



5. Factores sociales, económicos y ambientales de las organizaciones de economía solidaria conformadas en situaciones de crisis en Colombia

Ana Milena Silva Valencia¹⁵

Resumen

La presente investigación se refiere al emprender solidario, donde se analizan los factores que explican el éxito social, económico y ambiental en la creación de organizaciones sin ánimo de lucro en un contexto de crisis en Colombia.

En este sentido, el estudio se basa en el concepto de emprendimiento o de emprendedores a la hora de conformar organizaciones de tipo social durante los diálogos de paz en Colombia, los cuales se iniciaron en el año 2012 entre el Gobierno Nacional de Colombia y las FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia). (Trujillo, Bravo, & Martínez, 2016, p.7)

En este contexto, el estudio identificó los emprendimientos solidarios que se constituyeron de manera formal a partir del año 2012, en una muestra de cooperativas de una región en Colombia, los cuales son iniciativas de personas que emprenden o crean procesos para

el beneficio de una comunidad, o de un grupo de personas que se unen para satisfacer sus necesidades individuales de forma colectiva, generando fuentes de ingreso, empleo y trabajo mediante la producción de algún bien o servicio.

Ahora bien, la idea con estos emprendimientos solidarios o colectivos es explicar cómo las capacidades y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la empresa (FIE) tienen una influencia o están relacionados con los factores económicos, sociales y ambientales, generándose así unos hallazgos donde se resalta que en épocas de crisis es cuando más emprendimientos de tipo colectivo se producen; también el hecho de que a la hora de emprender, las capacidades y habilidades de los emprendedores no tienen una relación significativa en el performance o factor económico cuando existen coyunturas de crisis. El contraste empírico se realizó en una muestra de cooperativas en Colombia, entrevistando a los líderes

15. Doctora en Dirección de Empresas y Catedrática de la Universidad ICESI. Investigadora PosDoc de la Facultad de Estudios Ambientales y Rurales, Pontificia Universidad Javeriana. Correo electrónico: anisilva70@gmail.com



o gerentes de las organizaciones por medio de una encuesta estructurada con preguntas cerradas, se diseñó además una metodología de investigación con enfoque cuantitativo, en la cual se utilizó el Análisis de Regresión Múltiple.

Palabras Clave: emprendimiento, emprendimiento cooperativo, economía solidaria, factores sociales, económicos y ambientales.

Introducción

Esta investigación se refiere a la identificación y análisis de los factores que explican el éxito en la creación de organizaciones solidarias en un contexto de crisis en Colombia.

Como temática principal se debe destacar la evolución que el emprendimiento ha tenido como campo científico y en la generación de conocimiento; sin embargo, vale aclarar que esta temática se encuentra en etapa de gestación o inicio en países como Colombia, donde su surgimiento se centra básicamente en los últimos 10 años. (Silva, 2017, p.10).

Las organizaciones se han visto limitadas por su inventario de recursos y capacidades y por lo tanto, el emprendimiento ha demostrado ser una estrategia que a

pesar de las adversidades en el medio, ya sea por crisis económica, política o social, requiere de unas cualidades personales que hacen posible lograr el acceso a recursos y/o capacidades valiosas, diferenciales y complementarias. Este trabajo de 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 como se citó en Silva 2017, p.12).

Tomando como referencia a uno de los seminales del emprendimiento, Schumpeter (1934) como se citó en Silva (2017), 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" (p. 12). 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 por otro lado, necesitan tener la



flexibilidad suficiente para enfrentarse a su entorno, lo que es al mismo tiempo constantemente cambiante y altamente competitivo (Van Gils y Zwart, 2009 como se citó en Silva, 2017, p12).

