto, todo enmarcado en un contexto de cese bombardeos y hostilidades decretado inicialmente por el grupo guerrillero y posteriormente, confirmado por el gobierno del presidente Santos (El País, 2015).

Sin embargo, un suceso adicional volvió a probar la estabilidad del proceso entre el gobierno y la guerrilla de las Farc. El 15 de abril:

“Once militares murieron en un ataque adjudicado por las autoridades a guerrilleros de las Farc en la vereda La Esperanza, del corregimiento de Timba, en el municipio de Buenos Aires, norte caucano, confirmó el Ejército” (Párr. 59).

Esta situación motivó al Presidente Santos a reanudar los bombardeos en todo el país, lo cual no sólo dejó como saldo 26 guerrilleros abatidos el 22 de mayo, sino también motivó a la guerrilla de las Farc a suspender el cese de hostilidades (El País, 2015).

Posterior a este clima tenso entre los actores del proceso, se generó un consenso sobre la necesidad de un cambio de metodología, acompañado de determinaciones en el tema del cese de hostilidades, que en este caso la guerrilla lo declaró de manera unilateral el 20 de agosto y adicionalmente se adelantó la creación de una agenda para la investigación y esclarecimiento de los casos de violencia sexual en el marco del conflicto. Por otro lado, se exploraron los sistemas de verificación de cese al fuego y el cese de hostilidades (El País, 2015).

Como un hecho alentador dentro del avance del proceso se constituyó el anuncio oficial acerca del acuerdo sobre justicia transicional, el cual quedó incluido en el borrador del acuerdo sobre las víctimas del conflicto. Este anuncio se dio el 23 de septiembre y contó con la presencia del Presidente Juan Manuel Santos.

Para el 15 de diciembre se logra un acuerdo sobre las víctimas del conflicto, el cual (Mesa de Conversaciones, 2015) tiene como principios:

- El reconocimiento de las víctimas: Es necesario reconocer a todas las víctimas del conflicto, no solo en su condición de víctimas, sino también y principalmente, en su condición de ciudadanos con derechos.

- El reconocimiento de responsabilidad: Cualquier discusión de este punto debe partir del reconocimiento de responsabilidad frente a las víctimas del conflicto. No vamos a intercambiar impunidades.
- Satisfacción de los derechos de las víctimas: Los derechos de las víctimas del conflicto no son negociables; se trata de ponernos de acuerdo acerca de cómo deberán ser satisfechos de la mejor manera en el marco del fin del conflicto.
- La participación de las víctimas: La discusión sobre la satisfacción de los derechos de las víctimas de graves violaciones de derechos humanos e infracciones al Derecho Internacional Humanitario con ocasión del conflicto, requiere necesariamente de la participación de las víctimas, por diferentes medios y en diferentes momentos.
- El esclarecimiento de la verdad: Esclarecer lo sucedido a lo largo del conflicto, incluyendo sus múltiples causas, orígenes y sus efectos, es parte fundamental de la satisfacción de los derechos de las víctimas, y de la sociedad en general. La reconstrucción de la confianza depende del esclarecimiento pleno y del reconocimiento de la verdad.
- La reparación de las víctimas: Las víctimas tienen derecho a ser resarcidas por los daños que sufrieron a causa del conflicto. Restablecer los derechos de las víctimas y transformar sus condiciones de vida en el marco del fin del conflicto es parte fundamental de la construcción de la paz estable y duradera.
- Las garantías de protección y seguridad: Proteger la vida y la integridad personal de las víctimas es el primer paso para la satisfacción de sus demás derechos.

- La garantía de no repetición: El fin del conflicto y la implementación de las reformas que surjan del Acuerdo Final, constituyen la principal garantía de no repetición y la forma de asegurar que no surjan nuevas generaciones de víctimas. Las medidas que se adopten tanto en el punto 5 como en los demás puntos de la Agenda deben apuntar a garantizar la no repetición de manera que ningún colombiano vuelva a ser puesto en condición de víctima o en riesgo de serlo.
- Principio de reconciliación: Uno de los objetivos de la satisfacción de los derechos de las víctimas es la reconciliación de toda la ciudadanía colombiana para transitar caminos de civilidad y convivencia.
- Enfoque de derechos: Todos los acuerdos a los que lleguemos sobre los puntos de la Agenda y en particular sobre el punto 5 “Víctimas” deben contribuir a la protección y la garantía del goce efectivo de los derechos de todos y todas. Los derechos humanos son inherentes a todos los seres humanos por igual, lo que significa que les pertenecen por el hecho de serlo, y en consecuencia su reconocimiento no es una concesión, son universales, indivisibles e interdependientes y deben ser considerados en forma global y de manera justa y equitativa. En consecuencia, el Estado tiene el deber de promover y proteger todos los derechos y las libertades fundamentales, y todos los ciudadanos el deber de no violar los derechos humanos de sus conciudadanos. Atendiendo los principios de universalidad, igualdad y progresividad y para efectos de resarcimiento, se tendrán en cuenta las vulneraciones que en razón del conflicto hubieran tenido los derechos económicos, sociales y culturales. (pp. 2-3).

Es así como en este contexto convulsionado y con el fin de identificar los emprendimientos cooperativos en el marco de estos diálogos de paz, se procede a describir de manera general, el desarrollo del emprendimiento cooperativo en Colombia con la finalidad de argumentar el contexto de los diálogos y el desarrollo del emprendimiento, en una muestra empírica ubicada en la línea de tiempo de esta coyuntura.

3.2.El emprendimiento cooperativo en Colombia

El emprendimiento cooperativo en Colombia inicia su periplo a finales del siglo XIX, en medio de un contexto de profundos conflictos sociales y económicos. De acuerdo a un estudio del Instituto de Estudios del Ministerio Público de Colombia-IEMP (2011), este proceso socio histórico abarca ocho etapas:

- Preámbulo (1989-1929)
- Promoción (1930-1958)
- Integración (1959-1974)
- Planeamiento (1975-1989)
- Crecimiento (1990-1995)
- Crisis (1996-1999)
- Resurgimiento (2001-2010)
- Internacionalización (2010-en adelante) (pp. 51-55).

En cuanto a la etapa de preámbulo, se concibió el emprendimiento cooperativo en Colombia como un escenario de orientación liberal, frente al cual se tenían muchas expectativas. Como lo destaca el estudio en palabras de Plinio Mendoza Neira (1947):

En lugar de la producción de tipo monárquico y paternalista vendrá un día la de tipo cooperativo más eficaz y justa por cuanto entrega a los obreros mismos, esto es, a los que ejecutan el trabajo y crean el producto, la parte proporcional que les corresponde (...) ni el papel para el Estado de simple espectador, ni tampoco la fórmula que convierte al gobierno en único motor político y social, poseedor de todo bien, iniciador exclusivo de todo progreso, cerebro y brazo del país, monopolizador de sus energías. (P. 263).

En 1911, la comunidad Jesuita en cabeza elaboró un valioso aporte que el Instituto IEMP (2011) expone de la siguiente manera:

El padre José María de Campo Amor creó la Caja de Ahorros del Círculo de Obreros de San Francisco Javier, un instrumento valioso para incentivar el ahorro, la cual está cumpliendo 100 años y en 1915 el padre Jesús María Fernández propuso un modelo de estatutos y reglamentos para las cooperativas de ahorro y crédito que presentó en su obra - La Acción Católica en Colombia, Manual de Sociología Práctica. (P. 52).

Para el IEMP (2011, pp. 52-53), dentro de la fase de promoción y en medio de la crisis financiera de 1929, el gobierno del presidente Enrique Olaya Herrera sancionó la Ley 134 de 1931 (Ley de Cooperativas en Colombia), el primer instrumento normativo para regular el tema en el país. Este fue un importante paso para instituir en aquella época el naciente

contexto del emprendimiento cooperativo. Esto facilitó la constitución en 1933 de cuatro cooperativas:

- Cooperativa Bananera del Magdalena.
- Cooperativa de Empleados de Bogotá.
- Cooperativa La Antioqueña.
- Cooperativa de Consumo de Trabajadores de Cementos Diamante.

La existencia de estas cuatro primeras instituciones se convierte en un hito en la historia del emprendimiento cooperativo; dieron la pauta para que sectores obreros, artesanos, empleados y demás configuraran una red asociativa de mutua colaboración y protección de derechos, en momentos también de conflictos.

En la etapa de integración que de acuerdo al estudio del IEMP (2011) se desarrolló entre los años 1959-1974, tuvo un importante auge la creación de instituciones que ayudaron a fortalecer el proceso en el país. Entre las entidades citadas en él, se encuentran:

- UCONAL (Unión Cooperativa Nacional)
- ASCOOP (Asociación Nacional de Cooperativas)
- INDESCO (Instituto de Economía Social y Cooperativismo)
- COOPDESARROLLO (Central Cooperativa de Crédito y Desarrollo Social)
- FEDECOOP (Federación de Cooperativas de Habitaciones de Colombia)
- COOPCENTRAL (Central Cooperativa de Promoción Social)

- FINANCIACOOOP (Instituto de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo)
- CENCOA (Central de Cooperativas Agrarias de Occidente)
- CECORA (Central de Cooperativas de Reforma Agraria) estudio (p. 54).

Para el periodo entre 1975 y 1989, denominado por el estudio del IEMP (2011) como de planeamiento, se destaca la formulación del Plan Nacional de Desarrollo Cooperativo-PLANDECOOP entre 1980-1990, desarrollado por Dancoop con la asesoría de la OIT. Por otro lado, el estudio revela que se crearon otras iniciativas:

- Liga Colombiana Cooperativa (creada en 1976)
- Primer censo nacional de cooperativas.
- Consejo Cooperativo Colombiano (creado en 1981)
- Departamento Administrativo Nacional Cooperativo (creado en 1981)
- Confederación Colombiana de Cooperativas (creada en 1981)
- Plan Nacional de Desarrollo Estratégico del Sector Cooperativo (formulado entre 1993 y 1994)

Para el periodo entre 1990 y 1999 (fases de crecimiento y de crisis) de acuerdo al estudio, discurren entre el auge del sector cooperativo y su crisis, marcada por manejos financieros que precipitaron la quiebra de muchas de estas cooperativas. De acuerdo al IEMP:

Incidieron distintos factores como fallas en la dirigencia cooperativa, problemas de planeación, debilidades en los sistemas de fiscalización y control que conllevaron a la pérdida de los avances logrados en los periodos anteriores. (P. 55).

La última fase, denominada por el estudio como de resurgimiento y planteada desde la regulación de la ley 454 de 1998, se ha caracterizado por una recuperación de los indicadores del sector y el incremento de las organizaciones cooperativas en el país.

Es así como el sector de la economía solidaria en Colombia, está conformado por cooperativas, fondos de empleados y asociaciones mutuales; el fomento y su fortalecimiento está a cargo de la Unidad Administrativa de Organizaciones Solidarias, adscrita al Ministerio de Trabajo y el control gubernamental por la Superintendencia de la Economía Solidaria.

Como plantea la ley 454 de 1998:

la Economía Solidaria es un sistema socio económico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía. Existen tres tipos de organizaciones de Economía Solidaria, planteadas en mencionada ley Colombiana.

El Dansocial, (2007) ha presentado también definiciones, soportados en la ley, la ACI y la literatura, los siguientes conceptos:

Cooperativas: empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente

bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.

Fondos de empleados: entidad perteneciente al sector de la economía solidaria, de derecho común, sin ánimo de lucro, constituida por personas libres, trabajadoras dependientes y subordinados de la misma empresa, que ofrecen servicios de crédito a costes mínimos. Los fondos de empleados se rigen por la ley 79 de 1988, la ley 454 de 1998, el Decreto reglamentario 1482 de 1989, la ley 1391 de 2010 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada.

Asociaciones mutuales: son organizaciones privadas sin ánimo de lucro que están constituidas para fomentar la ayuda recíproca entre sus miembros, satisfaciendo sus necesidades mediante la prestación de servicios que contribuyan al mejoramiento de su calidad de vida. La Asociación Mutua se rige por el decreto 1480 de 1989, la ley 454 de 1998 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada. (Pp.2-98)

La otra clasificación son las organizaciones solidarias de desarrollo, que son entidades sin ánimo de lucro, que empleando bienes y servicios privados y gubernamentales, construyen y prestan bienes y servicios para el beneficio social.

Su característica común es que la finalidad de su constitución es ejercer la solidaridad principalmente de adentro hacia afuera, dirigiendo su accionar hacia terceros, comunidades y la sociedad en general, según lo expuesto por Rodríguez, (2013) y Dansocial (2007) En este grupo se encuentran:

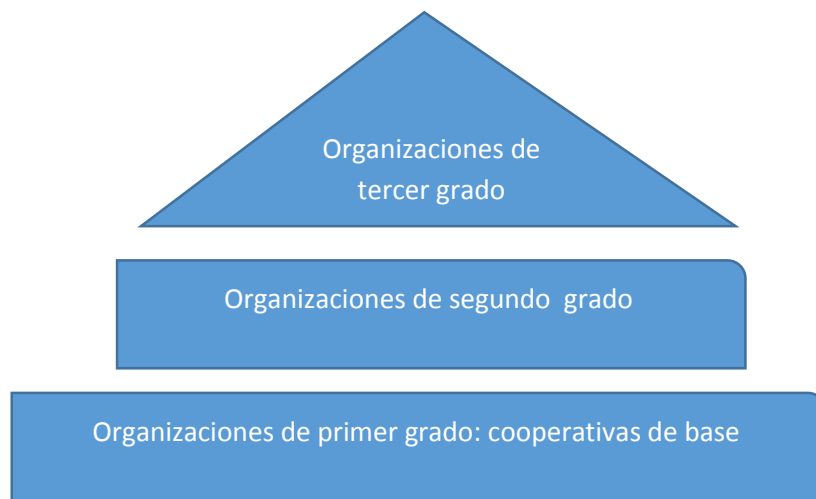
Asociaciones y Corporaciones: personas jurídicas que surge de un acuerdo de voluntades vinculadas mediante aportes en dinero, especie o actividad, en orden a la realización de un fin de beneficio social, que pueden contraerse a los asociados o a un

gremio o grupo social particular. Su régimen estatutario se deriva de la voluntad de sus miembros. La Corporación y la Asociación se rigen por el Código Civil, Artículo 633, la ley 80 de 1993, la ley 22 de 1987, la ley 52 de 1990, los Decretos 1407/91, 2035/91, Decreto Distrital 091/87 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada.

Fundaciones: persona jurídica que nace de la voluntad de una o varias personas naturales o jurídicas y cuya finalidad es propender por el bienestar común bien sea de un sector o gremio en particular o de toda la comunidad. La fundación se rige por el Código civil, artículo 633, la Ley 80 de 1993, La Ley 22 de 1987, la Ley 52 de 1990, los Decretos 1407/91, 2035/91, 525/90, Decreto Distrital 091/87 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada.

Voluntariado: son una fuerza social solidaria, cívica, ciudadana, de participación, constituida por acciones individuales o asociativas dirigidas al apoyo de soluciones de problemas humanos. La acción voluntaria es un hecho consciente, libre, decidido, soberano y comprometido, hoy más con las causas que con las consecuencias de los problemas. El voluntariado se rige, por la ley 720 de 2001 y el Decreto reglamentario 4290 de 2005 y demás normas aplicables a su condición de voluntariado. (Pp.2-98).

Las organizaciones solidarias han desempeñado un papel importante en fortalecer el desarrollo económico y social del país. De acuerdo con la información presente en el artículo publicado por Arias y Pérez (2015) en el portal electrónico del diario El Colombiano.

Figura 5. Estructura cooperativa en Colombia

Fuente: Elaboración propia.

Las cooperativas de base son las organizaciones que vinculan o asocian personas naturales que se unen de forma voluntaria para satisfacer necesidades individuales de manera colectiva. Están constituidas por los beneficiarios o asociados directos de la gestión cooperativa. La clasificación de las mismas se puede establecer por su objeto social, por la función del régimen de propiedad social y por la variedad del objeto o sus actividades.

En la primera de las clasificaciones, según el objeto social, lo que prima es la finalidad de los servicios que brindan las cooperativas. Así, tenemos: cooperativas de consumo, producción, comercialización, agropecuarias, multiactivas, trabajo, ahorro y crédito, vivienda, servicios y de transporte, entre otras.

Las organizaciones de segundo grado o nivel es cuando las organizaciones de primer grado es decir cooperativas de base, fondos de empleados o mutuales se agrupan entre sí para formar una asociación, una federación, gremios empresas, entre otras. Las federaciones son organismos formados por cinco o más cooperativas de un mismo tipo (ahorro y crédito,

caficultores, autogestión, etc.), por lo cual constituye un tipo de integración vertical, casi siempre con criterios sectoriales en cuanto a actividades productivas. Las uniones integran cooperativas no necesariamente del mismo tipo, generalmente con criterios territoriales y en menor medida con criterios sectoriales. Los organismos de tercer grado se constituyen bajo la forma de confederaciones nacionales o sectoriales que integran organismos de segundo grado.

Las federaciones y confederaciones, en sí los gremios del sector, tienen como finalidad orientar y coordinar a las asociaciones cooperativas; emprender actividades económicas y financieras que tiendan a proveer a sus asociados de toda clase de bienes y servicios; comprar y vender materias primas y productos de las asociaciones afiliadas y adquirir los elementos necesarios para su desarrollo y expansión; y representar y defender los intereses de las asociaciones afiliadas o vinculadas.

Como puede apreciarse, el sector cooperativo desde su surgimiento ha jugado un importante papel en el escenario económico y social del país, proporcionando espacios de legitimación empresarial a segmentos de población que anterior a la creación del contexto cooperativo en Colombia, no contaban con una herramienta de organización social y económica para la defensa y fortalecimiento de sus intereses de clase. Las cooperativas han sido depositarias de un modelo de gestión empresarial, capaz de articularse en las variables sociales, culturales, ambientales y económicas de la sociedad y esto es importante como punto de partida para analizar su trasfondo como un aliado del desarrollo sostenible del país.

Así pues, el emprendimiento cooperativo en Colombia se ha presentado como una alternativa social y económica para aquellas personas que quieren satisfacer sus necesidades

individuales de forma colectiva, siendo así la cooperativa aquella figura de emprendimiento más apropiada en situaciones de dificultad y exclusión social y económica.

3.3.El proceso de los diálogos de paz y el fomento del emprendimiento cooperativo en Colombia

El proceso de paz entre las FARC y la administración del Presidente Santos, abre una ventana de oportunidad para la superación de las causas que hicieron posible la aparición del conflicto armado y su posterior degradación social y económica, como se pudo establecer al inicio del capítulo. Construir un espacio de inclusión social desde la configuración de formas económicas y empresariales respetuosas con las características particulares de la sociedad colombiana y que de acuerdo con Laville y Nyssens (2006) se convierta en “el resultado de las iniciativas locales de grupos de ciudadanos (sociedad civil)” (como se cita en Navarro, Climent y Palacio, 2011) ha sido un cimiento del desarrollo de la Economía Social en el país, a lo largo de su evolución.

En este sentido, el emprendimiento cooperativo tal como se explicó anteriormente ha sido más que un escenario de creación empresarial alternativa, un soporte para los grupos y segmentos de población que trabajan en fortalecer sus intereses. El desarrollo de los acuerdos y el ambiente político y social que ha generado el desarrollo de los diálogos dentro del proceso de paz, se configura en un escenario de articulación de proyectos de sociedad para sectores de la sociedad que a raíz de la dinámica territorial del conflicto, vieron cerrados sus espacios de participación económica y social.

La estructura del emprendimiento cooperativo en Colombia como escenario de fortalecimiento de proyectos sociales y económicos, encuentra en el Proceso de Paz entre la

guerrilla de las FARC y la Administración del Presidente Santos, un contexto socio histórico propicio para la expansión de su esfera de influencia como modelo económico y empresarial sostenible.

Como bien se expresó al inicio de este capítulo, el contexto que enmarca la muestra de este estudio doctoral radica en los emprendimientos cooperativos que se conformaron formalmente en una ciudad de Colombia en el marco del período del inicio de los diálogos de paz. Vale la pena resaltar que la muestra no se hizo en zonas rurales debido al difícil acceso, a que muchas personas migraron del campo a la ciudad y, por consiguiente, los emprendimientos más característicos fueron los creados en el ámbito urbano y local. Las estadísticas a nivel rural no están al día y si hay formas sociales o asociativas a este nivel, éstas se crearon de manera informal. Teniendo en cuenta todo el contexto de los diálogos y los acuerdos establecidos explicados anteriormente, se resalta en el documento del acuerdo del año 2012, el estímulo a la producción agropecuaria y a la economía solidaria y cooperativa, asistencia técnica, subsidios de crédito, generación de ingresos, mercadeo y formalización laboral. Es precisamente en este punto del acuerdo donde los resultados de este estudio y su aportación radican en el fomento del emprendimiento cooperativo, antes de la implementación de los acuerdos planteados, lo que permitirá analizar dentro de 4 o 5 años cómo fue esa ejecución.

Según los investigadores Álvarez, Zabala, García y Orrego (2015), el fomento de las organizaciones solidarias en lo local en un marco de post-acuerdo debe considerar las particularidades de los territorios. Así mismo, analizan que no solo se requiere del apoyo y fomento del Estado a la hora de promover iniciativas de asociatividad y de emprendimiento,

si no que se requiere además del reconocimiento a la especificidad local para que estas iniciativas logren su sostenibilidad.

Expresan además que en Colombia han existido diversas experiencias de fomento o creación, algunas con financiación del Estado, otras con recursos propios, apoyo de cooperación internacional, la iglesia, ONG, centros académicos, gremios o la empresa privada.

Muestra de lo anteriormente expuesto es la historia del fomento en Colombia, pues hoy en día se cuenta con un número considerable de organizaciones solidarias que emprendieron de manera informal para satisfacer necesidades individuales de manera colectiva y hoy en día cuentan con capital social y patrimonio aportando bienestar al asociado y su familia.

En esta coyuntura de los diálogos de paz se requiere de estos procesos empresariales y lo más importante, de metodologías que se ajusten al contexto, al entorno y por consiguiente a las necesidades de los diferentes *stakeholders*.

Teniendo en cuenta el recorrido conceptual de la parte I sobre el marco teórico y sus diferentes capítulos se plantearon una serie de hipótesis que serán presentadas en la parte II de esta investigación, más específicamente en el capítulo 4 donde se plantea el modelo de análisis e hipótesis

Parte II. Estudio Empírico

Capítulo 4: Hipótesis, Modelo de Análisis y Metodología

En este capítulo se presenta el planteamiento de las hipótesis, el modelo de análisis y la metodología de la investigación, resaltando la población objeto de estudio para el desarrollo de la investigación, por lo que se describe el cooperativismo colombiano, el diseño metodológico de la investigación, diseño de la muestra, medición de variables y el análisis de los datos.

4.1. Hipótesis

La idea con el proceso de investigación empírica fue analizar los efectos que los factores o variables independientes (factores internos de la empresa FIE y los capacidades y habilidades del emprendedor CHE) tienen sobre el grado de éxito de la eficacia económica, social y ambiental (variable dependiente) en una población de organizaciones cooperativas en Colombia.

