

6 LA INFLUENCIA DE LA FAMILIA

EN EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL: - El caso de tres PYMES de los sectores comercial y de servicios de la ciudad de Sincelejo Sucre -

Álvaro Enrique Santamaría Escobar, Eider Manuel Moreno Arias,
Eliany Fabiola Torres Torres, Wilson Cadrazco Parra. Universidad de Sucre

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es determinar la influencia de la familia en el emprendimiento empresarial en las empresas del sector comercio y de servicios de la ciudad de Sincelejo, Sucre. El estudio, de carácter descriptivo, se apoyó en los constructos teóricos de Orrego, Swedberg, Whittington, Caldas, Carrasco, Gámez, Goss, Robbins y Decenzo relacionados con el emprendimiento empresarial. Finalmente se determinaron varios factores determinantes del

emprendimiento empresarial relacionados con la influencia de la familia, como lo son el establecimiento de una red de contactos, la existencia previa de experiencia laboral y antecedentes empresariales en el grupo familiar, el liderazgo ejercido por el fundador, el uso del parentesco como mecanismo de subordinación, la necesidad de logro del emprendedor y su familia, y en las generaciones recientes, la formación técnica y profesional, entre otras características.

Palabras Claves: Emprendimiento, Cultura Organizacional, innovación.

INTRODUCCIÓN

La familia es considerada el núcleo de la sociedad, le corresponde formar miembros que contribuyan a generar bienestar a la humanidad mediante la práctica de actividades responsables, en el estudio de los problemas socioeconómicos. Las precarias condiciones de la calidad de vida de la población, así como las altas tasas de desempleo, entre otros aspectos, hacen necesaria la intervención de la familia o parte de ella, en el planteamiento de posibles soluciones

El presente trabajo determina la influencia de la familia en el emprendimiento empresarial en

la ciudad de Sincelejo, en el sector comercio y servicio, con base en el análisis de características psicológicas, sociales, y culturales.

Las empresas de tipo familiar tienen gran representatividad en el municipio de Sincelejo, por tanto se describen los elementos característicos de las familias, claves en el desarrollo del emprendimiento empresarial, para lo cual se estudia el caso de tres empresas representativas del sector. La investigación de tipo descriptiva utiliza instrumentos y técnicas de investigación como la

observación directa, la entrevista en profundidad y la recolección documental.

El trabajo es realizado en la ciudad de Sincelejo con empresas de índole familiar debidamente registradas ante la Cámara de Comercio, en constancia de su legalidad y constitución. Se tuvo en cuenta para su elección, el posicionamiento de éstas en el mercado, la diferenciación en cuanto a sus servicios, el reconocimiento de su actividad comercial, así como los beneficios socioeconómicos que generan a nivel local.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La ley 1014 de 2006 toma como disposiciones generales: el emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero) y se refiere a “una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad”.

Es de resaltar que el observatorio de emprendimiento de Bogotá publicó en su edición número uno del mes de septiembre de 2007 el documento Entorno para el Emprendimiento en Bogotá y la Región, en el cual menciona que en las políticas locales el emprendimiento se consolida como estrategia para lograr mayor desarrollo económico, fomentar la creación de empresas competitivas y sostenibles, consolidar nuevos proyectos productivos, incrementar las exportaciones, y crear nuevos empleos en condiciones de estabilidad y formalidad, con resultados positivos en la calidad de vida de los habitantes.

Así mismo en muchos países Latinoamericanos, para los profesionales, la opción de obtener un ingreso apropiado, es mediante el desarrollo de un proyecto empresarial personal. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), han alcanzado una media de 7,6% para el año 2010 y el más alto porcentaje es para Colombia, cuyo promedio para los doce meses enero - diciembre de 2010, la tasa de desempleo alcanzó 11,8% según el –DANE (2011) –por lo que resulta de suma urgencia insistir en la búsqueda de alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Si bien la tendencia de la tasa promedio anual del desempleo en Colombia muestra un descenso de aproximadamente de 4.6 % en los últimos 10 años pasando del 15% en el 2001 al 10.4% en el 2012, esto no significa que el problema esté cerca de ser solucionado.