Así pues, 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 social, ambiental y económica, factores que están latentes en las organizaciones y que se traducen en el cumplimiento de los objetivos y metas; además, estos factores de éxito sobre la eficacia social, económico y ambiental son dimensiones que están en la agenda internacional sobre la responsabilidad social que deben legitimar las organizaciones independiente de su naturaleza jurídica. En este sentido, el modelo el modelo de Elkington (1997), conocido como triple cuenta de resultados, vincula estas tres dimensiones y la interacción que resulta de ellas.

Ahora bien, en el contexto colombiano se ha presentado un aumento en las tasas de desempleo desde el año 2009, situándose en porcentajes próximos al 10 % durante los últimos años; en el año 2015, la tasa de desempleo fue del 8,2 % (DANE, s.f.). Es aquí donde el emprender

toma forma y presenta alternativas de solución 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.

Por ende, este trabajo investigativo pretende explicar cómo las capacidades y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la empresa (FIE) tienen una influencia o están relacionados con los factores económicos, sociales y ambientales. Diversos autores, desde el enfoque de la teoría de recursos y capacidades, plantearon que:

“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” (Penrose, 1959).

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 como se citó en Silva, 2017, pp.68-69).

De tal modo, el contraste 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 y como análisis previo para seleccionar las variables el ACP (Análisis de Componentes Principales), la cual es una técnica utilizada fundamentalmente para evitar los problemas habituales en los ítems originales considerados.

Este trabajo tiene como propósito responder a la siguiente cuestión de investigación: ¿Cómo las capacidades y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la empresa (FIE) tienen una influencia o están relacionados con los factores económicos, sociales y ambientales?, para ello se establecieron los siguientes objetivos:

Objetivo general

Identificar los factores sociales, económicos y ambientales de las organizaciones de la economía solidaria que se constituyeron en situaciones de crisis 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.

Analizar la relevancia de cada uno de los factores en el grado de éxito empresarial durante los primeros años de existencia.

Metodología

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 70 organizaciones de este tipo. Para realizar un estudio más profundo y detallado, se hizo énfasis 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 70 cooperativas registradas, 40 son multiactivas, 26 de trabajo asociado, dos son integrales, una es especializada en ahorro y crédito, y una clasificada como precooperativa de trabajo asociado. (Silva, 2017, p.126) Teniendo en cuenta la población sujeto de estudio, para efectos de la investigación se tomó 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. (Silva, 2017, p.125).

Asimismo, en esta investigación se utiliza el Análisis de Regresión Lineal Múltiple.

Que permitió establecer la relación que se genera entre una variable dependiente, en este caso los factores Económicos, Sociales, Ambientales 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). (Silva, 2017, p. 132).

Por tanto, la ecuación del modelo quedaría representada 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" (Silva, 2017, p. 133)



Desarrollo y Revisión de Literatura

Existen diversas modalidades de emprender y una de ellas es precisamente la que produce un cambio en la sociedad y que a su vez, beneficia no sólo a un dueño o un sólo emprendedor sino a varias personas, y es lo que se conoce como emprendimiento social, cuyo concepto fue introducido por Bill Drayton, quien fundó en Estados Unidos la Asociación de Emprendedores Sociales Innovadores (Ashoka, 2009 como se citó en Silva, 2017, p. 12).

El emprendedor social que es quien innova y es generador de un cambio social¹⁶ para beneficio de una comunidad, región o país.

Otro matiz del emprendimiento es 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 que 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 citó en Silva, 2017, p. 12).

El emprendedor cooperativo inicia su emprender por medio de lo siguiente:

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 sólo a las personas que la conforman ya sean como socias o asociados de ella. (Silva, 2017, p. 13).

Por último, “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” (Silva, 2017, pp.12-13).

Para poder crear una empresa se debe empezar reconociendo una oportunidad de emprendimiento, una definición de esto podría ser que “las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción” (Shane & Venkataraman, 2000 como se citó en Silva, 2017, p. 77).

16. 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”.