La teoría plantea que el éxito de la actividad emprendedora, dependerá a su vez de las capacidades y habilidades que tiene y aplique el emprendedor, los factores claves en este proceso como la capacidad de aprender de la experiencia y la formación recibida (Zapalska, 1997; Timmons, 1999; Lundstrom y Steveson, 2005, Barba y Atienza, 2012).

De otra parte, la teoría plantea que los emprendedores que consideren que poseen los conocimientos y capacidades apropiados para crear y desarrollar una empresa, suelen tender a generar expectativas favorables en cuanto a resultados (García, Martínez y Fernández, 2010), aunque en otros trabajos se expresa que los emprendedores tienen conocimiento y

capacidades más para identificar negocios o montar empresas diferentes a las sociales (Arando y Peña, 2006).

Las perspectivas de los emprendedores en el proceso de la creación de empresa con respecto a sus factores internos, puede ser un elemento determinante en el éxito (Shane, 2000; Baron, 2004).

Por lo tanto, y considerando estos mismo elementos planteados en el estudio de los investigadores Campos, Mohedano y Sanchis (2014), se analiza el éxito en la creación de empresas cooperativas a través de factores internos como lo son las habilidades y los conocimientos necesarios para crear y desarrollar empresas, al igual que se describe en otros estudios (García, Martínez y Fernández, 2010).

Retomando a Herron y Robinson, (1993); Barba y Atienza, (2012); García, Martínez y Fernández, (2010), en palabras de Campos, Mohedano y Sanchis (2014):

“la creación y el éxito de una empresa depende en gran parte de la motivación y de las habilidades de quienes inician el proceso de crear empresa; tal como se señalan en otros estudios: los emprendedores que consideran poseen habilidades y conocimientos apropiados para crear y desarrollar una empresa, suelen generar resultados y por consiguiente el performance empresarial” (pp. 5-7)

De acuerdo a lo planteado por Veciana (2005) con relación a la perspectiva empresarial y al analizar los factores internos que determinan el éxito en la creación, estos factores son considerados como fortalezas y pueden influir de manera positiva en el éxito de la creación de las empresas, como se plantea o corrobora en otros trabajos de investigación (Alonso y Galve 2006). Los factores internos corresponden a las principales áreas funcionales de la

empresa, estos influyen en el éxito del performance, como se describe y constata en investigaciones ya realizadas (Herron y Robinson, 1993; Baumol, 1993; Daviddson y Wiklund, 2001; Alonso y Galve 2006).

Cuando algunos recursos son escasos también puede influir en la dificultad de conseguir el éxito a la hora de conformarse la empresa, como lo plantea Gartner (1985).

Tomando como referente e interpretando a los investigadores Campos, Mohedano y Sanchis (2014) plantearon que:

Durante los cuatro años de crisis económica transcurridos en España, se está comprobando que las cooperativas son las empresas que mejor están resistiendo, dado que su tasa de mortalidad es menor a la media y los efectos sobre su población y número de empleados son menores. Desde el inicio de la crisis, se constituyeron 3.760 nuevas cooperativas en toda España, generando un empleo de 30.380 personas (CEPES, 2012). Según el Directorio Central de Empresas DIRCE, en el año 2009 se destruyó el 6,7% de los empleos en España, mientras que la destrucción de empleo en las cooperativas fue del 2,6% (4,1 puntos menos). (pp. 2-7)

Las cifras expuestas muestran que las cooperativas desempeñan un papel importante en la preservación y creación de empleo, es decir en las cooperativas al igual que en otras organizaciones es tan importante medir el éxito en términos de la eficacia social, eficacia económica y eficacia ambiental, el primer aspecto resalta que la empresa está alcanzando sus fines organizacionales y la segunda es decir la eficacia económica da una idea de la capacidad empresarial y de la viabilidad del proyecto a largo plazo. En el caso Colombiano y relacionando un poco lo planteado en España en época de crisis, se ha presentado un

aumento en las tasas de desempleo desde el año 2009, situándose éstas en porcentajes próximos al 10% durante los últimos años. En el año 2015, la tasa de desempleo fue del 8,2%¹⁶ y es aquí donde el emprendedor toma forma y presenta alternativas de solución en situaciones de dificultad, por lo que el emprendimiento cooperativo es una manera adecuada para generar fuentes de trabajo e ingreso, como bien lo muestran las estadísticas.

Vale la pena resaltar que no existen muchos estudios que hayan analizado de forma simultánea ambas medidas, resalto entre otros los estudios de Nicholls (2006), Bagnoli y Megali (2011), Sanchis y Campos (2007), quienes plantearon que “la eficacia económica, garantiza la eficacia social en la medida que la organización mejore su capacidad emprendedora, es decir que la eficacia económica se convierte en el medio a través del cual se consigue la eficacia social y la eficacia ambiental”. (p. 2-7). Si la organización optimiza el uso de los recursos, la eficacia se traduce en ventajas económicas para la misma y para sus grupos de interés, es decir si la organización gestiona procesos ambientales, generara no solo ventaja competitiva sino la creación de nuevos productos o servicios que se verían reflejados en los ingresos.

¹⁶ Según datos obtenidos del DANE- Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

Dado el referente anterior, este estudio propone testar las hipótesis siguientes:

HIPÓTESIS Y ECUACIONES DEL MODELO

H₁: La eficacia económica de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionada con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa.

H₂: La eficacia social de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionada con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa.

H₃: La eficacia medioambiental de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionada con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa.

H₄: La eficacia económica de las cooperativas de reciente creación tiene un impacto positivo en la eficacia social y medioambiental de las mismas.

Las anteriores hipótesis quedan modelizadas en las siguientes ecuaciones:

$$EE = \alpha_1 + \beta_{1.1} CHE + \beta_{1.2} FIE$$

$$ES = \alpha_2 + \beta_{2.1} CHE + \beta_{2.2} FIE + \beta_{2.3} EE$$

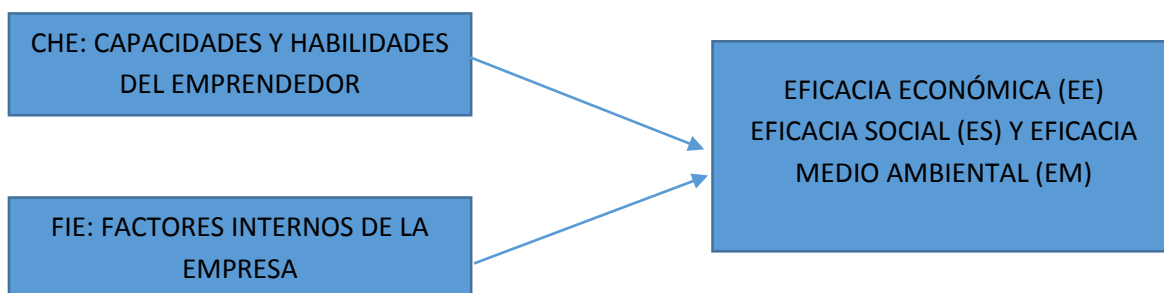
$$EM = \alpha_3 + \beta_{3.1} CHE + \beta_{3.2} FIE + \beta_{3.3} EE$$

4.2. Modelo de Análisis

El modelo teórico enunciado en las anteriores hipótesis queda resumido en la Figura 6; que presenta de manera general cada una de las variables, tanto independientes como dependientes. La selección del modelo está basado o se retoma de la propuesta presentada

por los investigadores Campos, Mohedano y Sanchis (2014) en su estudio sobre los factores determinantes en el éxito de la creación de pequeñas y medianas empresas: Caso de las cooperativas en España.

Figura 6. Modelo propuesto



Fuente: Elaboración propia a partir de: Campos, Mohedano y Sanchis (2014)

La investigación realizada por los investigadores mencionados anteriormente seleccionó una muestra de cooperativas en España activas creadas entre los años 2008 y 2011.

Los investigadores Campos, Mohedano y Sanchis (2014), estudiaron la influencia de las capacidades y habilidades del grupo emprendedor (CHE), así como los factores internos de la empresa (FIE) sobre el éxito emprendedor, las variables que consideraron: “ se cuantificaron a través de la escala de Likert comprendida entre los valores 1 (valor más bajo) y 5 (valor más alto)” (p.10). Las variables seleccionadas fueron utilizadas en otros estudios anteriores de características similares (Timmsons, 1999; Baron, 2004; Alonso y Galve, 2006; García, Martínez y Fernández, 2010; Barba y Atienza, 2012).

Vale la pena resaltar que este mismo modelo se validó para las nuevas cooperativas conformadas en Colombia en época de crisis o más específicamente en el tiempo de los

diálogos de paz entre el los años 2009 – 2015. Se mantuvieron las mismas variables latentes propuesta por los investigadores ya mencionados, solo se hizo ajuste para efectos de este estudio a las siglas o nombramientos de los diferentes indicadores que más adelante se presentan y se incluye otra medida como la eficacia ambiental.

En este sentido y con relación a la Figura 1, la investigación tuvo en cuenta los factores internos de la empresa, que fueron agrupados en diferentes áreas funcionales: Marketing, Aprovisionamiento, Producción, I+D+d+i, Recursos Humanos, Finanzas y Management (Campos, Mohedano y Sanchis, 2014) y como estas influyen en la eficacia económica, social y ambiental.

Con referencia al nivel individual se tuvo en cuenta la percepción que tiene el emprendedor sobre la importancia de los factores internos en la creación y éxito de las empresas.

4.3. Población objeto de estudio

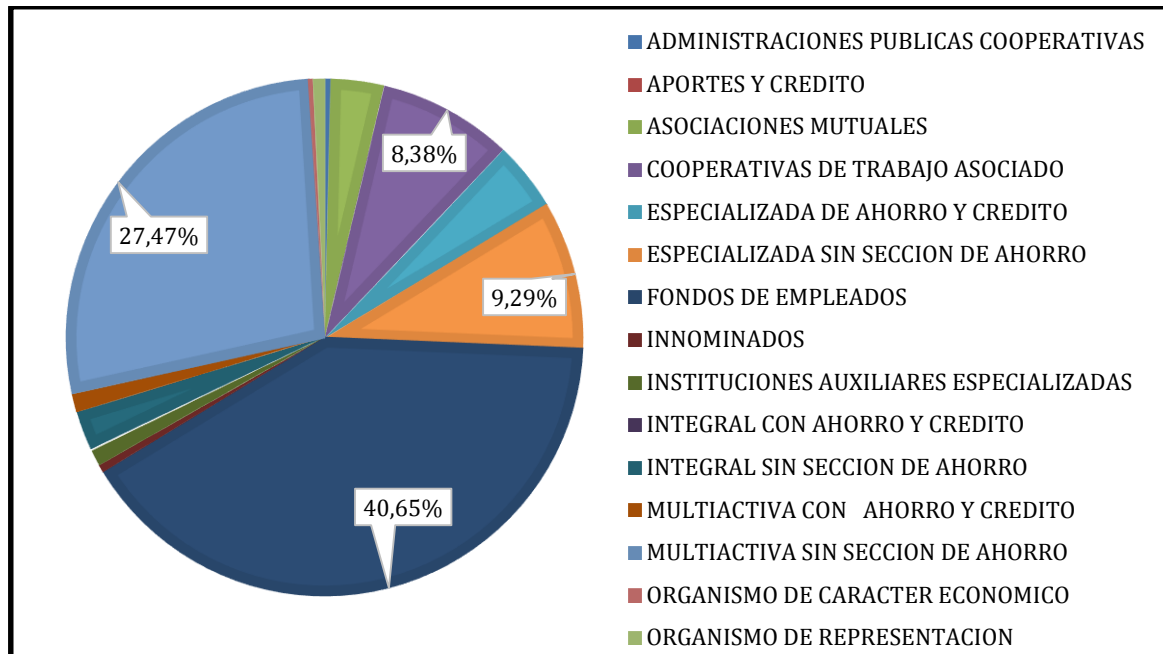
En Colombia para el año 2015, fueron registradas 3306 organizaciones de tipo solidaria ante la Superintendencia de la Economía Solidaria, de las cuales 369 eran del departamento del Valle del Cauca y 255 de la ciudad de Santiago de Cali¹⁷.

En el Gráfico 1 se puede observar los tipos de entidades que hay en Colombia y el porcentaje de representación que tiene cada una sobre el total. A su vez cabe resaltar que las

¹⁷ La Superintendencia de la Economía Solidaria es el ente del control y vigilancia del Gobierno nacional en Colombia.

organizaciones con mayor participación en el mercado son los fondo de empleados con un 40.65% y las organizaciones Multiactivas sin sección de ahorro con el 27.47%

Grafica 1. Tipos de organizaciones solidarias en Colombia

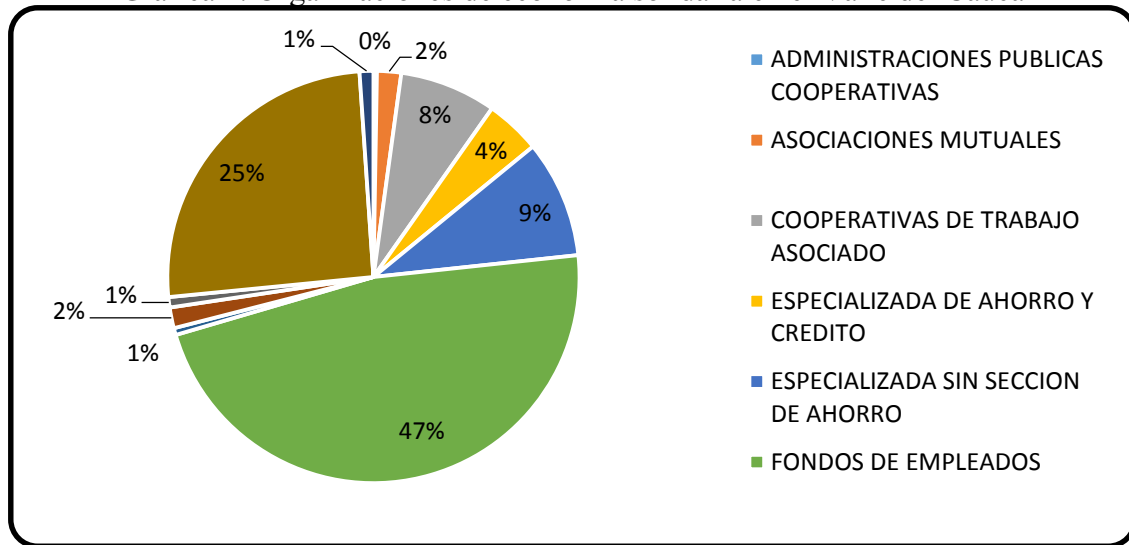


Fuente: Superintendencia de economía solidaria en Colombia (2015).

En el Gráfico 2 se observa los tipos de entidades de la economía solidaria en el Valle del Cauca.

A su vez de las 369 organizaciones reportadas ante la Superintendencia, se mantiene la gran participación de los fondos de empleados y de las Multiactivas sin sección de ahorro, con un 47.15% y 25.47%, respectivamente.

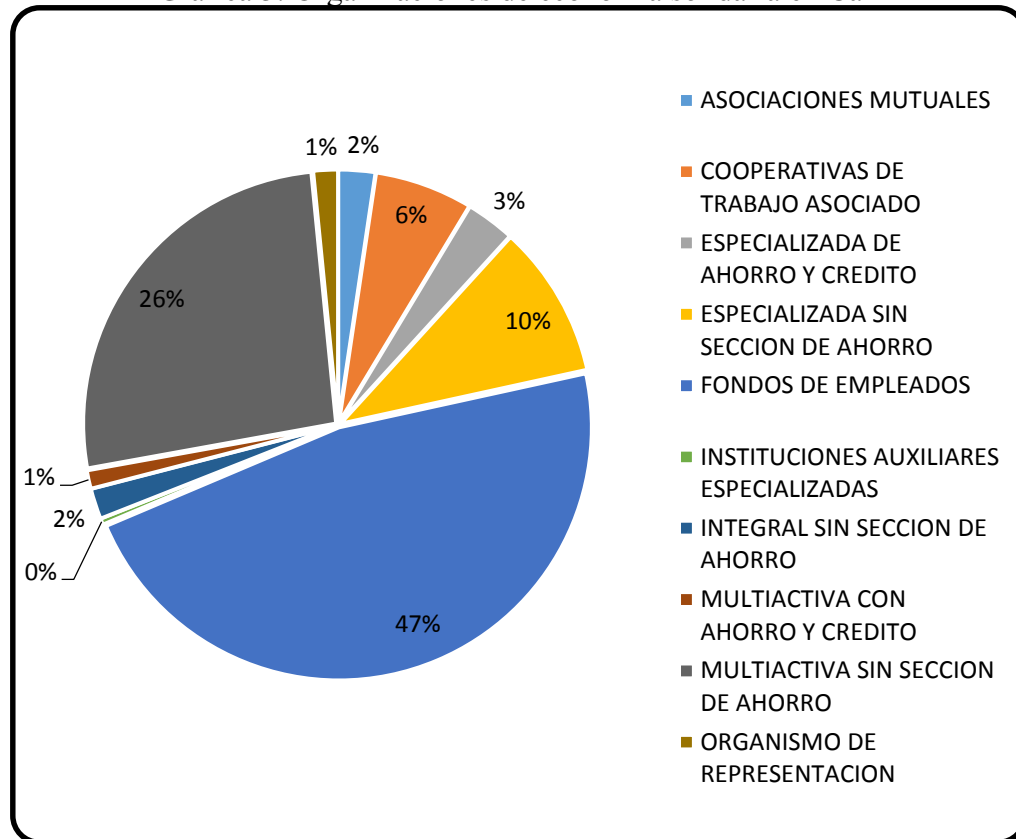
Grafica 2. Organizaciones de economía solidaria en el Valle del Cauca



Fuente: Superintendencia de economía solidaria en Colombia

En el Gráfico 3 se observa los tipos de entidades de la economía solidaria en Cali, manteniendo la participación los fondos de empleados y de las Multiactivas sin sección de ahorro, con un 47.06% y un 26.27%, respectivamente. Además, como se observa en el gráfico, en la ciudad de Cali no están todos los tipos de entidades que hay en el Valle, dado que no hay administraciones públicas cooperativas.

Grafica 3. Organizaciones de economía solidaria en Cali



Fuente: Superintendencia de economía solidaria en Colombia.

Teniendo en cuenta el contexto anterior, la población objeto de estudio son las cooperativas en Colombia que forman parte de la Economía Solidaria, explicada anteriormente.

De igual forma, es importante resaltar que dentro de la figura cooperativa existe una clasificación a su vez de Cooperativas. Este tipo de forma asociativa se puede definir como una empresa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir

o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general¹⁸.

Las cooperativas se rigen por la ley 79 de 1988, y por la ley 454 de 1998. A su vez, existen 5 clases de cooperativas¹⁹, las cuales se clasifican según el desarrollo de sus actividades, estas son, entre otras:

- Especializadas: Son las que atienden una necesidad específica, se enfocan en sólo una rama de actividad económica, social o cultural.
- Multiactivas: Son aquellas que atienden varias necesidades, a través de la concurrencia de servicios en una sola entidad jurídica.
- Integrales: Realizan dos o más actividades, las cuales tienen alguna relación o se complementan de alguna manera, producción, distribución, consumo y prestación de servicios.
- Cooperativas financieras: Son cooperativas especializadas, las cuales tienen como función principal adelantar la actividad financiera con terceros.
- Cooperativas con sección de ahorro y crédito: Son cooperativas especializadas, las cuales solo adelantan actividad financiera con sus asociados, también pueden ser cooperativas Multiactivas o integrales con sección de ahorro y crédito.

¹⁸ Concepto dado por la Alianza Cooperativa Internacional – ACI.

¹⁹ Clasificación dada por la ley 78 de 1988, la ley 454 de 1998 y la Superintendencia de la Economía Solidaria en Colombia.

4.4. Diseño metodológico

Se partió de la premisa que hay una realidad, que es un sector solidario que está conformado por diferentes fuerzas sociales a nivel del mundo, que existen organismos que fomentan y fortalecen el sector tanto del orden público como privado y organizaciones a su vez que controlan la gestión tanto financiera como social. Como la idea es conocer y analizar los factores de éxito en la creación de organizaciones solidarias, se tuvo en cuenta las interpretaciones o percepciones de los actores sociales, principalmente de los gerentes o líderes que emprendieron el proceso de crear una cooperativa y cuáles son los motivos que los hacen emprender.

El enfoque escogido para esta investigación es de corte deductivo, pues partió de la interpretación de la teoría para verificar la realidad, es decir, el aporte es el referente empírico que partiendo de la interpretación teórica se analizó una realidad y se corroboró por medio de hipótesis diseñadas a partir de la interpretación teórica y verificadas en el campo.

Este tema cuenta con varios referentes teóricos, que permitió la construcción adecuada de un estado de arte para poder luego analizar e interpretar una realidad empírica por medio de la investigación. Si se obtienen hallazgos en la realidad investigada, estos permitirán nutrir o aportar a la teoría ya existente.

El tipo de estudio es empírico de carácter confirmatorio, puesto que permitió contrastar la teoría ya existente sobre emprendimiento y analizarla desde un referente empírico como son las organizaciones solidarias en Colombia. Se analizó el porqué de los emprendimientos, por medio del análisis de sus factores, si estos influyen positivamente o negativamente en la eficiencia económica, social y ambiental.

El diseño utilizado para el desarrollo de esta investigación fue de tipo cuantitativo, ya que pretende la construcción de conocimiento (Glaser y Strauss, 1967), mediante la teoría ya existente, en este caso el emprendimiento y lo que se pretende es confirmarla, fundamentándose en la búsqueda de relaciones, el control y la explicación (Stake, 1995). Además, la idea es que preocupa por establecer relaciones causales entre las variables del estudio (Bryman, 1988). Se basa en el uso de técnicas como cuestionarios, investigaciones experimentales, test de significatividad, modelos estadísticos, entre otros. La operacionalización y medición de los conceptos fue muy precisa.

Fue un estudio transversal, puesto que identificó y analizó los factores de éxito en la conformación de empresas en un momento concreto.

4.5. Diseño de la muestra

Teniendo en cuenta la población sujeto de estudio, para efectos de la investigación se aplicó una muestra de 65 cooperativas activas conformadas formalmente entre los años 2009 y 2015 y registradas en la Cámara de Comercio de la ciudad de Cali. Durante este periodo se obtuvo información de cada organización, la cual fue extraída a través de la aplicación de una encuesta a los emprendedores o gerentes de las organizaciones estudiadas en los meses de marzo y abril del 2016 y de la base de datos entregada por la Cámara de Comercio de Cali. Un grupo de encuestadores y la investigadora visitaron a las cooperativas previa cita y otras visitas se realizaron sin citas.

Para desarrollar la presente investigación se hizo énfasis en el estudio de las cooperativas como organizaciones pertenecientes a la Economía Solidaria. Lo anterior se decidió, dado que las cooperativas son consideradas organizaciones de carácter global pues son

constituidas en la mayoría de los países del mundo. Este hecho hace que la investigación tenga un mayor alcance, ya que permite que el modelo aplicado y los resultados sean empleados en futuras investigaciones de otras ciudades y países. Igualmente, cabe mencionar, que este estudio se basó en el modelo propuesto por los profesores españoles Campos, Mohedano y Sanchis (2014) el cual también se encuentra enfocado en las cooperativas.