Cuadro 1. Tasa de desempleo en Colombia

Periodo	Población total	Población en edad de trabajar		Población económicamente activa		Desocupados	
	Número de personas (miles)	Número de personas (miles)	% de la población en edad de trabajar	Número de personas (miles)	Tasa general de participación*	Número de personas (miles)	Tasa de desempleo**
Indicadores anuales (promedio enero-diciembre)							
2001	39.676	29.747	75,0	18.604	62,5	2.782	15,0
2002	40.177	30.283	75,4	18.862	62,3	2.927	15,5
2003	40.679	30.828	75,8	19.392	62,9	2.724	14,0
2004	41.183	31.377	76,2	19.285	61,5	2.632	13,6
2005	41.686	31.936	76,6	19.329	60,5	2.280	11,8
2006	42.186	32.484	77,0	19.206	59,1	2.311	12,0
2007	42.690	33.039	77,4	19.258	58,3	2.152	11,2
2008	43.196	33.597	77,8	19.655	58,5	2.214	11,3
2009	43.706	34.155	78,1	20.935	61,3	2.515	12,0
2010	44.218	34.706	78,5	21.777	62,7	2.564	11,8
2011	44.735	35.248	78,8	22.446	63,7	2.426	10,8
2012	45.254	35.781	79,1	23.091	64,5	2.394	10,4

Fuente: encuesta continua de hogares, Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). * Representa el porcentaje de las personas en edad de trabajar que participan en el mercado laboral. ** Representa el porcentaje de personas no ocupadas que pertenecen a la población económicamente activa.

La oferta de mano de obra está creciendo a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta difícil poder ofrecer empleo a toda la población económicamente activa. Teniendo en cuenta que el estado no tiene la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, una buena alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

El departamento de Sucre históricamente ha basado su actividad económica en la producción agropecuaria, de donde se derivan actividades de comercio y servicio que repercuten en su desarrollo,

“aunque éste ha sido escaso” de acuerdo al estudio de Espinosa (2005), además, varios factores han restringido el crecimiento económico regional: altas tasas de crecimiento demográfico, bajo encadenamiento de los principales productos de expansión (principalmente la ganadería extensiva), alta dependencia de la demanda interna, concentración en la distribución de la tierra, un alto porcentaje de predios urbanos y rurales carentes de títulos y el conflicto armado.

Cabe resaltar el estudio sobre la cultura organizacional en la micro y pequeña empresa familiar de los subsectores comercio y servicio en dos subregiones del departamento de Sucre, en este trabajo, Taboada (2010) menciona que las actividades de servicio están presentes en todas las subregiones, pero tienen un peso considerable en la economía del departamento las de servicios de turismo en los que se tienen identificados atractivos localizados en las subregiones golfo de Morrosquillo y Montes de María, representando un 56% y una gran proporción de las organizaciones inmersas en ellas son de tipo familiar. Las actividades de comercio se concentran en su gran proporción en la ciudad capital, Sincelejo, donde confluyen la oferta y

demanda de bienes objetos de comercialización producidos y acopiados desde otros departamentos y del exterior.

En una serie de visitas realizadas por los investigadores se pudo constatar la existencia de empresas reconocidas en la ciudad de Sincelejo de índole familiar, las cuales están posicionadas en el mercado y aportan mediante su actividad al bienestar socio-económico del municipio, entre las cuales se pueden mencionar a Decoraciones Raad, Hotel Marsella, Panadería Punto Rojo, Almacén Carmencita, Refririarte y Muebles Pereira entre otras. Cabe resaltar que el sostenimiento por más de una década de estas organizaciones de tipo familiar amerita un estudio que identifique la influencia de la tradición familiar en el emprendimiento empresarial¹⁴.