Ahora, para poder definir el emprendimiento es necesario traer a colación la primera persona que dio un aporte a este tema, en la literatura económica, y fue precisamente Cantillón (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, dijo 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" (Thornton, 1998 como se citó en Silva, 2017, p.24). Posteriormente, según Burnett (2000) como se citó en Silva (2017).

"El economista francés Say realizó una contribución a lo dicho por Cantillón, el cual afirmó 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". Además de esto, resaltó la importancia que tiene el emprendimiento para la sociedad en general, más que para un sólo individuo". (Formichella, 2004).

Seguidamente, la escuela austriaca hizo hincapié en este tema, considerando

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, aseguraron que no se le debe de dar importancia al fin, sino al proceso de mercado, y la importancia de la competencia, dado que esta es la que conlleva a dar el descubrimiento y la creatividad (Perdomo, 2010 como se citó en Silva, 2017, p. 25).

Los 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 contribuir y mejorar el bienestar de los individuos que representan en conjunto una comunidad. (Silva, 2017, p. 46).

Según la red europea de investigación EMES, creada en 1996, la empresa social: "Se define como aquella organización creada con el fin de alcanzar una meta relacionada con 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 forma más eficaz al problema social que se está trabajando. (Cordero, Astudillo, Carpio, Delgado, & Amón, 2011 como se citó en Silva, 2017, p.35). En este orden 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 se citó en Silva, 2017, p. 48). Así lo afirmó Pomerantz (2013) como se citó en Silva, (2017) "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" (p. 48).

Por otra parte, la teoría del emprendimiento solidario surgió del análisis realizado por Gide (1968) como se citó en Trujillo, Bravo, & Martínez (2016), quien aseveró:

Las asociaciones en las cuales los trabajadores percibirán el producto integro de su trabajo, porque ellos poseerán sus instrumentos de producción; asociaciones que suprimirán los intermediarios, porque ellos cambiaran sus productos directamente, asociaciones que no mutilaran 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 al 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, atenuaran la concurrencia y la lucha, suprimiendo la mayor parte de las causas que ponen en nuestra época a los hombres en conflicto. (p.26).

Desde la perspectiva económica, hay otros autores que escriben sobre el tema; Luis Razeto (1993), con su experiencia en Chile, analizó como determinadas comunidades emprendían organizaciones económicas con sus propias iniciativas y recursos, con el objetivo de ayudarse de manera colectiva. Razeto propuso 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 consideró el factor C como esa energía social que dinamiza los procesos que se emprenden. (Como se citó en Trujillo, Bravo, & Martínez, 2016, p. 27).

El fin último de un emprendimiento solidario 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" (Zabala, 2011 como se citó en Trujillo, Bravo, & Martínez, 2016, p.27).

Los emprendimientos solidarios 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 económicos solidarios 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 como se citó en Trujillo, Bravo, & Martínez, 2016, p.27).

De esa forma, la Figura 3 presenta de manera general el modelo básico con 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.

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 los años 2009 - 2015. Se mantuvieron las mismas variables latentes propuesta por los

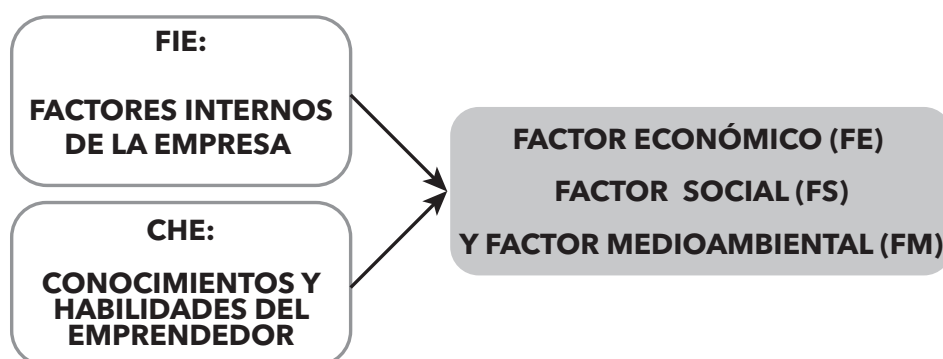


Figura 3. Variables del módulo básico.