Para el año 2015, fueron registradas en Colombia 1450 cooperativas ante la Superintendencia de la Economía Solidaria, 147 en el Valle del Cauca y hasta la fecha se han registrado en la Cámara de comercio de Cali 65 organizaciones de este tipo. Para realizar un estudio más profundo y detallado, se hizo necesario centrarse únicamente en las cooperativas establecidas en la ciudad de Cali, las cuales fueron analizadas a lo largo del proceso investigativo. Según la Cámara de Comercio, de las 65 cooperativas registradas, 30 son Multiactivas, 26 de Trabajo Asociado, 2 son Integrales, 1 especializada en ahorro y crédito, y 1 clasificada como pre cooperativa de trabajo asociado.

Dicha muestra incluye una diversidad en cuestión a los sectores económicos en donde se desempeñan, tal como se puede observar en la Tabla 5. Ésta incluye el porcentaje de las organizaciones estudiadas dependiendo del sector económico, dando una mejor percepción de cuáles son los sectores que son preferidos por los emprendedores al conformar las cooperativas.

Tabla 5. Sectores económicos a los que pertenecen las cooperativas (2015)

Nombre del sector	Total	Porcentaje
Actividades de Atención de la Salud Humana y de Asistencia Social	2	3%
Actividades de Servicios Administrativos y de Apoyo	6	10%
Actividades Financieras y de Seguros	7	12%
Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	5	8%
Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos Automotores y Motocicletas	2	3%
Construcción	3	5%
Industrias Manufactureras	2	3%
Información y Comunicaciones	1	2%
Otras Actividades de Servicios	36	52%
Transporte y Almacenamiento	1	2%
Total general	65	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados, tomado de la Cámara de Comercio.

4.6. Medición de variables, diseño del cuestionario y datos

Se diseñó y aplicó una encuesta -ver anexo- con preguntas abiertas, conformadas por un componente de caracterización demográfica del emprendedor y 7 categorías de preguntas cerradas. La encuesta contenía además los -factores estratégicos o factores internos, en las siguientes áreas funcionales: Marketing, Aprovisionamiento, Producción, I+D+i Calidad, Recursos Humano y Financiero y se le consulta al entrevistado sobre el grado de percepción o la importancia que el emprendedor le da a cada factor y lo real, es decir lo que la cooperativa está implementando. Para determinar el grado de influencia de estos factores internos (FIE) y las Capacidades y habilidades del Emprendedor (CHE) sobre el éxito de la organización, representado en la eficacia económica, social y ambiental. Todas las variables independientes se cuantificaron a través de una escala Likert entre 1 (valor más bajo) y 5 (valor más alto). Las variables que se seleccionaron han sido utilizadas en otras investigaciones con características similares (Sanchis, Campos y Mohedano, 2014;

Timmsons, 1999; Baron, 2004; Alonso y Galve, 2006; García, Martínez y Fernández, 2010; Barba y Atienza, 2012).

Cada factor estratégico maneja su conjunto de indicadores, así tenemos:

MARKETING, que tiene como indicadores : la diversidad de productos y/o servicios (DVPS), la cuota de mercado (CUME), la imagen de la organización (IMOR), la imagen de marca comercial (IMCO), el nivel de presupuesto de la organización (NIPO), la fidelización de asociados (FIAS), la facilidad para ampliar cartera de asociados (FACA), la promoción publicitaria (PROPU), el grado de satisfacción de asociados (GRASA) y la protección al medio ambiente (PRMA).

Los indicadores de la variable de APROVISIONAMIENTO son: el conocimiento de los proveedores (CDPR), la gestión de inventario (GEIN), el costo de talento humano (COTH), la calidad de las materias primas (CAMP) y el poder de la negociación con los proveedores (PNPR).

Los indicadores de la variable de PRODUCCIÓN son: el nivel de tecnología que maneja (NITE), la flexibilidad del sistema de producción (FLES), la capacidad de producción instalada (CPIN), la productividad (PROD), la información de procesos de producción (IPDP), la organización y planificación de procesos de producción (OPPP) y la utilización de materiales ecológicos (UTME).

Los indicadores de la variable I+D+i+d son: la innovación en productos y/o servicios (IPSE), la innovación en procesos de productos y/o servicios (INPR), la rapidez de la incorporación de las nuevas tecnologías (RAIT), la calidad de producción (CADP) y la incorporación de las acciones de mejora de la calidad (IAMC).

Los indicadores de la variable de RECURSOS HUMANOS son: la calificación técnica de los trabajadores, asociados y/o empleados (CTDT), la formación en educación corporativa y cooperativa (FECO), la satisfacción con los beneficios- incentivos (SABE), el grado de participación de los trabajadores asociados y/o empleados (GPTR), la existencia de sistemas de valoración de trabajadores y/o empleados (SVTR), la prevalencia de los trabajadores y/o empleados (PETR), los sistemas de formación y motivación (SIFM) y el clima laboral (CLIL). Los indicadores de la variable FINANCIERA son: el nivel de endeudamiento (NIEN), margen comercial (MACO) el acceso de fondos de financiamiento (AFFI), los costes financieros (COFI), la autoeficacia y/o revisión de resultados corporativos (AURE), la compatibilidad de los costos (COCO) y la planificación de la tesorería (PLTE).

Por último, los indicadores de la variables de MANAGEMENT son: la modernización de la gestión y de los conocimientos en materia de planeación estratégica de la organización (MCPE), la dirección e implantación de planes estratégicos (DIPE), la gestión de profesionalización (GEPR), la capacidad de prever el cambio y anticiparse a ellos (CACA) y la capacidad de adaptarse al cambio (CAAC).

Las variables dependientes corresponden al nivel de éxito alcanzado con el emprendimiento. Dado que se trata de empresas en las que es importante obtener beneficios económicos, sociales y ambientales, se han considerado tres constructos que determinarán los factores claves para el desarrollo de la organización. En primer lugar, se han considerado un indicador para medir la eficacia económica (EE) de la empresa, la primera de ellas es la rentabilidad o beneficio económico, la cual es el resultado de dividir los resultados netos anuales por los activos totales de la entidad, otros indicadores de este constructo son la cuota de mercado, productividad, revisión de resultados y capacidad de producción. En segundo

lugar, se ha considerado como indicadores que mide la eficacia social de la empresa (ES), la variación en el número de empleados durante el periodo considerado, la fidelización de los asociados, la satisfacción del asociado y los beneficios y la prevalencia de los trabajadores, por último y en tercer lugar, la eficacia medio ambiental (EM) se ha medido a través de los indicadores: protección del medio ambiente y utilización de materiales ecológicos.

La tabla 6, recoge y agrupa los diferentes constructos (CHE, FIE, EE, ES, EM) con sus indicadores y su escala de medición considerados en el estudio, para comprobar su validez en el trabajo empírico que más adelante se presenta.

Teniendo en cuenta la finalidad de la investigación, se hizo necesario identificar o seleccionar una serie de factores claves en el éxito de la creación de organizaciones solidarias. Los factores que se identificaron serán las Variables Independientes que pueden influir positivamente o negativamente en el éxito de la creación. El éxito de la creación de la empresa solidaria a su vez es la variable dependiente y su forma de medirla puede estar relacionada con la eficiencia económica, social y ambiental. El siguiente cuadro muestra las relaciones de los constructos e indicadores ya seleccionados

Tabla 6. Constructos, Indicadores y Medida			
Constructo	Indicadores	Medida	Fuente
Capacidades y habilidades del grupo Emprendedor CHE	FACA: Facilidad para ampliar cartera de asociados CDPR: Conocimiento de los proveedores FECO: Formación en educación corporativa MCPE: Modernización en la gestión y conocimientos en planificación estratégica CACA: Capacidad para prever y anticiparse a los cambios del entorno CAAD: Capacidad para adaptarse a los cambios del entorno CTAE: Cualificación técnica de asociados y empleados	Escala de Likert 1-5	Sanchis et al. (2013)
Factores Internos de la Empresa FIE	NIPO: Nivel de presupuesto de la organización SIFM: Sistema de formación y motivación CAMP: Calidad de las materias primas PLTE: Planificación de la tesorería IMOR: Imagen de la organización COTH: Costo talento humano FLES: Flexibilidad sistemas de producción IMCO: Imagen de marca comercial GECO: Gestión de conocimiento SVTR: Existencia de sistema de valoración de trabajadores COCO: Compatibilidad de costos OPPS: Organización y producción de procesos GEPR: Gestión de profesionalización DIPE: Dirección de implantación de planes estratégicos INPR: Innovación en procesos de producción CLIL: Clima laboral IPSE: Innovación en productos o servicios GPTR: Grado de participación de trabajadores PROPU: Promoción publicitaria DVPS: Diversidad de productos y servicios IAMC: Incorporación de acciones de mejora de calidad AFFI: Acceso fondos de financiamiento NITE: Nivel de tecnología que maneja NIEN: Nivel de endeudamiento COFI: Costos financieros	Escala de Likert 1-5	Sanchis et al. (2013)
Eficacia Económica EE	CUME: Cuota de Mercado PROD: Productividad CSIN: Capacidad de servicio (producción) instalado BEEC: Beneficio económico AURE: Autoeficacia revisión de resultados corporativos	Escala de Likert 1-5	Sanchis et al. (2013)

Eficacia Social ES	FIAS: Fidelización de asociados SASO: Satisfacción asociado SABE: Satisfacción con los beneficios PETR: Prevalencia de los trabajadores	Escala de Likert 1-5	Sanchis et al. (2013)
Eficacia Medioambiental EM	PRMA: Protección medio ambiente UTME: Utilización de materiales ecológicos	Escala de Likert 1-5	Sanchis et al. (2013)
Variables de control	SECTOR: Sector Económico ANTIGÜEDAD: Antigüedad de la empresa	Categórica Años desde que se constituyó la empresa	

Fuente: Elaboración propia

4.7.Método aplicado para la investigación

Teniendo en cuenta que los objetivos de esta investigación era medir el éxito en lo económico, social y ambiental de las organizaciones solidarias conformadas en el marco de los diálogos de paz en Colombia y la relación significativa entre los CHE (capacidades y habilidades del emprendedor) y los FIE (factores internos de la empresa), se optó por el uso de una metodología cuantitativa en dos etapas:

En un primer momento, se utilizó el ACP – Análisis de Componentes Principales- con el fin de agrupar las variables para posteriormente utilizar el Análisis de Regresión Lineal Múltivariante, para estimar las ecuaciones del modelo de investigación y poder testar las hipótesis. Permitiendo establecer la relación que se genera entre una variable dependiente, en este caso la Eficacia Económica, Social y Ambiental y un conjunto de variables independientes como lo fueron las Capacidades y Habilidades del Emprendedor (CHE) cada uno con sus Ítems o indicadores y los Factores Internos de la Empresa (FIE).

Es así como la ecuación del modelo quedaría representado de la siguiente manera:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots b_nx_n + e$$

En donde Y es la variable dependiente a predecir y a y b son los parámetros que se desconocen y se van a estimar.

Posteriormente se analizará el carácter e intensidad de la relación entre las variables, utilizando por ejemplo la matriz de correlaciones, donde se presentará la interrelación entre las variables independientes. El R^2 que mide la intensidad de la relación entre un conjunto de variables independientes y una variable dependiente. El R^2 mide la proporción de la variabilidad de la variable dependiente, explicada por las variables independientes, que serán admitidas en el modelo. Y el estadístico de Durbin-Watson, mide el grado de auto correlación, si se aproxima a cero esta positivamente incorrelacionados.

La técnica del Análisis de Componentes Principales (ACP) como técnica estadística de reducción de la dimensión con el objeto de agrupar los ítems (indicadores) considerados en componentes o factores (constructos o variables latentes), que son combinaciones lineales de los ítems originales sobre los constructos obtenidos se aplican modelos de regresión múltiple sobre los que se testan las hipótesis.

En efecto, el objetivo del ACP es proyectar los datos que queden representados en términos de mínimos cuadrados. Esta convierte un conjunto de observaciones de variables posiblemente correlacionadas en un conjunto de valores de variables sin correlación lineal llamadas componentes principales (Caridad y Ocerín, J.M, 1998).

En el ACP para una muestra con n (empresas) para cada uno de los cuales se ha medido m variables aleatorias, se trata de encontrar un número de factores $p < m$ que explican aproximadamente el valor de las m variables para cada empresa. Los p factores

subyacentes son, en efecto, el número de dimensiones presentes en la medición de cada constructo, sin que ello suponga la pérdida de información relevante para la explicación del modelo, es decir se tienen las mismas variables(constructos), para caracterizar cada empresa, lo que se ha hecho con el ACP es agrupar los ítems. Después de aplicar ACP, se tienen los mismos constructos, pero menos número de ítems (sin perder información relevante).

La técnica se basa en el cálculo de los valores propios asociados a la matriz de covarianzas dado que ésta es simétrica y definida positiva, por lo que sí es de orden p tendrá p auto valores distintos, $(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_p)$ tales que, por ejemplo, $\lambda_1 > \lambda_2 > \dots > \lambda_p$. Cada auto valor está asociado a un componente, de tal forma que la varianza éste es justamente λ_i , es decir, $\text{Var}(y_i) = \lambda_i$, siendo y_i el componente asociado a dicho auto valor. Siendo esto así, es fácil extraer un número de componentes que expliquen un porcentaje de variabilidad determinado en cada aplicación. Una práctica habitual es considerar auto valores mayores de 1 que son los que mayor variabilidad asociada tendrán, lo que se aplica en esta investigación.

Una vez extraídos los componentes, se determinan las cargas (loadings) y puntuaciones factoriales de cada variable original sobre el factor extraído. Esto nos dará información sobre qué participación tiene cada factor extraído sobre la variable original. En consecuencia, la varianza de cada una de las variables analizadas se puede descomponer en dos partes: la comunalidad, que representa la varianza explicada por los factores comunes y la especificidad, que es la parte de la varianza específica de cada variable. Si se observa las comunalidades (que muestran que porcentaje de cada variable es explicado por la nueva estructura factorial), podremos observar la parte explicada en cada variable por los factores finalmente extraídos.

Existen varios contrastes como el KMO y el Bartlett, que son test previos que se realizan para comprobar que la técnica del ACP es aplicable a los datos. Los resultados de estas pruebas se mostraran en el capítulo de resultados.

El ACP ha optado por definir los constructos utilizando un composite. Los factores son combinaciones lineales de los ítems que suponen la extracción de la mayor cantidad de varianza.

Estos componentes se pueden considerar como unos nuevos lineamientos que representan un cumulo de puntos que forman las variables originales. Es así como la proyección de estos puntos sobre los componentes sirve para interpretar la relación entre las diferentes variables. Sin embargo, su análisis, en ocasiones puede llegar a ser muy compleja, por lo que se puede recurrir a la rotación de los componentes (ejes). La rotación más utilizada en la práctica es la rotación VARIMAX, que maximiza la cantidad de varianza conjunta extraída de los ítems que nos sirven para medir el constructo.

En esta investigación se usa el ACP como método exploratorio y tendrá por objeto proporcionar el conjunto de componentes incorreladas que se considerarán en los modelos de regresión múltiple. Esta estrategia permite, obviamente, evitar los problemas de multicolinealidad que pudieran presentarse en el modelo de regresión, lo que llevaría a la obtención de estimaciones poco precisas y sensibles a la muestra: pequeños cambios en los valores de las variables del modelo pueden dar lugar a cambios importantes en las estimaciones (Gujarati, 2004).

En cuanto a los modelos de regresión, que son de uso extensivo en Estadística y en investigación en Ciencias Sociales y se usan para aproximar la relación de dependencia entre una variable dependiente Y , las variables independientes X_i y un término aleatorio ε .

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \cdots + \beta_p X_p + \varepsilon$$

La expresión anterior corresponde al conocido como modelo de regresión lineal multivariante, el cual plantea una relación matemática entre un conjunto de variables $X_1, X_2 \dots X_k$ (covariantes o factores) y una variable dependiente Y . Se utiliza fundamentalmente en estudios en los que no se puede controlar por diseño los valores de las variables independientes, que en esta investigación son los constructos considerados.

El objetivo de un modelo de regresión pueden ser obtener una ecuación que nos permita "predecir" el valor de Y una vez conocidos los valores de $X_1, X_2 \dots X_k$, en lo que se conocen como modelos predictivos, o bien cuantificar la relación entre $X_1, X_2 \dots X_k$ y la variable Y con el fin de conocer o explicar mejor los mecanismos de esa relación, que será el objeto en esta investigación.

El modelo, básico plantea una relación lineal del tipo en el que se estimarán los coeficientes β_i , sobre los que estudiará su significación. Esta significación se basa en contrastar la hipótesis nula de que el coeficiente (asociado a la variable explicativa X_i considerada) sea cero, y de ser rechazada esta hipótesis se podrá considerar la variable como relevante para explicar a la variable dependiente (Gujarati, ref. cit.).

Estos modelos, como se ha comentado anteriormente, son sensibles al problema de multicolinealidad (o alta correlación entre las variables predictoras) y se basan igualmente en condiciones sobre la normalidad y la incorrelación de los residuos (ε). Dado que los valores se obtienen mediante escalas Likert, que son sumativas (Barbero, M.I.1993,

Métodos de Elaboración de Escalas. Madrid. UNED) se puede suponer la normalidad de los mismos. Por su parte el auto correlación se comprueba mediante el test de Durbin-Watson. El software SPSS proporciona la tabla ANOVA correspondiente para el modelo ajustado, presentado con más detalle en el capítulo de resultados.

Capítulo 5: Resultados y Análisis

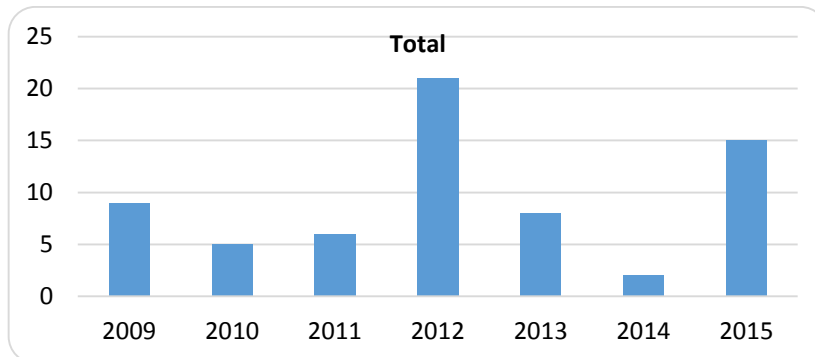
5.1. Resultados descriptivos

En primer lugar procedo a presentar una caracterización general de los procesos de emprender y los emprendedores sujetos de esta investigación y se reportan todos los resultados descriptivos que hacen referencia a este punto.

En segundo lugar procedo a identificar la percepción que tiene el emprendedor sobre los factores que explican el éxito en la conformación de cooperativas, y se reportan los diferentes resultados que corroborarían el cumplimiento de los objetivos propuestos en esta investigación

Al realizar el análisis de la muestra escogida, se obtuvo que en el año 2012, se conformaron 21 cooperativas, cabe resaltar que en este año fue cuando se inició el proceso de los diálogos de paz y fue a su vez, cuando se crearon el mayor número de cooperativas de la muestra, seguidas por el año 2015 en el cual se crearon 15 cooperativas (ver Grafica 4). A su vez, se observa un incremento de las mismas durante el 2012, del 250% respecto al año anterior, sin embargo, durante los años 2013 y 2014 se observa un decrecimiento de 62% y 75%, respectivamente, respecto al año anterior. Para el año 2015 se puede observar un crecimiento nuevamente del número de cooperativas creadas del 650%, respecto al 2014.

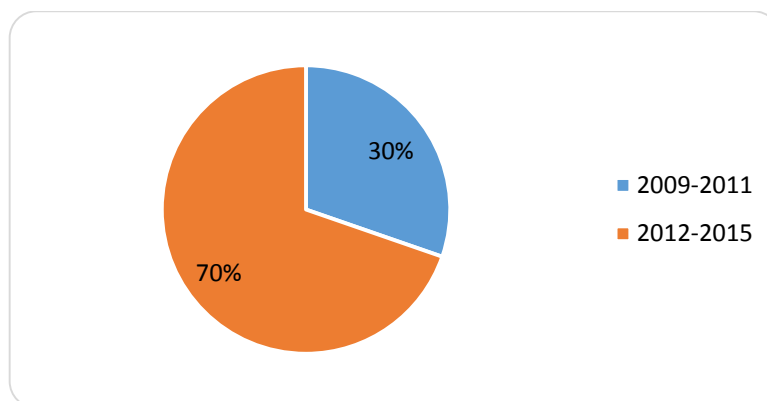
Grafica 4. Cooperativas creadas en el periodo de los diálogos de paz 2009-2015.



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados

En el gráfico 5 se observa el porcentaje de cooperativas creadas del 2012 al 2015, comparado con el porcentaje de cooperativas creadas del 2009 al 2011. En esta grafica se puede ver claramente que el porcentaje del 2012 al 2015 es mayor, por ende se puede afirmar que durante el periodo de los diálogos de paz en Colombia (2012 - 2015) (ver gráfica 5) se ha presentado un incremento del número de cooperativas conformadas en la ciudad de Cali.

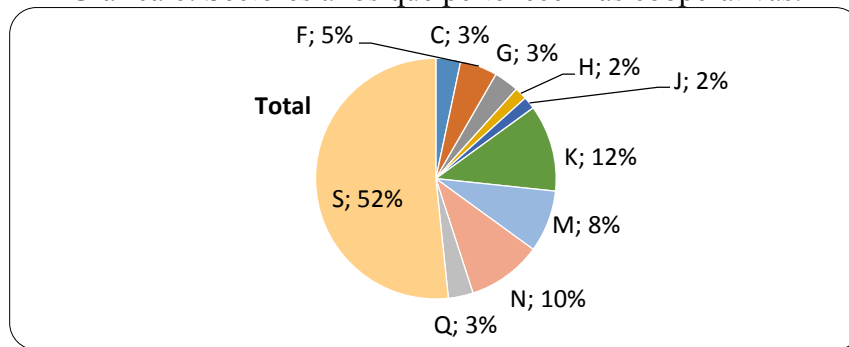
Grafica 5. Porcentaje de Cooperativas creadas en el periodo de los diálogos de paz



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

En la siguiente figura se muestra los sectores que se manejaron en la muestra, los cuales están divididos en 10 sectores; en la tabla 7 se muestra el sector que representa cada letra. El sector de otras actividades de servicios representa el 52% del total de la muestra, este es el sector que tiene el mayor número de cooperativas de la muestra, seguido por el sector de otras actividades financieras y de seguros con un 12% y luego por el sector de actividades de servicios administrativos y de apoyo con un 10%. Los dos sectores con menor representación son los de transporte y almacenamiento y el de información y comunicaciones con un 2% para cada uno.

Grafica 6. Sectores a los que pertenecen las cooperativas.