Fuente: elaboración propia

Basado en datos de Campos, Mohedano y Sanchis (2014)



investigadores ya mencionados.

En este sentido y con relación al modelo, la investigación tuvo en cuenta los factores internos de la empresa, que fueron agrupados en diferentes áreas funcionales: Marketing, Aprovechamiento, Producción, I+D+d+i, Recursos Humanos, Finanzas y Management (Campos, Mohedano y Sanchis, 2014) y cómo estas influyen en los factores sociales, económicos y ambientales. 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.

La idea con el proceso de investigación empírica es analizar los efectos que estos factores o variables independientes (factores internos de la empresa FIE y los conocimientos y habilidades del emprendedor CHE) tienen sobre el grado de éxito social, económico y ambiental (variable dependiente), en una población de organizaciones cooperativas. (Silva, 2017).

Poco estudiado por los investigadores, pues los antecedentes de las investigaciones han mostrado resultados de estos factores y la influencia sobre el éxito para empresas de corte capitalista o lucrativo.

La teoría plantea que el éxito de la actividad emprendedora depende, a su vez, de los conocimientos 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 como se citó en Silva, 2017, p. 113).

De otra parte, la teoría establece que los emprendedores que consideran 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 como se citó en Silva, 2017), 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 como se citó en Silva, 2017). 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 como se citó en Silva, 2017).

Retomando a Herron y Robinson, (1993); Barba y Atienza, (2012);



García, Martínez y Fernández, (2010), en palabras de Campos, Mohedano y Sanchis (2014) como se citó en Silva, 2017:

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. (p. 114).

De acuerdo con lo planteado por Veciana (2005) como se citó en Silva (2017) 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 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; Davidsson y Wiklund, 2001; Alonso y Galve, 2006 como se citó en Silva, 2017, pp.114-115).

“Cuando algunos recursos son escasos también puede influir en la dificultad de conseguir el éxito a la hora de conformarse la empresa, como lo aseguró Gartner (1985)” (como se citó en Silva, 2017, p. 115).

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, genera no sólo ventaja competitiva sino la creación de nuevos productos o servicios que se verían reflejados en los ingresos. 8Silva, 2017, p. 116)

Dados los referentes anteriores, este estudio pretende verificar las siguientes hipótesis:

H₁: el factor económico 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: el factor 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: el factor medioambiental de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionada con las capacidades y habilidades del grupo

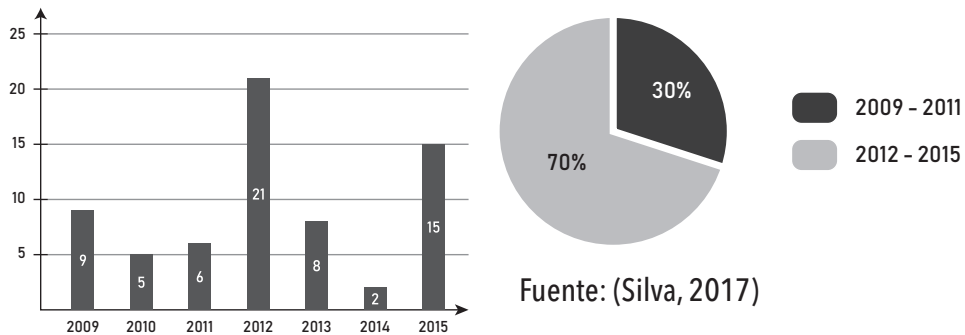
emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa. (Silva, 2017, p.117)