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados

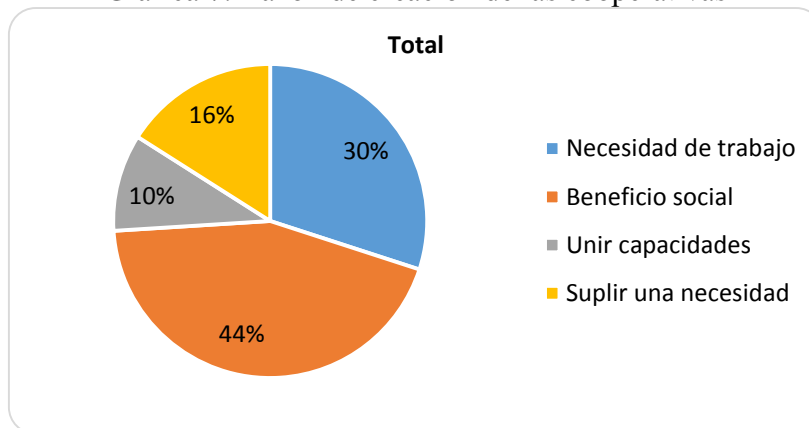
Tabla 7. Referencias de los sectores

Letra	Sector
C	Industrias Manufactureras
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor, y reparación de vehículos automotores y bicicletas
H	Transporte y almacenamiento
J	Información y comunicaciones
K	Otras actividades financieras y de seguros
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
Q	Sector de actividades de atención humana y de asistencia social
S	Otras actividades de servicios

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados

En la gráfica 7, se muestra las principales razones por las cuales fueron creadas las cooperativas de la muestra, se puede observar que la razón principal por la cual fueron creadas, con un 44%, es lograr un beneficio social. Seguida por la necesidad de trabajo y suplir una necesidad con un 30% y 16 %, respectivamente.

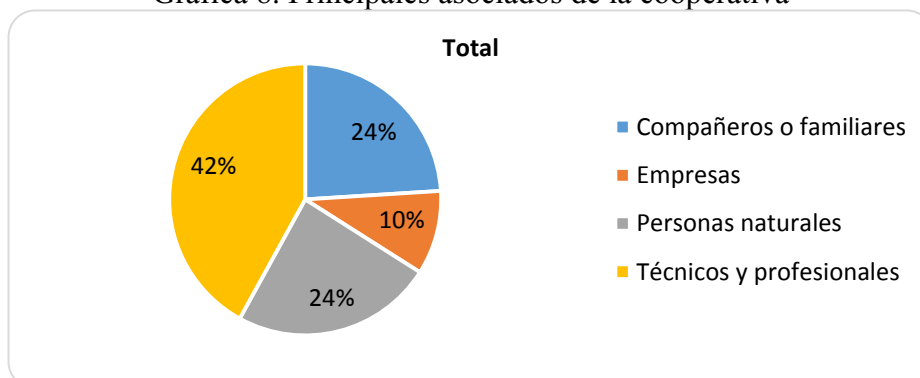
Grafica 7. Razón de creación de las cooperativas



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados

De la misma manera, en la encuesta se preguntó quiénes eran los principales asociados de la cooperativa. Entre los resultados cabe resaltar que el grupo más representativo son técnicos y profesionales, con un 42%. (Grafica 8).

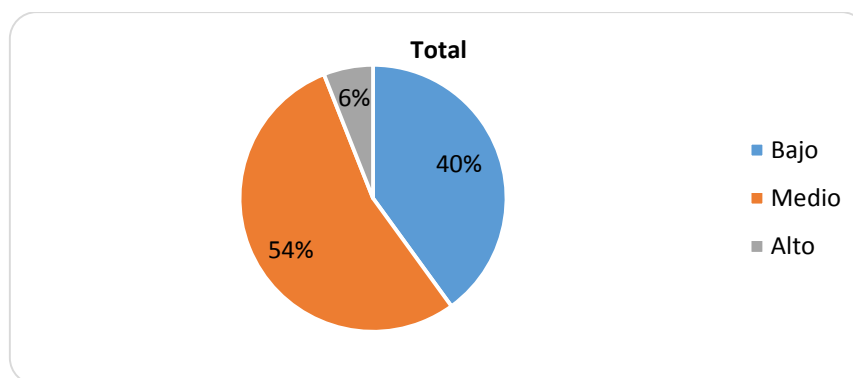
Grafica 8. Principales asociados de la cooperativa



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

En la Grafica 9, se muestra que el 54% de los emprendedores de las cooperativas analizadas califican como “media” la facilidad de emprender procesos sociales en Colombia. Sin embargo, se debe resaltar que un 40% considera como “baja” la facilidad, ya que actualmente existen grandes barreras al momento de constituir este tipo de emprendimientos, como lo son la escasez de recursos, la falta de asesoramiento, y la ausencia del apoyo estatal. Lo anterior, refleja que el país debe seguir fortaleciendo los procesos de creación de empresas sociales, dado que estas pueden llegar a ser sostenibles y generar soluciones a los problemas que afectan el bienestar social.

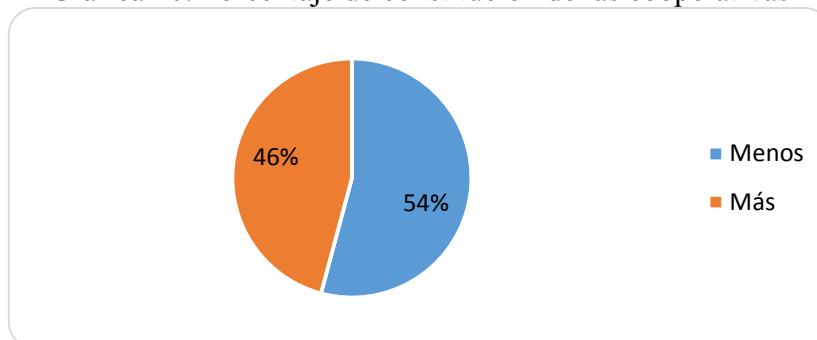
Grafica 9.Facilidad de emprender



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

A partir del estudio realizado, se puede evidenciar que los emprendedores de las cooperativas de la ciudad, no tienen claridad si éstas son menos o más conformadas en tiempos de crisis. Los emprendedores en un 54% consideran que en época de crisis, se constituyen menos cooperativas.

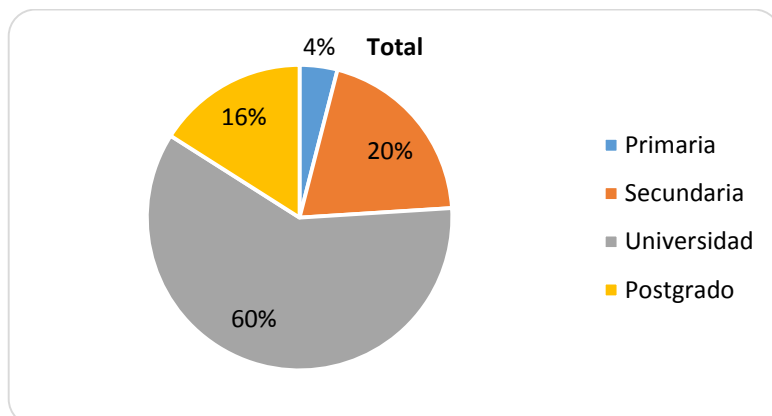
Grafica 10. Porcentaje de constitución de las cooperativas



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Además, este análisis permitió conocer más a fondo las características de los emprendedores de las cooperativas. Por ejemplo, con respecto al nivel educativo, se puede afirmar que el 60% de los emprendedores tienen una formación universitaria, lo cual refleja una preparación académica para enfrentar ciertas situaciones de la realidad. No obstante, en este momento, los programas universitarios carecen de contenidos relacionados con el emprendimiento social, provocando que se pierda la importancia sobre estos temas y se haga énfasis principalmente en el estudio de las empresas tradicionales. Lo anterior, significa que un título universitario no garantiza que los emprendedores tengan los conocimientos requeridos al momento de conformar una empresa social, siendo este un punto que debe ser revisado por las instituciones educativas con el fin de incentivar este tipo de emprendimiento. Igualmente, se debe destacar que el 16% tienen un estudio de postgrado, lo cual representa una mayor preparación de los emprendedores siempre y cuando sus estudios se basen en el enfoque social.

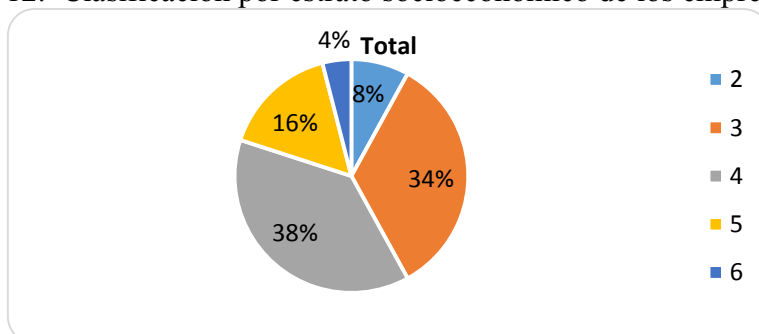
Grafica 11. Nivel educativo



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Adicionalmente, en la Grafica 12 se puede observar la clasificación por estrato socio-económico (2, 3, 4, 5 y 6 señalados con diferentes colores) de los emprendedores de las cooperativas. El 72% de los encuestados, viven en estratos 3 y 4, lo cual refleja la calidad de vida que han logrado los emprendedores enfocados en abarcar los problemas de la sociedad. Es importante resaltar, que las cooperativas requieren de una adecuada planeación y una buena gestión de los recursos con el fin de obtener excedentes y así perdurar en el tiempo. En este punto es fundamental el papel de los emprendedores, ya que deben tener la capacidad de establecer unas metas alcanzables según los recursos con los que disponen.

Grafica 12. Clasificación por estrato socioeconómico de los emprendedores

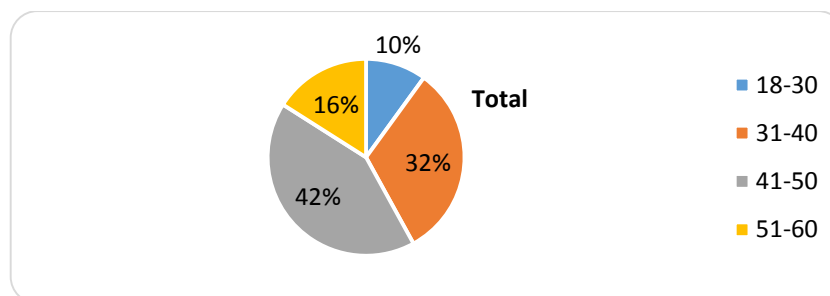


Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Otra característica que se debe mencionar es el rango de edad que presenta el grupo de emprendedores del estudio. Como se observa en la Grafica 13, el 42% se encuentra entre los 41 y 50 años; y el 32% entre los 31 y 40 años. Lo anterior permite inferir que los emprendedores en general, empiezan a considerar este tipo de emprendimiento a partir de los 30 años, lo cual va a ser explicado a partir del estudio realizado por Erik Erikson.

Para Erik Erikson (2000) , los individuos durante este rango de edad se encuentran atravesando dos etapas psicosociales. La primera, se relaciona con la intimidad frente al aislamiento, es decir que los individuos empiezan a forjar relaciones de confianza, con el fin de lograr un apoyo incondicional para la consecución de sus proyectos de vida. La segunda, se relaciona con la generatividad frente al aislamiento, etapa en la cual los individuos empiezan a mejorar sus niveles de productividad y a cuestionarse sus propósitos personales. Lo anterior, permite afirmar que la mayoría de los emprendedores sociales se encuentran en este rango de edad, dado que en este momento comienzan a pensar en la asociación y en las relaciones de confianza para desarrollar proyectos que tengan altos niveles productivos y respondan a fines específicos.

Grafica 13. Rango de edad de los emprendedores



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

La importancia por parte de los emprendedores y la situación real de las cooperativas en la categoría del marketing se analizaron a través de los factores estratégicos que se muestran en la tabla 8. Según la valoración de los emprendedores se puede afirmar que esta categoría es considerada con un alto grado importancia con el fin de lograr un adecuado funcionamiento de las cooperativas. Sin embargo, la situación real refleja que existen muchos factores que deben fortalecerse en este campo, siendo la limitación de los recursos una de las razones que impide desarrollar todas las estrategias de mercadeo requeridas.

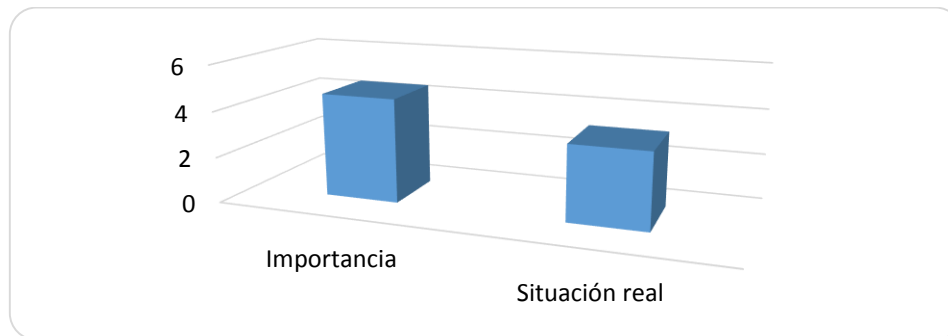
Tabla 8. Evaluación marketing

Factor	Importancia	Situación real
Diversidad de productos y/o servicios	4	3
Cuota de Mercado	4	3
Imagen de la organization	5	3
Imagen de marca commercial	5	3
Nivel de presupuesto de la organización	5	3
Fidelización de asociados	4	3
Facilidad para ampliar cartera de asociados	4	3
Promoción publicitaria	5	3
Grado de satisfacción de asociados	5	4
Protección medio ambiente	5	3

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

En la siguiente Grafica, se muestra el promedio obtenido para la categoría del marketing. La calificación promedio en importancia fue de 5 y para la situación real fue de 3, lo cual refleja la alta importancia que tiene este campo sobre la gestión y el desarrollo de las cooperativas. No obstante, con relación a la situación real se observa que en general, las cooperativas se encuentran en una situación media, y por lo tanto deben revisar e incluir estos factores en sus planes de trabajo.

Grafica 14. Evaluación marketing



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Además, se puede evidenciar que el tema del aprovisionamiento dentro de las cooperativas es considerado por los emprendedores como un factor de alta importancia, ya que la relación con los proveedores es primordial para ofrecer servicios de calidad. Con respecto a la situación real, se observa que la mayoría de cooperativas son fuertes en este aspecto. Sin embargo, hay factores que se deben seguir trabajando como en el caso del costo del talento humano, el cual es esencial para garantizar un adecuado funcionamiento.

Tabla 9. Promedio de aprovisionamiento

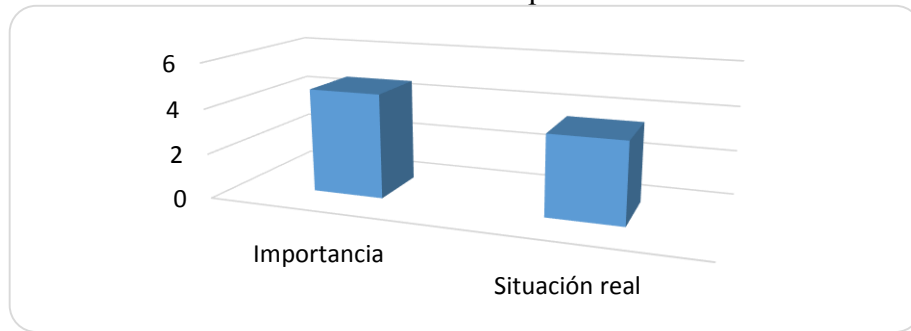
Factor	Importancia	Situación real
Conocimiento de los proveedores	5	4
Gestión de conocimiento	5	4
Costo de recurso humano	5	3
Calidad de las materias primas	5	4
Poder de negociación con los proveedores	5	4

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados

A continuación se presenta el promedio de aprovisionamiento de las cooperativas analizadas. En la encuesta realizada, los emprendedores en promedio calificaron este campo con una “alta importancia”, lo cual se ve reflejado en la situación real de las cooperativas, ya que en promedio se encuentran en una situación fuerte frente a los temas relacionados

con aprovisionamiento, afirmando que gran parte de su esfuerzo está dedicado a fortalecer estos factores.

Grafica 15. Promedio de Aprovisionamiento



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

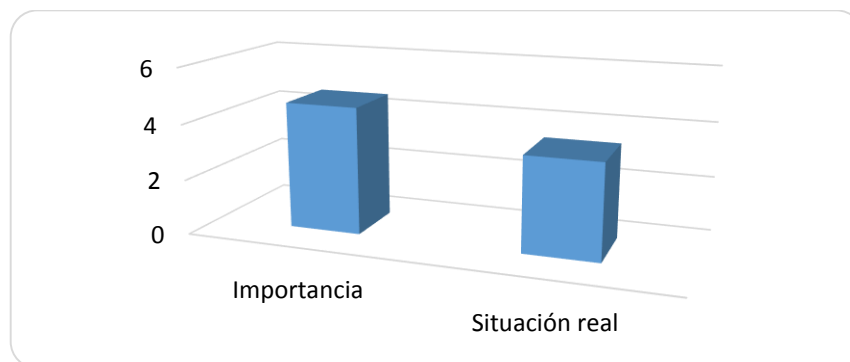
Por su parte, los emprendedores le dieron una “alta importancia” a la categoría que hace referencia a la producción, ya que las cooperativas se basan en ofrecer servicios que logren suplir con las necesidades de los individuos y las comunidades. Sin embargo, a pesar de su importancia, la situación real de las cooperativas se encuentra en un nivel medio, es decir que estas empresas sociales deben enfocarse en estos factores con el fin de mejorar su nivel de servicios. Entre los factores a fortalecer se encuentran: el nivel de tecnología, la capacidad del servicio instalado, la información de los procesos de producción y la utilización de materiales ecológicos.

Tabla 10. Promedio de Producción

Factor	Importancia	Situación real
Nivel de tecnología que maneja	5	3
Flexibilidad del sistema de Producción	5	4
Capacidad de servicio instalado	5	3
Productividad	5	4
Información de procesos de producción	5	3
Organización y planificación de procesos de producción	5	3
Utilización de materiales ecológicos	5	3

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Se puede observar que en promedio la producción fue catalogada por los emprendedores como “muy importante”, mientras que la situación real de las cooperativas se encuentra en una “situación media”. Lo anterior, confirma la dificultad que están teniendo las cooperativas para operar y para mejorar sus servicios, y por ende deben tratar de implementar nuevas estrategias que permitan fortalecer cada uno de los factores estratégicos y así ser cada vez más eficientes.

Grafica 16. Promedio producción.

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Igualmente, los indicadores de calidad (I+D+i) obtuvieron una “muy alta” importancia por parte de los emprendedores de las cooperativas analizadas. Sin embargo, en la situación real existen factores a fortalecer con el fin de optimizar los procesos internos de las cooperativas, entre ellos están: la innovación en productos y/o servicios, la innovación en procesos, y la rapidez de la incorporación de nuevas tecnologías.

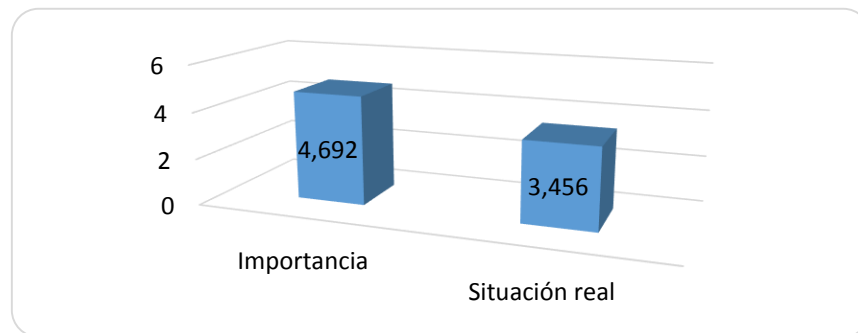
Tabla 11. Evaluación indicadores de calidad.

Factor	Importancia	Situación real
Innovación en productos y/o servicios	5	3
Innovación en procesos de productos y/o servicios	5	3
Rapidez de la incorporación de nuevas tecnologías	5	3
Calidad de producción	5	4
Incorporación de acciones de mejorar la calidad	5	4

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Como se dijo anteriormente, la importancia sobre los indicadores de calidad es muy alta, dado que los emprendedores consideran que la innovación es primordial en cualquier tipo de emprendimiento para mejorar los servicios prestados. La situación real no es ni fuerte ni débil sobre este campo, y por lo tanto se debe gestionar y destinar recursos a los proyectos que fomentan la innovación.

Grafica 17. Promedio indicadores de calidad



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

En la encuesta se analizó la parte de talento humano en 8 preguntas, las cuales se resumen en la tabla 12. Cabe resaltar que a la mayoría de estos factores les dan una importancia muy alta pero al analizar la situación real ningún factor obtiene una puntuación igual de alta. De igual manera, los factores más relevantes a mejorar es la calificación técnica de sus trabajadores y/o empleados, incrementar la educación corporativa y cooperativa de los mismos, introducir sistemas de valoración dentro de la empresa e implementar sistemas de formación y motivación para sus colaboradores.

Tabla 12. Evaluación recursos humano

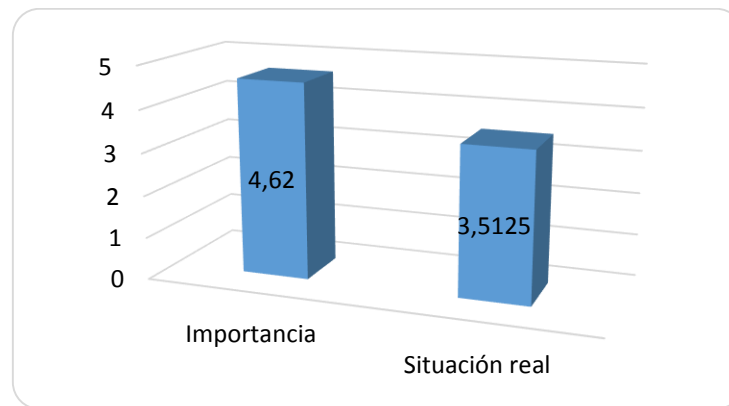
Factor	Importancia	Situación Real
Calificación técnica	4	3
Educación Corporativa y Cooperativa	5	3
Satisfacción beneficios	5	4
Participación actores	5	4
Sistemas de valoración	5	3
Prevalencia empleados	5	4
Sistema de formación y motivación	5	3
Clima laboral	5	4

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

En la siguiente Gráfica se muestra el promedio obtenido del recurso humano. Dado que la importancia fue cinco y la situación real fue cuatro, se puede concluir que las cooperativas

se encuentran en una buena posición en cuanto a talento humano, aunque les faltan cosas por mejorar esta situación se considera fuerte.

Grafica 18. Promedio Recurso Humano



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

La siguiente categoría es el financiamiento, con esta se pretendía saber cómo estaban las cooperativas con su capacidad y nivel de endeudamiento, de beneficios económicos, de costo financieros, qué tan eficaces estaban siendo las cooperativas en sus resultados, en compatibilidad de costos y en la planificación de la tesorería. Se puede observar en la tabla siguiente que no le dan una alta importancia a estos factores y de la misma manera, la situación real de las cooperativas tiene un comportamiento medio, siendo el promedio de ésta situación tres.

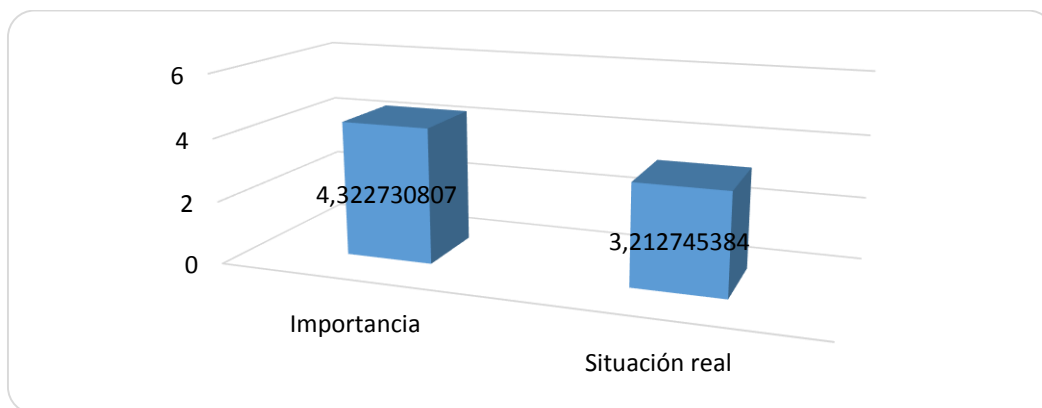
Tabla 13. Evaluación financiamiento

Factor	Importancia	Situación Real
Nivel de endeudamiento	4	3
Beneficios económicos	4	3
Acceso a financiamiento	4	3
Costos financieros	4	3
Autoeficacia	5	3
Compatibilidad de costos	4	3
Planificación Tesorería	4	3

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Al realizar las encuestas a los emprendedores ellos expresaban que este factor financiero no era tan importante porque buscaban por sus propios medios los recursos sin necesidad de endeudarse, que el endeudarse para ellos era algo que no tienen previsto en los próximos años. Que solo con el aporte que dan los asociados ha funcionado para que las cooperativas sigan en su actividad económica. De la misma manera, ellos hacían la observación que no buscaban lucrarse de esta actividad, sino por el contrario contribuir a la razón social que cada una de ellas tenía, claramente sin el objeto de obtener pérdidas.

Grafica 19. Promedio Financiamiento



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Finalmente se midió la administración de las cooperativas con cinco factores que se consideraron relevantes: modernización y planeación estratégica, implantación de planes estratégicos, gestión de profesionalización, capacidad de prever el cambio y la capacidad de adaptarse al cambio. Los resultados obtenidos se encuentran en la tabla 14, en la cual cabe resaltar que solo la capacidad de adaptarse al cambio muestra una alta calificación en la situación real.

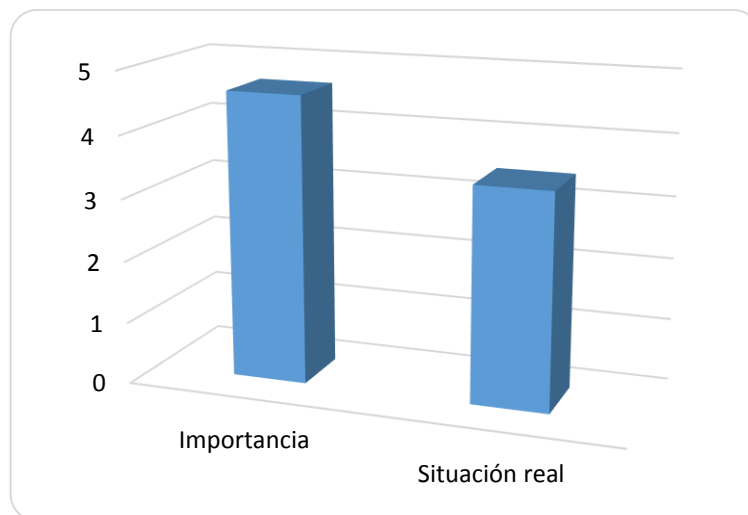
Tabla 14. Promedio Management

Factor	Importancia	Situación Real
Modernización y planeación estratégica	5	3
Implantación planes estratégicos	5	3
Gestión de profesionalización	5	3
Capacidad de prever el cambio	5	3
Capacidad de adaptarse al cambio	5	4

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

En el gráfico 20 se muestra el promedio de Management, se puede concluir que los emprendedores reconocen la importancia de estar mejorando constantemente en cuanto a las prácticas y a la vez, reconocer que el mundo se encuentra en un cambio constante y que hay que asumir esto para poder continuar con la empresa. Sin embargo, lo emprendedores no aplican esto que piensan dado que la situación real tuvo un promedio de tres.

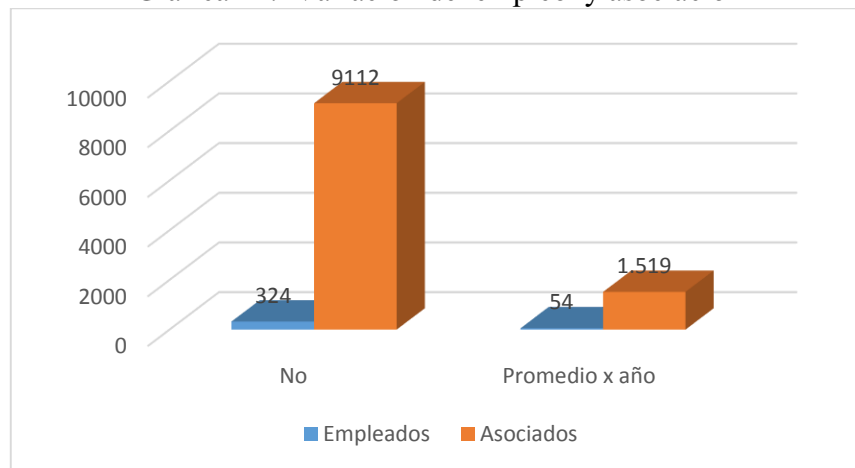
Grafica 20. Promedio Management



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados.

Con referencia a la generación de empleo y asociatividad durante los primeros años de existencia de las organizaciones cooperativas se generaron un total de 324 empleos, un promedio por año de 54 puestos de trabajo y con relación a la asociatividad es decir al número de asociados que se vincularon en este rango de tiempo, se tiene un total de 9.112 asociados, con un promedio por año de 1.500 vinculaciones y por organización de 23 asociados, esta relación se puede visualizar en la gráfica 21

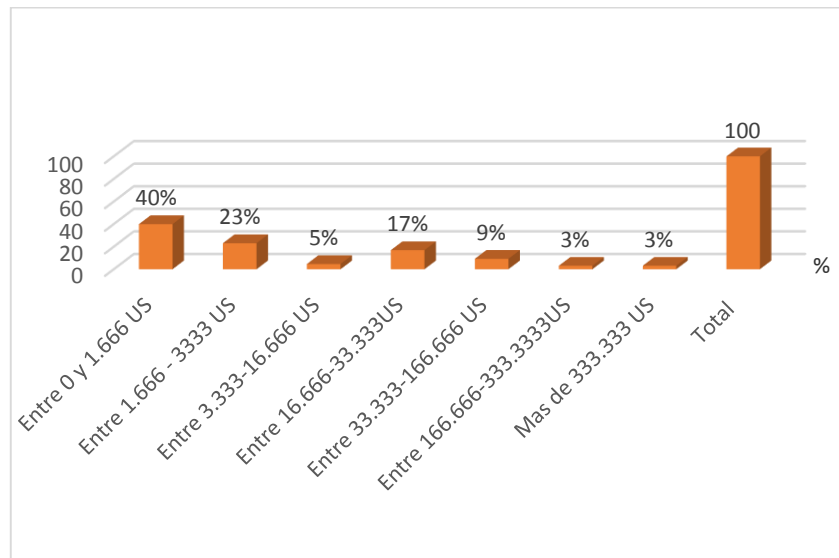
Grafica 21. Variación de empleo y asociación



Fuente: elaboración propia con base en resultados

Por último, el 40% las organizaciones generaron excedentes entre 1 a 1.666 US, el 23% entre 1.666 a 3.333 UD y un 17% entre 16.666 a 33.333 UD durante el periodo de inicio o conformación de las empresas (ver gráfico 22), estos resultados económicos reflejan en parte la eficacia económica de las cooperativas como variable dependiente de este estudio.

Grafica 22. Excedentes Cooperativos



Fuente: elaboración propia con base en resultados

5.2. Análisis de Componentes Principales

En este apartado se resalta como primer momento: analizar la relevancia de cada uno de los factores en el grado de éxito social, económico y ambiental de las cooperativas durante los primeros años de existencia y contrastar empíricamente la influencia de los factores de éxito seleccionados en una muestra de cooperativas en Colombia.

Como se expresó en el apartado de métodos, en esta investigación se analizan los atributos que explican el éxito de organizaciones solidarias constituidas durante el proceso de los diálogos de paz en Colombia, el objetivo es demostrar si existe una relación significativa entre los factores internos de la empresa (FIE) y el éxito en la eficacia social, económico y ambiental, como también una relación significativa entre las capacidades y habilidades del emprendedor (CHE) y la eficacia social, económico y ambiental.

Mediante el uso del Análisis de Componentes Principales (ACP), se obtienen componentes incorreladas en cada constructo.

Sobre estos constructos es decir CHE, FIE, EE, ES, EM, se aplicó ACP y se incluyó los componentes para contrastar las hipótesis que se presentaron en el capítulo de hipótesis y modelo de análisis.

De lo anterior se llevó a cabo un estudio de validez y confiabilidad de los constructos y con el fin de valorar de forma más adecuada y precisa la adecuación del ACP, se calculó el test de esfericidad de Barlett y el test KMO (Kaiser, Meyer y Olkin) que relaciona los coeficientes de correlación, r_{jh} , observados entre las variables.

La prueba de esfericidad de Bartlett evalúa la aplicabilidad del análisis factorial de las variables estudiadas. El modelo es significativo (aceptamos la hipótesis nula, H_0) cuando se puede aplicar el ACP, para ello la significación de la prueba Sig. (p-valor) < 0.05.

A continuación se presentan los resultados del análisis factorial, sobre cada uno de los constructos:

RESULTADOS DEL ANÁLISIS FACTORIAL

CHE: (Capacidades y Habilidades del Emprendedor)

Tabla 15. Matriz de correlaciones

		FACA	CDPR	FECO	MCPE	CACA	CAAD	CTAE
Correlación	FACA	1,000						
	CDPR	,652	1,000					
	FECO	,229	,214	1,000				
	MCPE	,446	,478	,225	1,000			
	CACA	,611	,535	,243	,777	1,000		
	CAAD	,636	,441	,250	,684	,853	1,000	
	CTAE	,120	,127	,447	,174	,073	,146	1,000

*necesitamos encontrar bastantes correlaciones $\geq 0,3$ (cumple criterio)

Como se puede observa en la tabla es claro que los items que definen el constructo estan correlacionados entre si (existen bastantes correlaciones $\geq 0,3$), por lo que tiene sentido aplicar ACP para reducir la dimensionalidad.

Las pruebas KMO y de Bartlett, proporcionan asimismo un criterio analítico para asegurar que el ACP es adecuado para el constructo sobre el que se aplica, en este caso CHE.

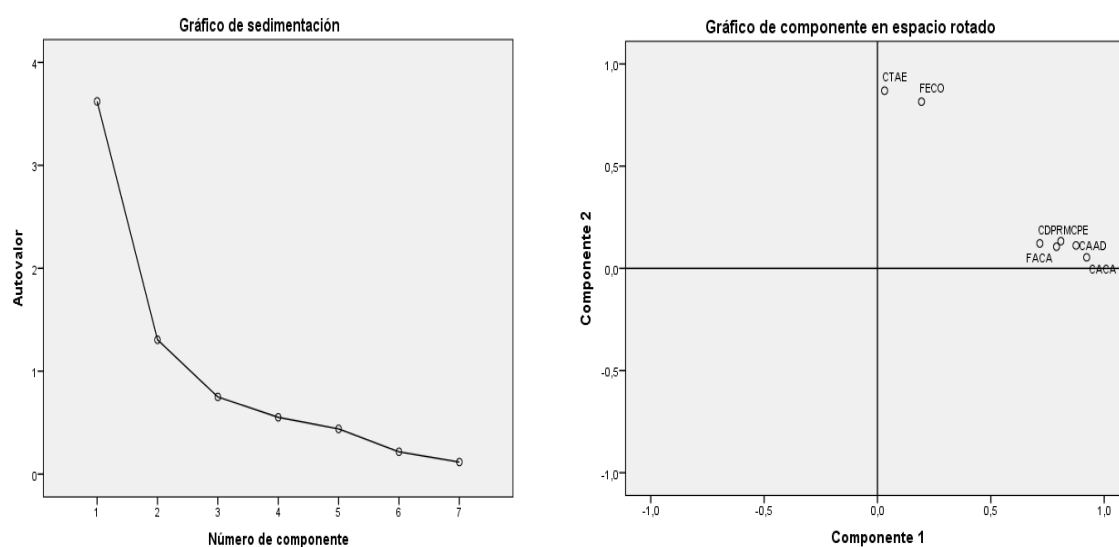
KMO $> 0,5$ por consiguiente cumple criterio, como también la prueba de esfericidad es significativa $p < 0,01$

Tabla 16. Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,753
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	232,940
	Gl	21
	Sig.	,000

KMO $> 0,5$ (cumple criterio)

Se puede aplicar el ACP para reducir el número de dimensiones del constructo CHE.



Como puede observarse en el gráfico de sedimentación (izquierda), el añadir el segundo y sucesivos factores no aumenta significativamente la cantidad (%) de varianza explicada, cosa que confirma el gráfico de componente en espacio rotado donde se observa claramente que todos los indicadores se encuentran en el mismo cuadrante.

Tabla 17. Comunalidades

	Inicial	Extracción
FACA	1,000	,635
CDPR	1,000	,527
FECO	1,000	,703
MCPE	1,000	,672
CACA	1,000	,854
CAAD	1,000	,779
CTAE	1,000	,756

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Las comunalidades reflejan que la contribución del factor en cada ítem original del constructo CHE es adecuado.

Para el constructo FIE los resultados son los siguientes:

Tabla 18. Correlaciones FIE

		OPPS	IPSE	INPR	AFFI	DIPE	GEPR	DVPS	IMOR	IMCO	NIPO	PROPU	GECO	GOTH	CAMP	NITE	FLES	IAMC	GPTR	SVTR	SIFM	CLIL	NIEN	COFI	COCO	PLTE
Correlación	OPPS	1,000																								
	IPSE	,633	1,000																							
	INPR	,430	,748	1,000																						
	AFFI	,507	,468	,417	1,000																					
	DIPE	,430	,748	1,000	,417	1,000																				
	GEPR	,510	,624	,663	,392	,663	1,000																			
	DVPS	,446	,559	,547	,513	,547	,477	1,000																		
	IMOR	,473	,558	,656	,516	,656	,715	,620	1,000																	
	IMCO	,432	,521	,568	,561	,568	,618	,728	,819	1,000																
	NIPO	,535	,557	,653	,546	,653	,673	,685	,816	,873	1,000															
	PROPU	,635	,497	,508	,342	,508	,540	,533	,527	,509	,617	1,000														
	GECO	,563	,603	,550	,528	,550	,551	,483	,702	,576	,575	,424	1,000													
	GOTH	,581	,543	,504	,441	,504	,651	,490	,621	,639	,708	,525	,674	1,000												
	CAMP	,613	,479	,610	,486	,610	,717	,532	,685	,635	,680	,640	,657	,707	1,000											
	NITE	,446	,322	,361	,512	,361	,328	,301	,363	,429	,459	,395	,385	,345	,489	1,000										
	FLES	,815	,486	,448	,654	,448	,515	,450	,543	,501	,636	,637	,588	,617	,644	,548	1,000									
	IAMC	,509	,684	,598	,303	,598	,664	,519	,558	,646	,709	,486	,459	,598	,519	,169	,459	1,000								
	GPTR	,582	,478	,546	,353	,546	,546	,433	,606	,504	,586	,654	,581	,733	,726	,330	,507	,441	1,000							
	SVTR	,563	,603	,550	,528	,550	,551	,483	,702	,576	,575	,424	1,000	,674	,657	,385	,588	,459	,581	1,000						
	SIFM	,613	,479	,610	,486	,610	,717	,532	,685	,635	,680	,640	,657	,707	1,000	,489	,644	,519	,726	,657	1,000					
	CLIL	,532	,580	,542	,344	,542	,591	,519	,613	,612	,700	,652	,527	,693	,599	,383	,508	,594	,673	,527	,599	1,000				
	NIEN	,446	,322	,361	,512	,361	,328	,301	,363	,429	,459	,395	,385	,345	,489	1,000	,548	,169	,330	,385	,489	,383	1,000			
	COFI	,344	,313	,226	,362	,226	,252	,183	,191	,236	,293	,181	,192	,277	,157	,263	,282	,229	,257	,192	,157	,194	,263	1,000		
	COCO	1,000	,633	,430	,507	,430	,510	,446	,473	,432	,535	,635	,563	,581	,613	,446	,815	,509	,582	,563	,613	,532	,446	,344	1,000	
	PLTE	,809	,592	,543	,460	,543	,568	,517	,563	,501	,640	,722	,646	,551	,694	,501	,706	,528	,606	,646	,694	,637	,501	,260	,809	1,000

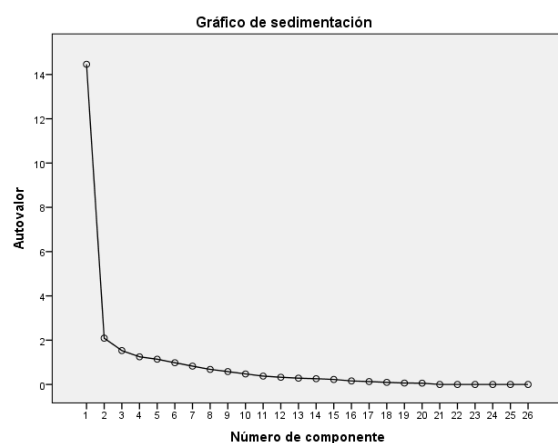
*necesitamos encontrar bastantes correlaciones $\geq 0,3$ (cumple criterio)

Tabla 19. Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,681
Prueba de esfericidad de	Aprox. Chi-cuadrado	381,257
Bartlett	gl	42
	Sig.	,000

KMO > 0,5 (cumple criterio)

Para este constructo el primer factor explica más del 55% de la variabilidad y cada uno de los factores sucesivos añade un porcentaje de variabilidad muy inferior al del primer factor, por lo que no se procederá su extracción.



Comunalidades		
	Inicial	Extracción
OPP	1,000	0,603
IPSE	1,000	0,567
INPR	1,000	0,572
AFFI	1,000	0,45
DIPE	1,000	0,572
GEPR	1,000	0,599
DVPS	1,000	0,485
IMOR	1,000	0,667
IMCO	1,000	0,622
NIPO	1,000	0,732
PROPU	1,000	0,534
GECO	1,000	0,615
GOTH	1,000	0,631
CAMP	1,000	0,72
NITE	1,000	0,338
FLES	1,000	0,626
IAMC	1,000	0,482
GPTR	1,000	0,56
SVTR	1,000	0,615
SIFM	1,000	0,72
CLIL	1,000	0,57
NIEN	1,000	0,338
COFI	1,000	0,121
COCO	1,000	0,603
PLTE	1,000	0,671

Como se observa en el gráfico de comunalidades, reflejan que la extracción de un único factor es adecuada con la excepción de los ítems COFI, NIEN Y NITE que están $<0,4$

Para el constructo EE (Eficacia Económica)

Tabla 20. Matriz de correlaciones

		CUME	PROD	CSIN	BEEC	AURE
Correlación	CUME	1,000				
	PROD	,296	1,000			
	CSIN	,264	,362	1,000		
	BEEC	,209	,282	,654	1,000	
	AURE	,131	,279	,587	,717	1,000

*necesitamos encontrar bastantes correlaciones $\geq 0,3$ (cumple criterio)

La Matriz nos muestra como se presenta varias relaciones significativas entre otras la capacidad de servicio y la productividad y viceversa , como también el beneficio económico y la capacidad de servicio. Permite aplicar ACP para reducir la dimensionalidad y como se observa en la tabla siguiente, el KMO ($> 0,5$) y Bartlett, ofrece un criterio analítico para el constructo EE.

Tabla 21. Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,746
Prueba de esfericidad de	Aprox. Chi-cuadrado	99,210
Bartlett	gl	10
Sig.		,000

KMO $> 0,5$ (cumple criterio)

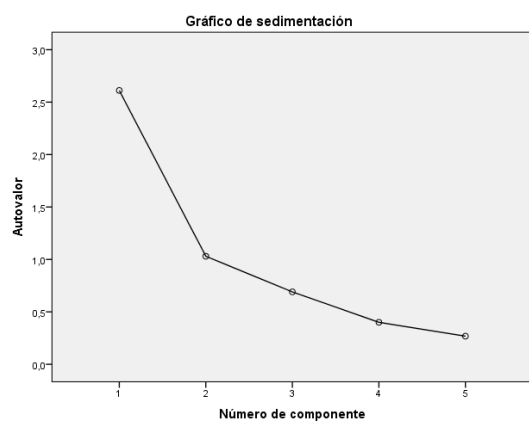


Tabla 22. Comunalidades

	Inicial	Extracción
CUME	1,000	,176
PROD	1,000	,312
CSIN	1,000	,710
BEEC	1,000	,739
AURE	1,000	,674

Método de extracción: análisis de componentes principales.

En este caso la variable CUME (cuota de mercado) y PROD (productividad), tienen una comunalidad baja

Para el constructo ES se obtiene:

Tabla 23. Matriz de correlaciones

	FIAS	SASO	SABE	PETR
Correlación	FIAS	1,000		
	SASO	,600	1,000	
	SABE	,654	,710	1,000
	PETR	,677	,563	,678
				1,000

*necesitamos encontrar bastantes correlaciones $\geq 0,3$ (cumple criterio)

La tabla anterior presenta los ítems que definen el constructo y estos están correlacionados entre sí (correlaciones $>0,3$), por lo que fue pertinente aplicar ACP .

Las pruebas KMO ($>0,5$) y de Bartlett, proporcionan un criterio analítico para asegurar que el ACP es adecuado para el constructo ES

Tabla 24. Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,810
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	132,311
	gl	6
	Sig.	,000

KMO $> 0,5$ (cumple criterio)

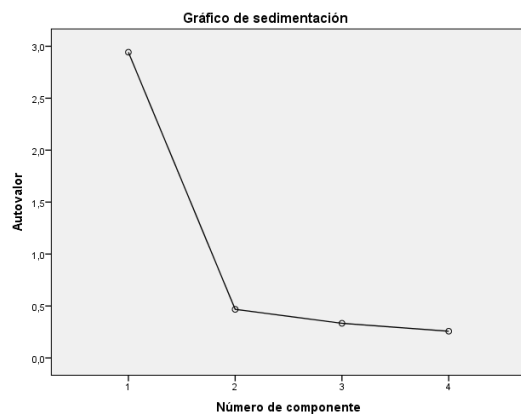


Tabla 25. Comunalidades

	Inicial	Extracción
FIAS	1,000	,729
SASO	1,000	,698
SABE	1,000	,792
PETR	1,000	,723

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Las comunalidades reflejan que la contribución del factor en cada ítem original del constructo ES es adecuado.

Para el constructo EM obtenemos:

A pesar de que podría no ser necesario aplicar ACP puesto que dispone solo de dos variables (la simple consideración de la correlación entre las variables permite obtener el factor), he considerado su aplicación por la coherencia con los análisis anteriores.