Discusión

Al realizar el análisis de la muestra escogida, se obtuvo que en el año 2012, se conformaron 21 cooperativas (ver Figura 4); cabe aclarar que en este año fue cuando se inició el proceso de los diálogos de paz y al mismo tiempo, se creó el mayor número de cooperativas de la muestra, seguidas por el año 2015 en el cual se crearon 15 cooperativas. A su vez, se observó un incremento de las

mismas durante el 2012, exactamente del 250 % respecto al año anterior; no obstante, durante los años 2013 y 2014 se evidenció un decrecimiento de 62 % y 75 %, respectivamente, con relación al año anterior. Para el año 2015 se puede observar un crecimiento nuevamente del número de cooperativas creadas del 650 %, respecto al 2014. (Silva, 2017, p. 138).

Figura 4. Porcentaje de Cooperativas creadas 2009 - 2015



Fuente: (Silva, 2017)



En el Gráfico % se observa el porcentaje de cooperativas creadas del 2012 al 2015, comparado con el porcentaje de cooperativas creadas del 2009 al 2011. En esta gráfica 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) se ha presentado un incremento del número de cooperativas conformadas en la ciudad de Cali. (Silva, 2017, p. 13) Mientras tanto, la Tabla 4 expone el resumen de resultados de la regresión lineal y la Tabla 5, el resumen del contraste de las hipótesis

Tabla 4. Resumen resultados regresión lineal

	FE		FS		FM	
	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
RR2	0,750		0,836		0,785	
r2 Corregida	0,742		0,828		0,774	
Durbin-Whayson	1,654		1,888		1,725	
Anova (F)	92,851		103,436		74,190	

**p<0,05; p<0,1

Fuente: elaboración propia

Tabla 5. Contraste de hipótesis

Hipótesis	Ecuación	Parámetros	Resultados
H1	$FE = \alpha_1 + \beta_1 \cdot CHE + 2\beta_1 \cdot FIE$ $FE = 1,372 - 0,286 \cdot CHE + 1,110 \cdot FIE$	R2=74,2%; DW=1,654; Anova = p<0,01; VIF= 4,710	Se acepta
H2	$FS = \alpha_2 + \beta_2 \cdot CHE + \beta_2 \cdot FIE + \beta_2 \cdot FE$ $FS = 2,308 + 0,055 \cdot CHE + 1,126 \cdot FIE - 0,324 \cdot FE$	R2=82,8%; DW=1,888; Anova= p<0,01; VIF=5,037-9, 630	Se acepta
H3	$FM = \alpha_3 + \beta_3 \cdot CHE + \beta_3 \cdot FIE + \beta_3 \cdot FE$ $FM = 1,761 + 0,113 \cdot CHE + 1,022 \cdot FIE + 0,43 \cdot FE$	R2=77,4%; DW=1,725; Anova= p<0,01; VIF=5,037- 9,630	Se acepta



Teniendo en cuenta los resultados y observando las tablas 4 y 5, la R2 ajustada de la ecuación 1 o H1 toma un valor de 0.74, lo que significa que la CHE (Conocimientos y Habilidades del Emprendedor) y el FIE (Factores Internos de la Empresa) explican conjuntamente el 74 % del FE (Factor Económico) de las cooperativas que se conformaron en contexto de crisis. Además, el test ANOVA de la misma ecuación resultó estadísticamente significativo 0.01, lo que indica que la ecuación es estadísticamente significativa y por lo tanto, es posible explicar de manera fiable el factor económico de las cooperativas con base en la aplicación de los CHE y el aprovechamiento de los FIE.

Respecto a la interpretación de los B estimados en la ecuación, se puede decir en el caso de la primera hipótesis que a medida que aumenta los CHE, empeora el FE; todo lo contrario sucede con los FIE que tienen una influencia positiva, es decir, a medida que aumentan estos factores internos, el FE mejora. Entre los factores más significativos del CHE se encuentra lo siguiente:

Presentan un nivel de correlación importante para este constructo se puede mencionar la capacidad para

prever y anticiparse al cambio, la modernización en la gestión, como también la capacidad para adaptarse a los cambios; estos factores no presentan un impacto tan positivo en el factor económico 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 y la gestión de profesionalización. (Silva, 2017, p.172).