Tabla 26. Matriz de correlaciones

		PRMA	UTME
Correlación	PRMA	1,000	
	UTME	,659	1,000

*necesitamos encontrar bastantes correlaciones $\geq 0,3$ (cumple criterio)

Es resaltable que los items que definen el constructo estan correlacionados entre si.

Las pruebas KMO y de Bartlett, proporcionan un criterio analitico , pues KMO esta por encima de 0,5.

Tala 27. Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,589
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	35,570
	gl	1
	Sig.	,000

KMO > 0,5 (cumple criterio)

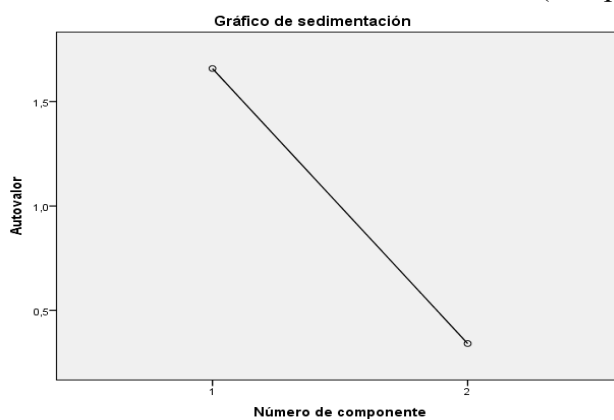


Tabla 28. Comunalidades

	Inicial	Extracción
PRMA	1,000	,829
UTME	1,000	,829

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Las comunalidades reflejan que la contribución del factor en cada ítem original del constructo EM es adecuado.

Dado toda la descripción y análisis anterior por cada uno de los constructos, la siguiente tabla, presenta el resumen de los resultados del test Barlett y el test de Kaiser-Meyer-Olin (KMO)

Tabla 29. Resumen Test de Barlett y KMO

		CHE	FIE	EE	ES	EM
KMO		0,753	0,681	0,746	0,81	0,589
BARLETT	Chi Cuadrado	232,9	381,2	99,2	132,31	35,57
	gl	21	42	10	6	1
	Sig	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Como se puede analizar los valores del KMO test están por encima del umbral mínimo de 0,5 y en la mayoría de los casos por encima del valor deseable del 0,7. De otra parte el test de Barlett resultó estadísticamente significativo al 0,01. Por lo que se concluye que es aplicable el ACP para reducir el número de dimensiones de los constructos.

El test KMO (Kaiser, Meyer y Olkin) relaciona los coeficientes de correlación, r_{jh} , observados entre las variables X_j y X_h , y a_{jh} son los coeficientes de correlación parcial entre

las variables X_j y X_h . Cuanto más cerca de 1 tenga el valor obtenido del test KMO, implica que la relación entre las variables es alta. Si $KMO \geq 0.9$, el test es muy bueno; notable para $KMO \geq 0.8$; mediano para $KMO \geq 0.7$; bajo para $KMO \geq 0.6$; y muy bajo para $KMO < 0.5$.

La prueba de esfericidad de Bartlett evalúa la aplicabilidad del análisis factorial de las variables estudiadas. El modelo es significativo (aceptamos la hipótesis nula, H_0) cuando se puede aplicar el ACP, para ello la significación de la prueba Sig. (p-valor) < 0.05.

La siguiente tabla presenta el resultado de aplicar el ACP usando la rotación Varimax

Tabla 30. Resumen de resultados ACP

Constructo	No de factores extraídos	Autovalor	% de varianza extraída
CHE	1	3,621	51,732
FIE	1	14,4	55,622
EE	1	2,611	52,222
ES	1	2,942	73,562
EM	1	1,659	82,938

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla, se observa un factor por constructo, es decir se conservaron aquellos factores que presentaban autovalores mayores que uno y cuyo porcentaje de varianza extraída supera el 50%. Como se puede observar en la tabla, la varianza extraída por los factores se encuentra cercana al 60% en la mayoría de los casos o supera en otros el 80%

A continuación se procede a la estimación de las ecuaciones del modelo planteado en esta investigación, mediante regresión lineal múltiple.

5.3. Regresión Multivariante y Comprobación de las Hipótesis

Una vez obtenidos los factores (uno) en cada constructo, se procede a obtener los modelos de regresión múltiple, como aquella técnica que se utiliza para inferir datos a partir de otros y hallar respuestas de lo que puede suceder, propuestos como hipótesis en la investigación.

En primer lugar comprobaré si los componentes considerados guardan relación entre sí, cuestión básica para plantear un modelo de regresión múltiple entre dichos componentes. El coeficiente de correlación por rangos de Spearman nos muestra que todos ellos tienen correlación significativa entre sí. Se aplica además este coeficiente Spearman porque las variables están medidas con escala de Likert y por tanto definidas como variables discontinuas, ya que es un coeficiente de correlación lineal que utiliza rangos, número de orden de cada grupo sujetos de investigación y compara dichos rangos (Siegel, 1972).

Miremos las siguientes correlaciones:

Tabla 31.		COEFICIENTE DE CORRELACIONES								
Rho de Spearman		CHE		FIE		EE		ES		EM
	CHE	1,000								
	FIE	,865**		1,000						
	EE	,683**		,816**		1,000				
	ES	,796**		,906**		,684**		1,000		
	EM	,728**		,867**		,715**		,900**		1,000
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).										

Todas las variables del estudio presentan coeficientes de correlación estadísticamente significativos al 0,01 de acuerdo con el test de Spearman, por ello se procede a estimar las

ecuaciones del modelo, como se expresó anteriormente, mediante regresión lineal múltiple, aplicando mínimos cuadrados ordinarios. En la estimación de dichas ecuaciones se utilizaron como variables los factores extraídos y como se ha explicado en el capítulo anterior del ACP.

La siguiente tabla recoge los resultados de la regresión lineal múltiple

Tabla 32. Resumen Resultados Regresión Lineal

	EE		ES		EM	
	Valor	Sig	Valor	Sig	Valor	Sig
Constante	1,372	1,000	2,308	1,000	1,761	1,000
CHE	-0,286	0,042	0,055	0,24	0,113	0,400
FIE	1,110	0,000	1,126	0,000	1,022	0,000
EE			-0,324	0,003	0,043	0,318
R²	0,750		0,836		0,785	
R² Corregida	0,742		0,828		0,774	
Durbin-Watson	1,654		1,888		1,725	
Anova (F)	92,851	0,000	103,436	0,000	74,190	0,000

Fuente: elaboración propia con base en resultados

Tabla 33. Factor de Inflación de la Varianza

	VIF-1	VIF-2	VIF-3
CHE	4,710	5,037	5,037
FIE	4,710	9,63	9,63
EE			3,995

Fuente: elaboración propia con base en resultados

La tabla ANOVA proporciona el estadístico F, a partir del cual se puede contratar la H_0 de que R^2 es igual a 0, la pendiente de la recta de regresión es igual a cero, o significa lo mismo, las hipótesis de que dos variables están incorrelacionadas. Si el p-valor asociado al estadístico F es menor ($<$) que el nivel de significación (0,05), se rechaza la H_0 planteada.

De igual forma se puede considerar que los resultados obtenidos con la muestra son generalizable a la población a la que pertenece la muestra.

Teniendo en cuenta los resultados recogidos en la anterior tabla, el modelo estimado mediante regresión lineal múltiple es el siguiente:

- **Estimación 1 de $EE = \alpha_1 + \beta_{1.1} CHE + \beta_{1.2} FIE$**
- **Estimación 2 de $ES = \alpha_2 + \beta_{2.1} CHE + \beta_{2.2} FIE + \beta_{2.3} EE$**
- **Estimación 3 de $EM = \alpha_3 + \beta_{3.1} CHE + \beta_{3.2} FIE + \beta_{3.3} EE$**

Así tenemos:

- **$EE = 1,372 - 0,286 * CHE + 1,110 * FIE$**

Todos los β son estadísticamente significativos al nivel $p < 0,05$ tanto desde el punto de vista de la prueba T como mediante el contraste por los intervalos de confianza (no son demasiado amplios). El factor de inflación de la varianza (VIF) = 4,710 por debajo de 10 permite afirmar que no existen problemas de colinealidad.

Según la ecuación: CHE tiene un impacto negativo en la EE (por cada unidad que aumenta, la CHE la EE empeora un 0,286), mientras que los FIE tienen un impacto positivo (por cada unidad que aumenta los FIE, la EE también aumenta).

Por tanto la H_1 se acepta, puesto que la Eficacia Económica (EE) de las cooperativas de recién creación esta significativamente relacionadas con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor (CHE) y con los factores internos de la empresa (FIE).

$$\text{➤ } ES = 2,308 + 0,055 * CHE + 1,126 * FIE - 0,324 * EE$$

Esta recta de regresión nos permite testar la H₂, la cual aceptamos parcialmente, ya que los β s del constructo FIE es positiva y estadísticamente significativa ($p < 0.05$), mientras que los β s de CHE no tienen una relación significativa puesto que el Sig es = 0,24, es decir está por encima de ($p < 0.05$).

$$\text{➤ } EM = 1,761 + 0,113 * CHE + 1,022 * FIE + 0,43 * EE$$

A la vista de la recta de regresión estimada, como los coeficientes de CHE y FIE son positivos, pero CHE tiene una relación no significativa con EM ($0,4 > 0,05$) se acepta parcialmente la H₃ ya que el β de FIE es positivo y estadísticamente significativo ($p < 0.05$).

Respecto de la H₄, como el signo del β de la EE es positivo y estadísticamente significativo ($p < 0,05$) con relación a la ES, ello nos permitiría aceptar parcialmente la H₄, porque la EE tiene un impacto positivo y estadísticamente significativo en la ES y no en la EM ya que su Sig (0,318) está por encima de ($p < 0.05$).

5.4 Análisis de resultados y hallazgos

El modelo presentado en esta investigación predice que la eficacia social, económica y ambiental, depende de los factores o ítems que fueron analizadas en los constructos: CHE y FIE, tomando como referencia la pregunta de investigación: Cuales son los diferentes factores que explican el éxito de organizaciones solidarias conformadas durante el proceso de los diálogos de paz en Colombia.

Teniendo en cuenta los resultados y observando la tabla de resumen de regresión múltiple, la R² ajustada de la ecuación 1 o H₁ toma un valor de 0.74, lo que significa que la CHE (Capacidades y habilidades del Emprendedor) y el FIE (Factores Internos de la Empresa)

explican conjuntamente el 74% de la EE (Eficacia Económica) de las cooperativas que se conformaron en el marco de los diálogos de paz en Colombia. Además el test ANOVA de la misma ecuación resultó estadísticamente significativo 0,01, lo que nos indica que la ecuación es estadísticamente significativa y por lo tanto es posible explicar de manera fiable la Eficacia Económica de las cooperativas con base en la aplicación de los CHE y el aprovechamiento de los FIE. Respecto a la interpretación de los β estimados en la ecuación se puede decir en el caso de la primera hipótesis que a medida que aumenta los capacidades y habilidades del emprendedor (CHE) , empeora la eficacia económica (EE), aspecto contrario sucede con los factores internos de la empresa (FIE) que tiene una influencia positiva, es decir a medida que aumentan estos factores internos, la eficacia económica aumenta, entre los factores más significativos del CHE y que presentan un nivel de correlación importante para este constructo , tenemos la capacidad para prever y anticiparse al cambio, modernización en la gestión, como también la capacidad para adaptarse a los cambios , estos factores no presentan un impacto tan positivo en la eficacia económica como si los presenta: la organización y producción de proceso, la innovación en procesos de producción, innovación en productos o servicios , la implantación de planes estratégicos, la imagen de la organización, la gestión de profesionalización

De otra parte, la R^2 ajustada de la ecuación 2 o H_2 tiene un valor de 0.828, lo que significa que el 82,8% de la Eficacia Social de las cooperativas conformadas en el marco de los diálogos de paz en Colombia pueden ser explicadas con el uso de las CHE y la aplicación de los FIE. Además el test ANOVA de la ecuación 2, resultó ser estadísticamente significativo al 0,01 por lo que el nivel de fiabilidad de la ecuación 2 para explicar la Eficacia Social igual que de la ecuación 1 para explicar la eficacia económica.

Con referencia a la interpretación de los β estimados de la ecuación 2 se aprecia que ambos presentan (CHE y FIE) signos positivos, por lo se indicaría que tanto las capacidades y habilidades del emprendedor como los factores internos de la empresa tienen un impacto positivo en la Eficacia Social. Pero los CHE no son significativos en la ES.

Analizando la ecuación 3, el R^2 ajustado toma un valor de 0.774, por lo que el 77.4% de la Eficacia Medioambiental (EM) de las cooperativas conformadas en el marco de los dialogo de paz pueden ser explicados mediante la aplicación de los CHE y FIE. Además el test ANOVA de la ecuación 3 resulto estadísticamente significativa, por lo que el nivel de fiabilidad de la mencionada ecuación puede explicar la EM con base en la aplicación que realizan de los CHE y FIE. Respecto a la interpretación de los β estimados de la ecuación 3, tanto la CHE no son estadísticamente significativos en los EM, mientras que los FIE tiene un impacto positivo y estadísticamente significativo en la Eficacia Medioambiental.

La H_1 de esta investigación proponía que las capacidades y habilidades del emprendedor y los factores internos de la empresa, son constructos que están positivamente relacionados con la Eficacia Económica (EE) de las cooperativas conformadas en el marco de los diálogos de paz. De los β estimados de la ecuación 1, se deduce que se puede constatar la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa al 0.05 entre el FIE y la EE, mientras que entre el CHE y la EE, a pesar que es significativa tiene una relación negativa.

La H_2 de este estudio proponía que los CHE y FIE tiene un impacto positivo en la Eficacia Social de las cooperativas de recién creación, los resultados ponen de manifiesto R^2 ajustado en un nivel alto, además los β estimados para dicha ecuación presentan valores positivos, pero estadísticamente, la relación CHE y ES no es significativa estadísticamente.

Con relación a la H_3 el estudio proponía que los CHE y los FIE tiene un influencia positiva en la Eficacia Medioambiental (EM) de las cooperativas que se crearon en el marco de los diálogos de paz, los resultados ponen de manifiesto un nivel alto del R^2 ajustado, además los β estimativos para la ecuación H_3 presentan valores positivos, pero estadísticamente no son significativos la relación entre CHE y EM, por eso esta hipótesis se aceptó de forma parcial.

Dado lo anterior y respecto al contraste de H_4 tenemos que los β son negativos y estadísticamente no significativos con relación a EE y EM, por lo tanto se aceptaría parcialmente la H_4

De otra parte y teniendo en cuenta los resultados tanto descriptivos como factoriales, se puede analizar que entre otros factores como la modernización en la gestión, la capacidad para proveer cambios, imagen en la organización, flexibilidad en los sistemas de producción, la implantación de planes y la innovación impacta positivamente en la eficacia social, es decir entre más se implementen estos factores mayor será los resultados en lo social.

Las organizaciones cooperativas en su etapa de inicio sí siguen fortaleciendo los factores del constructo CHE (modernización, capacidad para adaptarse a los cambios y para proveer cambio), los factores de constructo FIE (planificación en tesorería, imagen, organización, innovación, entre otros) y los factores que componen la eficacia económica como para resaltar: la capacidad del servicio, los beneficios económico, todo esto en su conjunto impactará de forma positiva en la protección del medio ambiente o en los resultados medioambientales.

El proceso de conformación de nuevas organizaciones solidarias es el resultado de la interacción de diferentes factores claves, siendo lo más representativo para el inicio el evento

empresarial (Shapero, 1975; Varela, 2005), partiendo de esta afirmación y teniendo en cuenta los hallazgos de este estudio tanto las capacidades y habilidades del emprendedor, como los factores internos de la organización tienen una relación significativa con la eficacia económica, lo que no sucede con el CHE, es decir la CHE impacta negativamente la EE y a su vez la EE impacta negativamente la ES, Burnett (2000), corrobora este resultado ya que plantea que se da crecimiento económico en la medida en que se fortalezcan factores internos. De esto se puede decir que también se rompe el paradigma que entre más grande es la torta hay más para lo social, esto permite analizar que lo social no depende solo de lo económico y al desarrollar emprendimiento o ideas lo que vale es el capital social, las sinergias, los talento entre otros.

En términos generales y analizando los resultados, se encuentran relaciones muy significativas entre la variables estudiadas, por ejemplo al inicio de las cooperativas la modernización en la gestión y conocimiento en la planificación estratégica está muy relacionada con la capacidad para que el emprendedor prevea y se anticipe a los cambios del entorno, en este mismo orden de ideas si el emprendedor prevé los cambio de manera positiva se adaptaría a los cambios del entorno. Según varios estudios (Barba y Atienza, 2012; Baron, 2004; García, Martínez y Fernández, 2010)

Teniendo en cuenta además los Factores Internos de la Empresa (FIE) hay correlaciones significativa entre la innovación en procesos de producción y la innovación en productos o servicios, como también se resalta que el emprendedor realice implantación de planes estratégicos, pues esto también impactará de forma positiva en la innovación de sus productos o servicios de acuerdo a las necesidades que identifique de su entorno o

comunidad. Los estudios de Alonso y Galve (2006) y Baumol (1993) señalan la importancia de los factores productivos.

Otros de los factores estudiados es la imagen de la organización, que presenta una alta correlación con la gestión de profesionalización, es decir en la medida que el emprendedor logre generar competencias técnicas o profesionales con sus actores sociales, esto beneficiaría la imagen de la organización y por consiguiente impactará positivamente en la eficacia social, como bien se contrasta con la H₂.

Otros factores de éxito a resaltar es la flexibilidad en los sistemas de producción y la organización y producción de procesos que se relacionan significativamente, los trabajos de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund(2001) y Alonso y Galve (2006) presentan la importancia de los factores productivos en la creación de empresas.

La planificación en la tesorería está muy correlacionada con la organización y la producción de proceso, aunque en el análisis descriptivo el emprendedor lo considera importante, ya en la situación real o su aplicabilidad es mínima, esto se puede corroborar con las variables de nivel de endeudamiento y los costos financieros que presentan correlaciones mínimas, pues los emprendedores consideran que un nivel alto de endeudamiento puede generar situaciones difíciles para su organización.

En cuanto al análisis arrojado por las comunales, los ítems COFI, NIEN y NITE que están por debajo de 0,4, estos ítems se refieren a los Costes Financieros, Nivel de Endeudamiento y Nivel de Tecnología respectivamente, que si bien es cierto son factores importantes en una organización, se interpreta que a la hora de fomentar o crear nuevas empresas no son tan significativas, pues al inicio de sus operaciones las organizaciones no

cuentan con recursos y el soporte tecnológico es mínimo. Los estudios de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund (2001), señalan estos factores en la creación de empresas.

Otra correlación significativa es la que se presenta entre la imagen de la organización y su correlación con la imagen comercial y el nivel de presupuesto, aunque son factores que impacta positivamente la eficacia Económica (EE), vale la pena resaltar que la imagen comercial en su implementación real es bajo, así también se demuestra en los trabajo de Sanchis, Campos y Mohedano (2014)

Al hablar de los procesos de mejora, al inicio de las organizaciones es difícil que tengan implementados de forma integral los sistemas de calidad, pero si vale la pena, con relación a esta temática que existe una alta correlación entre incorporar acciones de mejora con el nivel de presupuesto de la organización, así mismo el nivel de presupuesto de la organización está muy ligado a la imagen de la organización y a la marca comercial.

Existe a su vez dentro de los hallazgos, que la innovación en productos o servicios tiene una alta correlación con la incorporación de acciones de mejora, variables que fueron mejor valoradas en el perfil real del emprendedor en el análisis descriptivo del anterior capítulo, los trabajo de Baumol (1993), Davidsson y Wiklund(2001), Alonso y Galve (2006) y Sanchis, Campos y Mohedano (2014), muestran la importancia de estos factores.

El grado de participación de los trabajadores, como los sistemas de formación y motivación están muy relacionados con los costes del talento humano, es decir el emprendedor es consciente de la inversión que se debe realizar para motivar, capacitar y lograr la participación de los trabajadores y asociados en la cooperativa. Los aportes de Baumol

(1993), Davidsson y Wiklund (2001), Alonso y Galve (2006) y Sanchis, Campos y Mohedano (2014), presenta esta importancia en la creación de cooperativas.

Partiendo de los principios cooperativos promovidos por la ACI, se resalta la importancia de la participación de los asociados como de los proceso de educación o formación, al analizar la correlación de estas variables, presentan un alto nivel de relación es decir a mayor implementación de los sistema de formación y planificación, mayor es el grado de participación de los asociados

De acuerdo a la teoría social y económica de una organización, el desempeño o performance de una organización se conceptúa por dos elementos (Savall y Zardet 2009): desempeño social (qué tan bien opera la empresa); y el desempeño económico (resultados financieros y creación de potencial de negocios y empleados). Savall (2003) ha identificado algunos factores que afectan el desempeño social y económico: estructura de pago, estrategia, inversión, control organizacional, TI, mercadeo, transferencia de conocimiento, gestión operativa, estructura organizacional, gestión de la calidad y potencial humano (Cormier y Cavalcante, Et al., 2011, Van Riel y otros, 2011, BarNir 2012, Siegel y Renko, 2012).

Para el constructo EE (Eficacia Económica) y bien como se mostró en la matriz de correlaciones, los factores que más presentan relación son los beneficios económicos y la capacidad de servicio, así mismo existe una alta correlación entre la revisión de resultados y los beneficios económicos. Y las correlaciones más significativas en el constructo ES (eficacia Social) son las que tienen que ver con la satisfacción en los beneficios económicos y la satisfacción del asociado, al relacionar esto con los planteamiento de la Red Europea

de Investigación (EMES) ha propuesto una definición basada en criterios económicos y sociales que ofrece un marco útil que abarca los diferentes tipos de empresas sociales en Europa. Los criterios económicos que destacan entre otros son: la actividad sostenida en la producción o venta de bienes y servicios, un alto grado de autonomía, un riesgo económico significativo en relación con la viabilidad financiera de la empresa y un número mínimo de empleados. Y los criterios sociales incluyen: el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad, la iniciativa de ciudadanía, las decisiones no basadas en la propiedad del capital, la participación de los principales actores en la actividad de la empresa y la distribución limitada de los beneficios, esto fue analizado también por: Johnson y Spear 2006, Quintao 2007, Puentes et al., (2012), en Sanchis-Palacio, J. R., Campos-Climent, V., & Mohedano-Suanes, A. (2013).

La OPPS (la organización y producción de procesos), me explican el 60% del constructo FIE y esto es relevante puesto que la organización interna de la nueva empresa es un factor clave para el éxito.

Capítulo 6: Conclusiones

6.1. Conclusiones Generales del Estudio

Las contribuciones de esta investigación se enmarca en haber descrito y analizado los hallazgo de emprendimiento cooperativo y su eficacia social, económica y ambiental, en un contexto de conflicto que se constituye como un aporte particular, toda vez que no hay trabajos que hayan abordado este tema dentro de un entorno convulsionado con 8.405.265 víctimas, más de 260.000 muertos, 60.000 desaparecidos y 6.900.000 personas que han sufrido desplazamiento²⁰, para un sector específico de la economía colombiana, lo que resulta un avance para la comprensión de los factores de éxitos a la hora de conformar organizaciones de la economía solidaria, constituyéndose a su vez como una estrategia empresarial que aportará al diseño e implementación de políticas públicas en el marco del postconflicto colombiano.

Se cumplen los objetivos de esta investigación al comprobar o rechazar si la eficacia económica, social y ambiental está positivamente relacionadas con las CHE y FIE en cooperativas recién creadas, en un contexto de crisis.

Se definió un marco conceptual integrador sobre la temática y se identificaron entre otros gaps: factores claves de éxito específicamente en emprendimientos cooperativos y sociales, pues la mayoría de hallazgos se han realizado en emprendimientos tradicionales.

²⁰ Tomado del registro único de víctimas – RUV de la Unidad de Víctimas del Gobierno Colombiano

Se realizó la caracterización de los emprendedores sujetos de esta investigación resaltándose el nivel educativo del emprendedor, el ciclo vital individual de inicio del emprendimiento y su estratificación socio-económica.

Se identificó de manera sistematizada la percepción que el emprendedor tiene sobre los diversos factores estratégicos, tanto en importancia como en su aplicabilidad.

A partir de la literatura revisada sobre emprendimiento social y cooperativo, la teoría de recursos y capacidades y los procesos de diálogos de paz en Colombia, se mostró la importancia de los factores de éxito a la hora de conformar emprendimientos cooperativos, en complemento con los recursos y capacidades de las organizaciones estudiadas. Se puso de manifiesto además la importancia de los factores de éxito en el alineamiento estratégico para alcanzar la eficacia social, económica y ambiental de las organizaciones y las perspectivas abordadas en la literatura teórica y empírica para abordar el fenómeno.

Los resultados obtenidos en el desarrollo tanto teórico como empírico de esta investigación, permiten concluir que las organizaciones cooperativas pueden crear ventajas con el entorno en la medida en que fortalezcan sus factores internos. Los resultados del modelo empírico han mostrado la importancia y efecto positivo que tienen los capacidades y habilidades del emprendedor como los factores internos en la eficacia económica de esta clase de organizaciones.

El modelo conceptual desarrollado muestra además la complementariedad de los recursos y capacidades, que permitió identificar los factores de éxito en la creación de formas

cooperativas, siendo a su vez el fundamento sobre el que recae los resultados sociales, económico y ambientales.

Las organizaciones cooperativas que logren incorporar los factores de éxito, obtendrá beneficios en la gestión y operación de su modelo.

Los factores de éxito pueden a su vez convertirse en un elemento clave de estrategia empresarial del sector cooperativo Colombiano, ya que con su implantación y fortalecimiento pueden desarrollar más y mejores productos, ampliar la base social, reducir costos operativos, flexibilizar estructura interna e incorporar prácticas socialmente responsables.

Las cooperativas se pueden considerar como sistemas abiertos que contienen un conjunto de recursos y capacidades, cuya evolución ha sido diversa o heterogénea, como también específica, resultado de la acumulación de activos, conocimiento y contexto ya sea cultural o económico, que las hacen diferentes.

Al identificar los factores de éxito, como recursos, capacidades o rutinas presentes en las cooperativas, se permite la transformación de las habilidades individuales que poseen los líderes a la hora de emprender en capacidades colectivas, mediante la integración del conocimiento de las personas, a través de estrategias que permitan la renovación y el desarrollo de nuevas competencias para hacer sostenible en lo social, económico y ambiental.

Es así como este estudio realiza su aportación en las variables sociales y medio ambientales, pues de acuerdo a la contrastación de las hipótesis, tanto la eficacia social como la eficacia medio ambiental están positivamente relacionadas y son significativas con los factores

internos de la empresa. En este sentido, el modelo de Elkington²¹ conocido como Triple Bottom Line (TBL) o la triple cuenta de resultados, vincula las tres dimensiones (social, económica y ambiental) y su interacción contante y permanente con las organizaciones y su entorno, fue así como a finales de la década de los 90, se hace énfasis en la dimensión ambiental como consecuencia de la crisis en el mundo sobre los aspectos medioambientales, causadas por el comportamiento humano, especialmente las acciones realizadas por las empresas, en este contexto el discurso ambiental empezó a tomar fuerza en las teorías y estrategias administrativas.

La H₁ contrastan la validez de los planteamientos teóricos, confirmando la influencia positiva y significativa de los FIE con relación a la eficacia económica EE y las H₂ y H₃ contrastan la validez de los planteamiento, confirmando la influencia positiva de los FIE con relación a la eficacia social y medioambiental, respectivamente.

Se encontraron otros factores internos que a pesar de ser estratégicos, no están en sincronía con el modelo estructural propuesto o tienen una baja correlación como son: los costes financieros, el nivel de endeudamiento y el nivel de tecnología.

Dado que durante el periodo de los diálogos de paz en Colombia (2012 - 2015) se presentó un incremento del número de cooperativas conformadas en la ciudad de Cali, sería bueno analizar una vez se firme el tratado de la paz, si por la mayor demanda de trabajo de los reinsertados en la sociedad y porque esto trae consigo una problemática social, se crearan cooperativas que apoyen y ayuden a estas personas a integrarse a la sociedad, y cómo esto

²¹ De Universidad de Oxford 1997.

afectaría el crecimiento del número de cooperativas creadas en Colombia y en la misma economía del país.

Los emprendedores de las cooperativas caleñas analizadas le dieron un grado de importancia alto a cada uno de los factores puestos en el estudio, los cuales fueron: marketing, aprovisionamiento, indicadores de calidad, recursos humanos y management. Cabe resaltar que en promedio, los factores que tuvieron una menor calificación fueron los que estaban relacionados con la parte de financiación y marketing respectivamente. Sin embargo, para ellos es indiscutible que todos estos factores son fundamentales y que deben ser trabajados con el fin de garantizar el grado de éxito de sus emprendimientos cooperativos.

En este momento, las cooperativas se encuentran en una situación fuerte con respecto al aprovisionamiento y los recursos humanos, dado que a pesar de las condiciones que hoy viven las cooperativas se han podido fortalecer más que los demás. Por lo anterior, es posible resaltar que estos dos factores han influido en gran parte sobre el éxito de las cooperativas actuales, dado que los emprendedores han determinado que las relaciones con los proveedores y la gestión del capital humano son aspectos que permiten un adecuado funcionamiento de sus empresas.

En el análisis realizado se evidenció que el factor estratégico más crítico en la situación de las cooperativas es el que involucra los temas relacionados con la financiación. Gran parte de los emprendedores consideran que es muy poco lo que pueden hacer para mejorar las condiciones financieras de sus empresas, afirmando que esta es la razón por la cual los otros

factores se ven directamente comprometidos. Por ejemplo, como ocurre con el factor de marketing, el cual obtuvo en el estudio la segunda calificación promedio más baja.

Igualmente, se debe mencionar que las cooperativas se encuentran en promedio en una situación media frente a los factores estratégicos estudiados. Es decir, que las empresas sociales tienen grandes retos que deben estar basados en seguir fortaleciendo cada uno de estos factores con el propósito de ser sostenibles y así cumplir su razón de ser.

Los diferentes factores que se identificaron como factores de éxito en cada uno de los constructos, se puede decir que son recursos y capacidades que poseen las cooperativas en el inicio de sus operaciones que los hacen únicos y valiosos, lo que significa que se convierten en factores estratégicos, que en un futuro crearan ventaja competitiva.

Al desarrollar y validar un modelo empírico, sustentado en un marco teórico del emprendimiento permitió establecer el efecto positivo que tiene los Factores Internos - FIE en la EE-Eficacia Económica - de las organizaciones cooperativas recién creadas, a partir del análisis de los diferentes factores que presentaron una correlación significativa. Los FIE siempre tienen efectos positivos y significativos sobre la EE, ES y EM, diferente en las CHE que solo es significativa en la EE y presenta un impacto negativo, esto es debido a que muchos emprendedores en situaciones o dinámicas conflictivas o de crisis es difícil tener la capacidad para preveer, anticiparse y adaptarse a los cambios, como lograr también una modernización en la gestión pues se presenta turbulencia en el entorno.

El tema de Emprendimiento social presenta un abanico de opciones y un soporte conceptual interesante, que permitió la posibilidad de realizar un estudio deductivo, pues la aportación que se hizo fue desde lo empírico, ya que se analizaron organizaciones del sector solidario en Colombia que se conformaron entre los años 2009 hasta el 2015. Desde CECOP-CICOPA Europe (2012), estas organizaciones²² tienen mayor probabilidad de supervivencia en periodos o situación de crisis, a la vez que se aumenta el número de este tipo de organizaciones creadas durante estos espacios de tiempo o situaciones coyunturales.

En el recorrido teórico realizado, los referentes tanto de autores como de investigaciones, han ofrecido conclusiones y hallazgos en su mayoría con organizaciones lucrativas. Por lo tanto, la relevancia de este estudio fue en validar o chequear los factores de éxitos que explican la constitución de organizaciones sin ánimo de lucro en contexto o coyunturas de crisis.

A nivel de Colombia, la investigación permitirá ofrecer insumos para que las organizaciones solidarias fortalezcan sus estrategias de permanecer en el mercado, valiéndose de sus recursos y capacidades que las caracterizan, además de la filosofía que las nutre, siendo además consecuentes entre lo doctrinal y lo práctico. A nivel del gobierno Colombiano y soportados en la constitución política de Colombia, en los proyectos de inversión gubernamental y en los planes de gobierno, el emprendimiento representa una

22 Vale la pena aclarar que de manera indistinta, esta investigación utilizó los términos: organizaciones solidarias, organizaciones sociales, emprendimientos sociales, organizaciones o empresas sin ánimo de lucro, tercer sector y otros similares, que si bien pueden mostrar diferencias de significado, en términos generales sí se refieren al tema aquí abordado.

forma de presentar alternativas de solución en época de crisis y aportan de forma creativa la reducción de las tasas de desempleo y la brecha de pobreza. Por consiguiente, el estudio también dará un soporte para el diseño y la implementación de políticas públicas y programas que conlleven al desarrollo integral del país.

El rol de las cooperativas en su etapa de inicio y enmarcado en una coyuntura como lo es el conflicto y post conflicto en un país en proceso de desarrollo, es fundamental puesto que permite potencializar las oportunidades para aportar en la generación de ingresos y al mejoramiento de las condiciones en la calidad de vida de los asociados.

Las principales aportaciones de esta investigación a manera de conclusión final, consiste en señalar que el aprovechar los capacidades y habilidades de los emprendedores y las factores internos de la empresa, son unos antecedentes significativos para el cumplimiento de los objetivos tanto económico, como sociales y ambientales, de las cooperativas que se conformaron en el marco de los diálogos de paz en Colombia.

6.2. Limitaciones y recomendaciones

Entre las limitaciones y recomendaciones, se puede decir que esta investigación presenta novedad en el sector cooperativo Colombiano puesto que son escasos los trabajos que han analizado hallazgos de emprendimiento en el marco de los diálogos de paz, en un contexto de crisis y que se hayan analizado los factores de éxitos que afectan la eficacia social, ambiental y económica.

Con relación a las implicaciones metodológicas del trabajo de campo, de las 70 organizaciones que se conformaron en el periodo de análisis, es decir del 2009 al 2015, cinco de ellas ya no existían, por consiguiente solo se entrevistaron a 65 organizaciones.

De otra parte, acceder a las bases de datos en Colombia no es una actividad fácil, requiere de relaciones y lobby para lograr la interacción con las organizaciones.

Otra limitación fue la elección de los factores, aunque el referente se basó en algunas investigaciones, han sido pocos los trabajos que identifican escalas de medición.

Al realizar el tratamiento de los datos con PLS, no fue posible debido a que algunas variables presentaron el fenómeno de la colinealidad por eso se optó por un ACP.

Con los resultados de esta investigación, se recomienda además realizar un análisis más profundo en lo que respecta a las universidades y redes de investigadores, para fomentar el espíritu de emprender con énfasis en organizaciones solidarias, pues la mayoría de iniciativas están en fomentar pequeñas y medianas empresas de corte capitalistas.

Este trabajo además, sirve de orientación a los stakeholders de las cooperativas para que optimicen los diferentes recursos y capacidades, para la generación de valor agregado y ventaja competitiva, pues las aportaciones que se realizaron pueden ser de utilidad para mejorar el performance de la organización, ya que identifican los factores de éxito que dan mayor contribución a la consecución de la eficacia social y económica.

6.3. Futuras Investigaciones

Partiendo de este estudio, se propone para futuras investigaciones nuevos campo de intervención o líneas de investigación entre otras:

Aplicar el mismo modelo de análisis en otros departamentos o municipios en Colombia que hayan sido afectados por la violencia, es decir dentro de las políticas nacionales, se encuentran priorizados unos municipios para desarrollar o implementar los acuerdos de paz.

Para la comunidad académica y científica, se podría proponer un comparativo que analice las diferencias y similitudes de la influencia de los factores claves de éxito entre organizaciones con ánimo de lucro y organizaciones sin ánimo de lucro como también el comportamiento en otros países o latitudes, es decir contrastar los constructos y sus factores en investigaciones similares en otros países, en situaciones de crisis o violencia.

Aplicar este modelo en otras formas asociativas, que generan trabajo y bienestar para las personas. Es decir no solo trabajar con formas cooperativas sino también con otras modalidades o tipos clasificadas en la ley Colombiana como mutuales, fondos de empleados o asociaciones de cualquier índole.

Analizar cómo ha sido el desarrollo de las cooperativas en la implementación de los acuerdo de paz, o cómo se comportan los mismo factores claves de éxito no en situación de crisis sino en la puesta en marcha de los acuerdos que se generaron entre el gobierno nacional y las Farc. Con este estudio se podrían obtener resultados de evaluación de impacto en la implementación de las políticas de gobierno.

Crear nuevos modelos de medición que se adapten a las diferentes manifestaciones en tecnología como redes, marketing digital, foros entre otros, es decir modelos que tengan y califiquen factores de tipo tecnológico y de newworking.

REFERENCIAS

- Álvarez, J., Zabala, H., García, A. y Orrego, C (2015). Marco para el fomento de la economía solidaria en territorios rurales de Colombia. *Rempe de Colombia* No. 1, pp. 1-99.
- Alonso, M. J., y Galve, C. (2006). El emprendedor y la empresa: “una revisión teórica de los determinantes a su constitución, Acciones e Investigaciones Sociales” No 26, pp. 5-44.
- Arando Lasagabaster, S., y Peña Legazkue, I. (2006). Las cooperativas vascas ante un futuro incierto. *Ekonomiaz*, No. 2, pp. 100-123.
- Arias, M., y Pérez, R. (2015). Emprendimiento: “como comenzar una empresa con éxito”. *Face: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, No. 14, pp. 175-183.
- Álvarez, O. L. A., y Salazar, H. Z. (2011). Condiciones clave para el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos solidarios de Medellín. *Semestre Económico*, No. 14, pp. 77-94.
- Alzen, I. (1991). *The Theory of Planned Behavior*. University of Massachusetts. No. 50, pp. 179-211.
- ASHOKA. (2009). Emprendedores sociales en España, consultado 05-04-2015 en <http://www.ashoka.es>.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change *Stanford University*. No. 84, pp 191-215.
- Barea, I. (1990). Concepto y agentes de la Economía Social. *Revista de Economía pública, social y cooperativa- Ciriec-España* No 8 pp. 109-117.
- Barea, J., y Monzón, J. L. (1995). Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España: una primera aproximación. *Revista de Economía pública, social y cooperativa- Ciriec España, Valencia*. p 45.
- Barba-Sánchez, V., y Atienza-Sahuquillo, C. (2011). Reasons to create a new venture a determinant of entrepreneurial profiles. *African Journal of Business Management*, No 5, pp 11 -497.
- Barba-Sánchez, V., y Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial behavior: “Impact of motivation factors on decision to create a new venture”. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, No. 18, pp. 132-138.
- Bagnoli, L., y Megali, C. (2011). Performance measuring in social enterprises. *Nonprofit Volunt. Sect. Q*, No. 40, pp 149-165.

- Baron, R. A. (2004). The Cognitive Perspective: A Valuable Tool for Answering Entrepreneurship's basic "why" Questions. *Journal of Business Venturing*. No. 19, pp 221-239.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, No. 17, pp 99-120.
- BarNir, A. (2012). Starting technologically innovative ventures: reason, human capital, And gender. *Management Decision*, 50 Vol 19, pp 400-410.
- Baumol, W. J. (1993). *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*.
- Begley, t. y Boyd, d. (1987). "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses", *Journal of Business Venturing*, No 2 pp. 79- 93.
- Birley, s. (1985): "The role of Networks in the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, vol. 1 pp. 107-117.
- Bergamini, T. P., Navarro, C. L. C., y López, Á. R. (2014). Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países. *CIRIEC-España*, No.80, pp. 5-78.
- Berger, G. y Blugerman, L. (2010) "Empresas sociales y negocios inclusivos". In Márquez, P., Reficco, E. y Berger, G. (eds) *Negocios inclusivos: iniciativas de mercado con los pobres de Iberoamérica*, Banco Interamericano de Desarrollo, David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University, Washington, D.C.: Editorial Planeta.
- Bryman, A. (1988). *Quantity and quality in social research*. London: Routledge.
- Brunet, I., y Alarcon, A. (2004). *Teorías sobre la figura del emprendedor*.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., y Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American sociological review*, Vol 57. N 2 pp 227-242.
- Bull, I y Willard, G (1993). "Towards a Theory of Entrepreneurship". *Journal of Business Venturing*, No. 8 pp. 183-195).
- Burlastegui, Marisa (2000). Introducción al concepto de empresa social y su importancia en la construcción de la ciudadanía. I Seminario Internacional de la Red Motiva. Universidad Nacional de Mar de la Plata. Disponible en: <http://www.uv.es/motiva/motivares/burlastegui00.pdf>. Fecha de consulta: 23 de noviembre de 2009.
- Burnett, D. (2000). The Supply of Entrepreneurship and Economic Development. *Founder Technopreneurial.com*. Obtenido <http://www.technopreneurial.com/articles/ed.asp>.

- Cámara de Comercio de Cali. (2016.). CCC. Obtenido de <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/entidades-sin-animo-de-lucro/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/cooperativas>.
- Campos Climent, V., Mohedano Suanes, A., y Sanchis Palacio, J. (2014). Factores determinantes en el éxito de la creación de pequeñas y medianas empresas. El caso de las cooperativas en España. Valencia. Revista de estudios cooperativos- Revesco No 119 pp. 183-207.
- Cárdenas P. J. C. (2016). Las teorías de la organización: ¿Funcionan para explicar de manera integral a las organizaciones? Revista Científica de FAREM-Estelí, No. 18, pp. 94-106.
- Cardona, R. A. (2013). Estrategia basada en los recursos y capacidades. Criterios de evaluación y el proceso de desarrollo. In Forum Doctoral. No. 4, pp. 113-147.
- Caridad y Ocerín, J.M. Econometría: modelos econométricos y series temporales, Volumen 1. Ed. Reverte 1998.
- Carsrud, A., y Brannback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: What do we still need to know? Journal of Small Business Management, 9-26.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. INTEC Chile pp 1-21.
- Cavalcante, S, Kesting, P y Ulhoi, J (2011). Business model dynamics and innovation: (re)establishing the missing linkages. Management Decisión, 49 (8), pp 1327-1342.
- Cepeda, g. y Roldán, j. l. (2004): "Aplicación en la Práctica la Técnica PLS en la Administración de Empresas". Conocimiento y Competitividad, XIV Congreso de ACEDE, Septiembre, 19, 20 y 21. Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa, Murcia.
- Chaves Ávila, R., y Monzón Campos, J. L. (2001). Economía social y sector no lucrativo. Actualidad científica y perspectivas. CIRIEC-España Revista de economía pública, social y cooperativa, 2001, No. 37, pp 7-23.
- Chaves, R. (1996). La cooperación empresarial en la Economía Social. Editorial Revista de economía pública, social y cooperativa-CIRIEC-España, Valencia. pp. 1-154.
- Chaves, R., y Monzón, J. L. (2000). Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española. Economistas, No.18, pp 113-123.
- Chávez-Jiménez, E., y Vargas-Hernández, J. (2012). Estrategias para la creación de nuevas empresas. Un enfoque sociocultural o institucional. Ciencias Económicas.

- Claver-Cortés, E., Pertusa-Ortega, E. M., y Molina-Azorín, J. F. (2011). Estructura organizativa y resultado empresarial: “un análisis empírico del papel mediador de la estrategia”. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa, No. 14, pp 2-13.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economic New Series*. No. 4 pp. 386-405.
- Collins, O.F.; Moore, D.G. y Unwala, D.B. (1964). The organization makers: a behavioral study of independent entrepreneurs. New York: Meredith. C. pp. 39-109.
- Comisión Europea (2011): Iniciativas en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social. Bruselas.
- Coraggio, J. (1998). Economía urbana. La perspectiva popular. . Quito: Ediciones Abya-Yala .Instituto Fronesis. Pp 1-173.
- Cordero, J., Astudillo, S., Carpio, X., Delgado, J., y Amón, O. (2011). Análisis de los factores que influyen en el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. Cuenca. Maskana, No. 2, pp. 27-37.
- Cormier, D, Ledoux, M.J y Magnan, M (2011). The informational contribution of social and environmental disclosures for investors. *Management Decisión*, 49(8), pp 1276-1304.
- Coque, J. y Bretones, F. D. (2013). El emprendimiento colectivo. En G. Lejarriaga, S. Martín y A. Muñoz (Dir.) 40años de historia de las Empresas de Participación. Madrid: Verbum, pp281-304.
- Davidsson, P. y Wiklund, J. (2001). Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship theory and Practice*, No.25, pp 81-100.
- Defourny, J., y Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of social entrepreneurship*, No.1, pp 32-53.
- Defourny, J., y Nyssens, M. (2012). El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada. *Revista de economía pública, social y cooperativa-CIRIEC-España*, No. 75 pp. 7.
- Defourny, J., y Monzón Campos, J. L. (1992). Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique. De Boeck.
- Dees, J. G. (2011). El significado del" emprendimiento social". *Revista Española del Tercer Sector*, No.17, pp. 111-121.

- Dees, J. G., y Anderson, B. B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*, No. 3, pp. 39-66.
- Dees, J. G. (1998). The meaning of social entrepreneurship. Ewing Marion Kauffman Foundation and Miriam and Peter Haas Centennial Professor in Public pp. 1-6.
- De Pablo López, I. (2005). “El emprendizaje social: motor de desarrollo y cohesión social”. V Seminario sobre creación de empresas y entorno. Universidad Autónoma de Madrid. Trujillo pp. 21.
- Duque, E. B. (2007). La empresa social y su responsabilidad social. *Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales*, No. 17, pp. 59-76.
- Drucker, P. F. (1985). *The practice of innovation. Innovation and Entrepreneurship Practice and Principles*, Harper y Row, New York, pp. 19-33.
- Duchesneau, D, Gartner, W (1990). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of business venturing*. Vol. 5 pp. 297-312.
- Estructura organizativa y resultado empresarial: un análisis empírico del papel mediador de la estrategia. (2011). En Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa (CEDE).
- Fernández, J y Arranz, N. (1999). Las redes de cooperación empresarial: ¿Una organización para el próximo milenio? *Dirección y Organización* No 21, pp 12-19.
- Figuerola, L. (2001). *Teoría y Cambio en las Organizaciones: Un acercamiento desde los modelos de aprendizaje organizacional*. Santiago de Chile.
- Fisac García, R., Alves de Carvalho, N., Moreno Romero, A., Moreno Mateos, J., y Rojas Lezana, Á. (2012). Iniciativas emprendedoras de lucha contra problemas sociales: distintas aproximaciones geográficas. pp. 1065-1072.
- Fisac García, R., Moreno Romero, A., Mataix Aldeanueva, C., y Palacios Fernández, M. (2011). La empresa social: revisión de conceptos y modelo para el análisis organizativo. *Revista Española del Tercer Sector*, 41-66.
- Fonrouge, C. (2002). Entrepreneur / Manager: deux acteurs d’une même pièce. Communication AIMS XI eme Conférence Annuelle. En Actes des colloques de l’Association Internationale de Management Stratégique AIMS. Disponible en: www.strategie-aims.com.
- Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Buenos Aires pp. 1-42.