En otra instancia, la R2 ajustada de la ecuación 2 o H2 tiene un valor de 0.828, lo que significa que el 82,8 % del Factor Social de las cooperativas conformadas en contextos de crisis 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 el Factor Social es igual que el de la ecuación 1 para explicar el factor económico. (Silva, 2017, p. 172).

Con referencia a la interpretación de los B estimados de la ecuación 2, se aprecia que ambos presentan (CHE y FIE) signos positivos, por ello se indicaría que tanto los conocimientos y habilidades del emprendedor como los factores



internos de la empresa tienen un impacto positivo en el Factor Social. [...] Analizando la ecuación 3, el R2 ajustado toma un valor de 0.774, por lo que el 77.4 % del Factor Medioambiental (FM) de las cooperativas conformadas en contexto de crisis pueden ser explicados mediante la aplicación de los CHE y FIE. Además, el test ANOVA de la ecuación 3 resultó estadísticamente significativa, por lo que el nivel de fiabilidad de la mencionada ecuación puede explicar el FM con base en la aplicación que realizan de los CHE y FIE. Respecto a la interpretación de los B estimados de la ecuación 3, tanto la CHE como la FIE tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en el FM. (Silva, 2017, p. 173).

De ese modo, la H1 de esta investigación proponía que los conocimientos y habilidades del emprendedor y los factores internos de la empresa, variables que están positivamente relacionados con el Factor Económico (FE) de las cooperativas conformadas en contexto de crisis. De los B estimados

de la ecuación 1 o H1 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 para el caso de los CHE y su impacto con el Factor Económico, dicha relación no ha resultado ser estadísticamente al 0.05, por lo que es posible aceptar la hipótesis 1 parcialmente.

La H2 de este estudio proponía que los CHE y FIE tienen un impacto positivo en el Factor Social de las cooperativas de recién creación, los resultados ponen de manifiesto R2 ajustado en un nivel alto, además los B estimados para dicha ecuación presentan valores positivos. (Silva, 2017, p. 172).

Por lo que se aceptaría parcialmente. Con relación a la H3, se puede afirmar que se acepta parcialmente, puesto que las CHE tienen una relación no significativa con FM ($0,40 > 0,05$) y los FIE tienen un impacto + y son estadísticamente significativos.

Conclusiones

Este estudio realiza su aportación en las variables sociales y medio ambientales, pues de acuerdo con el contraste de las hipótesis, tanto los factores sociales como el factor medio ambiental están positivamente relacionada con los

conocimientos y habilidades del grupo emprendedor como con los factores internos de la empresa. En este mismo sentido, el modelo de Elkington¹⁶, 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 hizo 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. (Silva, 2017, p. 182-183).

Las H2 y H3 contrastan la validez de los planteamientos teóricos, confirmando la influencia positiva de los CHE y FIE con relación a los factores sociales y medioambientales. Se encontraron otros factores internos o indicadores, 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. (Silva, 2017, p. 183).

Dado que en periodos de crisis 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 crearán cooperativas que apoyen y ayuden a estas personas a integrarse a la sociedad, y cómo esto afectaría el crecimiento del número de cooperativas creadas en Colombia y en la misma economía del país. (Silva, 2017, p. 184).

Igualmente, el estudio ofrece insumos para que en futuras investigaciones se articule la relación de los factores sociales, económicos y ambientales al cumplimiento de la agenda 2030 de las Naciones Unidas y más específicamente, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, pues al conformarse nuevas formas asociativas aportan a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de las condiciones de vida de las personas vinculadas, a través de un trabajo digno y decente.