- Galera, G., y Borzaga, C. (2009). Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social enterprise journal*, No. 5, pp. 210-228.
- 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*, vol. 19, No. 2, pp. 31-48.
- Gartner, W. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *En the Academy of Management Review* pp. 696-706.
- Gaiger, L. I. G. (2003). A economía solidaria diante do mo-do de produção capitalista. *Caderno CRH*, Salvador, No. 39, pp. 39-89.
- Genesca, Urbano, Capelleras, Guallarte, y Vergés. (2003). Creación de empresas. *Entrepreneurship*. Bellatera.
- Gide, Charles (1968) Cooperativismo. Bogotá: Publi-coop, pp 206 -300.
- Glaser, B. G. A. L. Strauss (1967): *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. London: Wiedenfeld and Nicholson, No. 81.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California management review*, No.33 pp. 114-135.
- Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic management Journal*, N 17, pp 109-122.
- Grau, M. (2012). Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social. Cátedra "la Caixa" de responsabilidad social de la empresa y gobierno corporativo. Estructura organizativa, retos y perspectivas de futuro. IESE. N 14, pp. 1- 67.
- González, R. M. R., Gómez, G. L., y Hernández, A. R. (2011). La empresa social una forma de organización innovadora. *Otra Economía*, No. 4 pp. 103-115.
- Gujarati, D. N. (2004). *Econometría*. Cuarta edición, Editorial McGraw-Hill. Programas educativos México, pp. 195- 485
- Gulati, R., Nohria, N., y Zaheer, A. (2000). Strategic networks. *Strategic Management Journal*, 21 pp. 203-215.
- Gunning, J. (2000). The idea of entrepreneur Role as Distinctly Human Action: A History of Progress. Obtenido de http://www.gunning.cafeprogressive.com/subjecti/workpape/role_ent.htm.

- Guzmán, A., y Trujillo, M. A. (2008). Social Entrepreneurship–Literature Review (Emprendimiento Social–Revisión de la Literatura) (Spanish). *Estudios Gerenciales*, No. 24, pp 109-219.
- Guerra, P. (2006). *La economía de la solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones*. Buenos Aires. Pp 1-6.
- Herrera-Guerra, C. E., y Montoya-Restrepo, L. A. (2012). Aproximación a la caracterización de emprendedores avalados por el Fondo Emprender Sincelejo. *Revista Panorama Económico* Vol. 20, pp 33-66.
- Herron, L., y Robinson, R. B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281-294.
- Ibarra, E. L. T. (2004). *¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente?: propuesta teórica integradora para explicar la cooperación tecnológica inter-firma* (Doctoral dissertation, EL Taboada Ibarra). México. Pp 30-56.
- Joreskog K.G. y Wold, H. (1982). *Systems Under Indirect Observation: Causality Structure and Prediction*, North Holly Publishing Company, Amsterdam.
- Kantis, H., Ishida, M., y Komori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Inter-American Development Bank. No 1 pp 1-139.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, Vol. 35 pp 60-85.
- Leibenstein, H. (1968). “Entrepreneurship and Development”, *American Economic Review*, No 58, pp. 72-83).
- Laville, J. L., Lemaître, A., y Nyssens, M. (2006). 17 Public policies and social enterprises in Europe: the challenge of institutionalization. *Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*, p 272.
- Levitt, T. (1973). *The Third Sector. New Tactics for a Responsive Society*. Nueva York: A Division of American Management Associations.
- Lundstrom, A., y Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship policy: Theory and practice*. International Studies in Entrepreneurship, Kluwer Academic Publishers.
- Maceratesi Vega, G. (2011). *El papel del emprendimiento y la economía social en el desarrollo local* (Doctoral dissertation, Universidad Internacional de Andalucía), pp. 1-119.
- Macmillan, I. y Gunther, R. (2000). *The entrepreneurial mindset*. Boston, Mass: Harvard. Vol 284 pp 65-97.

- Mankiw, N. G., Romer, D., y Weil, D. N. (1998). Productividad en grandes y pequeños establecimientos con distintas intensidades en la utilización de insumos. *Economía Mexicana*. Nueva Época, No. 7 pp 1-17.
- María, V. J., y López, S. (2000). *Historia Económica de la Empresa*. Barcelona: Crítica.
- Marítima, C. (Mayo de 2013). La Dorada: Propuesta de Área Logística. Obtenido de http://pdpmagdalenacentro.org/05.28.03_La_Dorada_AreaLogistica_v-1.6.pdf
- Mair, J. y Noboa, E. (2003). The emergence of social enterprises and their place in the New organizational landscape. Barcelona: Working Paper de la IESE Business School, 13.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*: London: Mac-Millan pp. 230.
- Matiz, F. J. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *REAN: Revista-Escuela de Administración de Negocios*. Pp. 66-182.
- Marulanda, Á., Montoya, I., y Manuel, V. J. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento y Gestión*.
- Melián Navarro, A., y Campos Climent, V. (2010). Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción socio laboral en tiempos de crisis. *Revista de estudios cooperativos – REVESCO*. No, pp. 43-67.
- McClelland, D. C. (1961). Encouraging excellence. *Daedalus*, pp. 711-724.
- Merino, D (2014). El emprendimiento social: “un territorio de aprendizaje para la superación de un modelo en crisis”. *Revista Icade. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, N 91, pp 73-199.
- Minniti, M., Bygrave, W., y Autio, E. (2006). *GEM Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report*. London Business School. pp. 1-69.
- Monzon J. (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *Revista de economía pública, social y cooperativa- Ciriéc-España*, N44, pp. 9-32.

- Monzón, J. L., y Chaves, R. (2008). The European social economy: concept and dimensions of the third sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, No. 79, pp 549-577.
- Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *Revista de economía pública, social y cooperativa - CIRIEC-España*, No. 56, pp. 9-24.
- Moreira, P. y Urriolagoitia, L. (2011). El emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector*, N 17, PP 17-40.
- Navarro, A. M., Climent, V. C., y Palacio, J. R. S. (2011). Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, No. 106 p 150.
- Nicholls, A., y Cho, A. H. (2006). Social entrepreneurship: The structuration of a field. *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*, pp. 99-118.
- Nuez, M. J. A., y Górriz, C. G. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones sociales*, No. 26 pp. 5-44.
- N.A. 23 de septiembre de 2015, Cronología del Proceso de Paz entre el Gobierno Nacional y las Farc. *Diario el País*. Recuperado de:
<http://www.elpais.com.co/elpais/colombia/proceso-paz/noticias/cronologia-proceso-paz-entre-gobierno-nacional-y-farc>.
- Ohmae, K. (1989). The global logic of strategy alliances. *Harvard Business Review*, 67, pp. 143-154.
- Pla Barber, J y León Darder, F (2016): Dirección internacional de la empresa. McGraw-Hill, Interamericana de España. pp. 3-24.
- Paéz, D., Fernández, I., Basabe, N., y Grad, H. (2001). Valores culturales y motivacionales: creencias de auto-concepto de Singelis, actitudes de competición de Triandis, control emocional e individualismo-colectivismo vertical-horizontal. *Revista Española de motivación y emoción*, No. 4 pp. 169-195.
- Penrose's, E (1959) contributions to the resource-based view of strategic management. *Journal of management studies*, No. 41, pp. 183-191.
- Perdomo Charry, G. (2010). Empresarialidad y empresa: una aproximación desde la escuela austriaca. *Estudios Gerenciales*, No. 26, pp. 161-178.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E., y Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, No. 1, pp. 1-41.

- Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic management journal*, No. 14, pp. 179-191.
- Pinchot, G. (1987). Innovation through Intrapreneuring. *Research management*, Vol 30 pp. 14-19.
- Poirier, C. (1996): "Coopératives de développement regional". En Gasse, M.A.K. Bertrand. *L'entrepreneuriat coopératif. Une perspective de développement*. Fisher Presses Inc. et Centre L'entrepreneuriat et de PME, Québec, pp. 95-102.
- Pomerantz, J. (2013). The business of social entrepreneurship in a "down economy". *Business*, pp. 25-30.
- Raceto, L. (1993). Los caminos de la economía de solidaridad. Santiago de Chile: Vivarium.
- Razeto, L. (1998). Factor C: la solidaridad convertida en fuerza productiva y en el factor económico. En *Globalización de la Solidaridad: Un Reto para Todos*, Grupo Internacional Economía Solidaria y Centro de Estudios y Publicaciones, Lima, Perú.
- Razeto, L. M. (1993). De la economía popular a la economía de solidaridad: un proyecto de desarrollo alternativo. *Programa de Economía del Trabajo*. Vol. 3 pp. 1-45.
- Riaga, C. O., Mayorga, D. A. C., y Orozco, Y. V. D. (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: investigación y reflexión*, Vol. 16, pp. 85-104.
- Roberts, Dave and Woods, Christine (2005). Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. University of Auckland. *Business Review*. AUTUMN. pp. 45-51.
- Rodríguez, A. (2013). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*. No. 26, pp 94-119.
- Rodríguez, A., y Ojeda, E. (2013). Emprendimiento social: un concepto en busca de sostenibilidad. *Debates IESA*. Vol. 18. No.4 pp 49-52.
- Saco Alberto (2006) *Sociología Aplicada al Cambio Social*, Santiago de Compostela, Editorial Andavira, pp. 1-318.
- Sajardo Moreno, A., y Chaves Ávila, R. (2006). Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector No Lucrativo. Especial referencia al caso español. CIRIEC-España *Revista de economía pública, social y cooperativa*, 2006, No. 56, pp. 87-116.

- Saiz-Álvarez, J. M. (2013). Socioeconomía de la solidaridad, los valores y la justicia social: la necesidad de recristianizar la economía.
- Sánchez de Roldán, K. (2002). El Desarrollo de Habilidades Gerencias para el Tercer Sector. Un marco conceptual y una metodología Vol. 18.pp 57-196.
- Sánchez, V. B. (2007). La necesidad de logro y la experiencia del emprendedor: elementos clave en el crecimiento de la nueva empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, No. 5 pp 1-57.
- Sanchis, J. R., y Melián, A. (s.f.). Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismo para la inserción socio laboral. Pp 1-9.
- Sanchis, Campos, y Mohedano (2014). Factores claves en la creación y desarrollo de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la comunidad valenciana. *Revista de estudios cooperativos - Revesco* No. 199 pp 183-207.
- Sanchis-Palacio, J. R., Campos-Climent, V., & Mohedano-Suanes, A. (2013). Management in social enterprises: the influence of the use of strategic tools in business performance. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(4), 541-555.
- Sanchis, J., Campos, V. (2007). La Dirección Estratégica en la Economía Social: utilización de herramientas de análisis estratégico en las Cooperativas. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, No 59, pp. 237-258.
- Sanz, Á. d. (2013). Políticas públicas para emprendedores: Análisis del proyecto de ley de apoyo al emprendedor. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Savall, H. (2003). An updated presentation of the socio-economic management model. *Journal of Organizational Change Management*, No. 16(1), 33-48.
- Savall, H., & Zardet, V. (2009). Desempeño global durable de las organizaciones. ¿Sincronizar lo económico y lo social? *Administración y Organizaciones*, No. 22, 181-208.
- Siegel, D. S., & Renko, M. (2012). The role of market and technological knowledge in recognizing entrepreneurial opportunities. *Management Decision*. No. 50(5), pp 797-816.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First Publisher in German, 1912.
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of the Entrepreneurial Opportunity. *Organization Science*, No. 11(4), pp 448-469.

- Serrano, R (2007). Apuntes críticos sobre democracia cooperativa. Cooperativismo y desarrollo. Vol. 27, pp. 64-79.
- Shane, S., y Venkataram, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. En: The Academy of Management Review pp 217-226.
- Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. Psychology Today, N 9, pp 83-88, 133.
- Shapero, A. (1985). Why Entrepreneurship? A Worldwide Perspective. Journal of Small Business Management.
- Siegel, S. (1972). Diseño Experimental No Paramétrico: Las medidas de correlación y sus pruebas de significación. El coeficiente de correlación de rangos de Spearman. Diseño Experimental No Paramétrico: Las medidas de correlación y sus pruebas de significación. El coeficiente de correlación de rangos de Spearman.
- Silva, A. (2012). Cooperativismo e internacionalización. “Algunas pautas de gestión para la cooperatividad” Legis SA, Bogotá. Tomo II, pp 161- 176.
- Stevenson, H. (2000). Why entrepreneurship has won. Coleman White Paper pp. 1-8.
- Stevenson, H. H., y Jarillo, J. C. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In Entrepreneurship. Springer Berlin Heidelberg. pp 155-170.
- Stake, R. (1995). The art of case study research. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Superintendencia de la Economía Solidaria. (2015). Supersolidaria. Obtenido de <http://www.supersolidaria.gov.co/es/entidades-vigiladas/entidades-vigiladas-que-reportan-informacion-2015>.
- Tan, W.-L., Williams, J., y T-M. (2005). Tan: defining the "social" in "social entrepreneurship": altruism and entrepreneurship. International entrepreneurship a management journal, 353-365.
- Tarapuez, Chamorro, E., y Botero Villa, J. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. Bogotá No. 20 pp 39-63.
- Teece, D. J. (1980). Economies of scope and the scope of the enterprise. Journal of economic behavior y organization, No1 (3), pp. 223-247.

- Thornton, M. (1998). Richard Cantillon and the Origin of Economic Theory *Journal de Economistes et des Etudes Humaines*, N 8, pp. 61-74.
- Timmons, J. A., y Spinelli, S. (1999). New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2000). La naturaleza económica de la empresa: Historia económica de la empresa. Barcelona: Crítica. Pp 3-52.
- Valencia, F. Á. M., Restrepo, I. A. M., y Restrepo, J. M. V. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento y Gestión*, No. 36, pp. 206-238.
- Valliere, D., y Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship y Regional Development*, No. 21 pp 459-480.
- Van Gils, A., y Zwart, P. (2009). Alliance Formation Motives in SMEs an Explorative Conjoint Analysis Study. *International Small Business Journal*. Vol 27 pp 5-37.
- Van Riel, A. C., Semeijn, J., Hammedi, W., & Henseler, J. (2011). Technology-based service proposal screening and decision-making effectiveness. *Management Decision*, No.49 (5), pp 762-783.
- Varela, R. (2005). *Innovation Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda. Ed 2 pp. 1-400.
- Varela, R., y Bedoya, O. (2006). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. *Estudios gerenciales*, Vol. 22 No. 100 pp. 1-28.
- Vargas-Hernández, J. G. (2013). La teoría de recursos y capacidades y el emprendimiento: caso de una microempresa agropecuaria rural. No. 1 pp. 1-149.
- Veciana, J. M. (2005). *La Creación de Empresas: un enfoque gerencial*. Barcelona: La Caixa. No. 33 pp. 1-294.
- Veciana J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, No.8, pp. 11-36.
- Von Mises, L. (1949). *La acción humana*. Unión editorial. Ed 1 Madrid pp. 1-1301
- Vroom, V. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.

- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*. Vol 5, pp 171–180.
- Williamson, O. (1981). The modern corporation: Origin, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, No. 19, pp. 1537-1568.
- Wold, H. (1985): “Systems Analysis by Partial Least Squares”, en NIJKAMP, P., LEITNER, H., y WRIGLEY, N. Editores: *Measuring the Unmeasurable*, Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht, pp. 221-251.
- Yunus, Muhammad (2010). *Building Social Business: The New Kind of Capitalism that serves Humanity's Most Pressing Needs*. New York: Public Affairs. No. 1, pp. 130-247.
- Zahra, N., Gedajlovic, E., Neubaum, D., y Shulman, J. (2009). A tipology of social entrepreneurs: motives, search processes, and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*. Vol. 24. pp. 20-67.
- Zapalska, A. (1997). A profile of woman entrepreneurs and enterprises in Poland. *Journal of Small Business Management*, No. 35, p 76.

Anexo 1. Cuestionario Aplicado a los Emprendedores

Estimado Emprendedor Social:

El estudio en el que usted está invitado a participar está relacionado con: COMPONENTES QUE EXPLICAN EL ÉXITO DE ORGANIZACIONES SOLIDARIAS, CONSTITUIDAS DURANTE EL PROCESO DE LOS DIÁLOGOS DE PAZ EN COLOMBIA: HALLAZGOS DE EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR COOPERATIVO

La investigación tiene como propósito hacer dicho análisis tendiente a culminar un proceso de estudios doctorales por parte de los investigadores asociados, donde se permita ampliar la comprensión de dichos componentes en los emprendimiento conformados.

Su participación en este estudio es voluntaria, Si acepta colaborar, deberá simplemente responder la encuesta. Los participantes solo serán contactados a futuro para darles a conocer los resultados del estudio.

El estudio es realizado en Cali-Colombia y aplicado a las organizaciones solidarias que se conformaron y se registraron en la Cámara de Comercio en Cali entre el 2009 al 2015, le agradecemos el tiempo que invierta usted en responder la encuesta.

Los datos recopilados son anónimos y presentados de manera sintética y general con relación a la población estudiada, por lo tanto, no es posible reconocer información confidencial (como edad, opiniones, sesgos) y su identificación personal no será utilizada para ningún otro efecto. Cabe aclarar que los investigadores conservarán todos los resultados en un lugar seguro y que al concluir el estudio podrán usar dichos resultados para hacer publicaciones, que de insumos a fortalecer la política pública en Colombia en materia de emprendimiento social.

Agradecemos su contribución a este estudio doctoral que lideran investigadores de la Universidad Icesi (Colombia) y la Universidad de Valencia (España).

Cordialmente,

Ana Milena Silva Valencia

Ana.silva1@correo.icesi.edu.co

Docente - Investigadora

Cuestionario

1. ¿Cuál o cuáles son las razones por las cuales desarrollaron una organización de tipo solidaria?

2. ¿Quiénes son sus principales asociados y el porcentaje de ventas aproximado anual?

3. ¿Cómo califica la facilidad de emprender procesos sociales en Colombia?

Bajo —
Medio —
Alto —
Muy alto —

4. Considera usted que las organizaciones solidarias son ¿menos o más constituidas que las capitalistas en situaciones de crisis? ¿por qué?

5. Para desarrollar exitosamente este análisis debemos contrastar los factores de importancia de la empresa con sus resultados económicos y sociales, para esto es necesario obtener los siguientes datos:

Rentabilidad Económica:

Cifra de beneficios económicos netos anuales.

Rentabilidad Social:

Variación en el empleo desde que se constituyó la empresa hasta el momento actual.

VARIABLES	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVOS							
EXCEDENTES ANUALES							
PATRIMONIO							
NÚMERO DE EMPLEADOS							
NÚMERO DE ASOCIADOS							

A continuación se procederá a realizar una encuesta como apoyo de doble valoración:

- En primer lugar se valorará la **importancia de cada uno de los factores** de su organización.

Enumerando la calificación de la siguiente manera:

◦ 1 = muy poco importante ◦ 2 = poco importante ◦ 3 = indiferente ◦ 4 = importante

◦ 5 = muy importante

- En segundo lugar se valorará la **importancia de la situación real de la organización**, calificándolo de la siguiente manera:

◦ 1 = situación muy débil ◦ 2 = situación débil ◦ 3 = situación media ◦ 4 = situación fuerte

◦ 5 = situación muy fuerte

Factores estratégicos	Importancia					Situación Real					
6. Marketing	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
6.1. Diversidad de productos y/o servicios											
6.2. Cuota de mercado											
6.3. Imagen de la organización											
6.4. Imagen de marca comercial											
6.5. Nivel de presupuesto de la organización											
6.6. Fidelización de asociados											
6.7. Facilidad para ampliar cartera de asociados											
6.8. Promoción publicitaria											
6.9. Grado de satisfacción de asociados											
6.10. Protección medio ambiente.											

7. Aprovisionamiento	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
7.1. Conocimiento de los proveedores											
7.2. Gestión de conocimiento											
7.3. Costo de talento humano											
7.4. Calidad de las materias primas											
7.5. Poder de negociación con los proveedores											
8. Servicios	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
8.1. Nivel de tecnología que maneja											
8.2. Flexibilidad del sistema de servicios											
8.3. Capacidad de servicio instalado											
8.4. Productividad											
8.5. Información de procesos de servicios											
8.6. Organización y planificación de procesos de servicios											
8.7. Utilización de materiales ecológicos											
9. I+D+i (indicadores de calidad)	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
9.1. Innovación en productos y/o servicios											
9.2. Innovación en procesos de productos y/o servicios											
9.3. Rapidez de la incorporación de nuevas tecnologías											
9.4. Calidad de servicios											
9.5. Incorporación de acciones de mejorar la calidad											

Factores estratégicos	Importancia					Situación Real					
_10. Talento Humano	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
10.1. Calificación técnica de los trabajadores asociados y/o empleados											
10.2. Formación en educación corporativa y cooperativa											
10.3. Satisfacción con los beneficios											
10.4. Grado de participación de los trabajadores asociados y/o empleados.											
10.5. Existencia de sistemas de valoración de trabajadores y/o empleados											
10.6. Prevalencia de los trabajadores y/o empleados											
10.7. Sistema de formación y motivación											
10.8. Clima laboral											
11. Financiamiento/Financiero	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
11.1. Nivel de endeudamiento											
11.2. Cifra de beneficios económicos netos anuales.											
11.3. Acceso de fondos de financiamiento											
11.4. Costos financieros											
11.5. Autoeficacia/ revisión de resultados corporativos											
11.6. Compatibilidad de costos											
11.7. Planificación de la tesorería											
12. Management	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
12.1. Modernización de la gestión, conocimientos en materia de la planeación estratégica de la organización											
12.2. Dirección e implantación de planes estratégicos											
12.3. Gestión de profesionalización											
12.4. Tener la capacidad de prever el cambio y anticiparse a ellos											
12.5. Tener la capacidad de adaptarse al cambio											

13. Nivel Educativo: Primaria () b. Secundaria () c. Universidad () d. Postgrado ()

14. Estrato socio-económico: a. 1 () b. 2 () c. 3 () d. 4 () e. 5 () f. 6 ()

15. Rango de edad (estructura etárea): a. 18-30 () b. 31-40 () c. 41-50 () d. 51-60 () e. +61 ()

16. Estado Civil: a. Soltero () b. Casado/unión () c. Separado () d. Viudo ()

17. Número de Hijos: a. Uno () b. Dos () c. Tres () d. Cuatro () e. Más de cinco ()

Nombre organización: _____

Nombre del emprendedor: _____

Cargo: _____

Dirección: _____ teléfonos: _____