16. De Universidad de Oxford 1997.



Referencias

Alonso, M., & Galve, C. (2006). El emprendedor y la empresa: *una revisión teórica de los determinantes a su constitución. Acciones e investigaciones sociales*, N. 26, 5-44.

Álvarez, O., & Salazar, H. (2011). *Condiciones clave para el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos solidarios de Medellín. Semestre Económico*, No. 14, 77-94.

Barney, J. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management*, No. 17, 99-120.

ASHOKA. (2009). Emprendedores sociales en España, consultado el 05-04-2015 en: <http://www.ashoka.es>.

Barón, R. (2004). *The Cognitive Perspective: A Valuable Tool for Answering Entrepreneurship's basic "why" Questions. Journal of Business Venturing*, No. 19, 221-239.

Bergamini, T., Navarro, C., & López, A. (2014). *Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países. CIRIEC*, No. 80, 5-78.

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. Revesco N 119* pp. 183-207.

DANE. (s.f.). Gran encuesta integrada de hogares (GEIH) Mercado laboral. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

Fernández, J., & Arranz, N. (2014). *Las redes de cooperación empresarial: ¿Una organización para el próximo milenio? . Dirección y Organización*, No. 21, 12-19.

Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires: INTA.

Gide, C. (1974). *El cooperativismo*. Buenos Aires: Intercoop.



Glaser, B. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. London: Wiedenfeld and Nicholson.

Grant, R. (1991). *The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation*. *California management review*, No. 33, 114-135.

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*. IENE, 14, 1-67.

Herrera-Guerra, C. E., y Montoya-Restrepo, L. A. (2012). *Aproximación a la caracterización de emprendedores avalados por el FoHerron*, L., & Robinson, R. (1993). *A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance*. *Journal of Business Venturing*. *Venturing*, No. 8(3), 281-294.

Herron, L., y Robinson, R. B. (1993). *A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance*. *Journal of Business Venturing*, No. 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.

Kirzner, I. M. (1997). *Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach*. *Journal of economic Literature*, Vol. 35 pp 60-85.

Mair, j. (2010). *Social entrepreneurship taking stock and looking ahead*. Iese Business School - University Navarra.

Matiz, F. (2009). *Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento*. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, 66, 169-182.

Monzón, J., & Chaves, R. (2008). *The European social economy: concept and dimensions of the third sector*. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79, 549-577.

Penrose's, E. (1959). *Contributions to the resource-based view of strategic management*. *Journal of management studies*, 41, 183-191.



Peteraf, M. (1993). *The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. Strategic management journal*, 14, 179-191.

Raceto, 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.*

Sanchis, J., & Melián, A. (s.f.). *Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismos para la inserción sociolaboral*. Obtenido de <https://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/51.pdf>

Sanchis, Campos, V., & Mohedano, A. (2014). *Factores clave en la creación y desarrollo de cooperativas. Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, 119, 183-207.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First Publisher in German, 1912.

Serrano, R (2007). *Apuntes críticos sobre democracia cooperativa. Cooperativismo y desarrollo. Vol. 27, pp. 64-79.*

Silva, A. (2012). *Cooperativismo e internacionalización. Algunas pautas de gestión para la cooperatividad. Tomo II, pp 161- 176*. Legis SA, Bogotá.

Silva, A.M. (2017): *Factores que explican el éxito de organizaciones de economía solidaria constituida durante el proceso de los diálogos de paz en Colombia. Hallazgos de emprendimiento en el sector cooperativo*. Tesis doctoral. España. Universidad de Valencia.

Stevenson, H., & Jarillo, J. (2007). *A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In Entrepreneurship*. Berlín: Heidelberg: Springer.

Thornton, M. (1998). Richard Cantillon and the Origin of Economic Theory *Journal de*. 61-74.

Van Gils, A., & Zwart, P. (2009). Alliance Formation Motives in SMEs an Explorative Conjoint Analysis Study. *International Small Business Journal*, 27, 5-37.