De acuerdo con la problemática descrita anteriormente vale la pena preguntarse:

¿Cómo influye la familia en el emprendimiento empresarial de las empresas del sector comercio y de servicios de la ciudad de Sincelejo?

MARCO TEÓRICO

El emprendimiento se considera un hecho cultural, dado que está vinculado esencialmente al hombre y a su historia, sobre una base de significados que le motivan a superar la visión objetivista e instrumentalista del mundo. Por tanto la responsabilidad social tiene que ver también con la educación, en la medida en que es el único medio para lograr la transformación y el cambio de la sociedad. Así mismo se enuncia que mediante los procesos de formación se inicia la reflexión sobre la naturaleza humana y, gracias a los avances continuos, el ser humano se perfecciona y se alcanza el progreso de la humanidad; en esta medida, pasa de ser un proyecto individual a uno comunitario. Por esto es necesario puntualizar el papel trascendental que juegan la familia, la escuela y las instituciones y la incidencia de estas estructuras en la construcción del sujeto. (Orrego, 2009, pp. 245-246)

Al respecto la teoría de aprendizaje social sugiere que las personas aprenden cuando observan lo que ocurre a otros, o cuando se le habla acerca de cosas y, además, por medio de la experiencia directa. Por ejemplo, gran parte de lo que hemos aprendido se debe a que hemos observado a modelos; esto es padres, profesores y demás.

(Robbins y Decenzo, p. 233)

Delval (1989) plantea que la sociedad en la que nacemos nos moldea profundamente y que el individuo no puede sustraerse a la influencia social. Así mismo enuncia Vargas (2007, p. 26) que la formación implica “ (...) comprender las estructuras fundantes de la interacción mundano-vital; tal tránsito considera tanto la formación de las personas singulares como el fundamento de las personalidades de orden superior –familia, comunidad, barrio, ciudad, nación, estado, comunidad de naciones”.

Así, la formación para el emprendimiento se explica no sólo a partir del autoconocimiento, la autovaloración, la autodeterminación de los sujetos emprendedores, sino también del papel que juegan los entes o personalidades de orden superior que intervienen en el mundo social, como son el Estado, la organización, la familia y las comunidades, entre otros, y la comprensión de la interacción que genera el emprendimiento como posibilidad de realización del sujeto en la vida con los otros. (Orrego, 2009, p 246)

El comportamiento económico de las personas esta insertado en una red de relaciones sociales que incluye a su familia, al estado, su formación y educación, e incluso su religión o raza (Swedberg, 1987; Whittington

1992). De igual forma dentro de los aportes de Schumpeter para definir la función del emprendedor, se resalta que en economía el trabajo de dirección se impone cuando las circunstancias del equilibrio se modifican, es decir cuando el desarrollo económico se realiza y una de las causas a la que está ligado es la evolución del entorno con un impacto sobre la economía (cambios sociales, decisiones políticas, etc.): el emprendedor solo puede enriquecer la sociedad cuando evoluciona en un entorno social y culturalmente favorable.

Además Caldas et al (2008) sostiene en su síntesis de teoría de redes que la función empresarial se desarrolla en una red de relaciones sociales constituida por las relaciones entre empresarios, clientes, proveedores, entidades de crédito, organismos públicos, amigos, familiares, o con otras empresas con las que se puede constituir alianzas estratégicas para desarrollar nuevos proyectos empresariales. Según esta teoría el éxito empresarial radica en la habilidad para desarrollar y mantener estas redes y además alude que algunas investigaciones han puesto de manifiesto que los empresarios suelen utilizar más las relaciones informales (familiares y amigos) que las formales.

Aproximación a los modelos de emprendimiento Kantis (2004) menciona que “en sociedades con culturas favorables a la empresarialidad es más factible que las personas deseen emprender para ganar reconocimiento social, para ser independientes o para seguir los pasos de otros empresarios a los que admiran (modelos de rol). La familia, el sistema educativo, las empresas en las que trabajaron antes y los medios de comunicación deciden contextos específicamente influyentes sobre la cultura e inciden en la formación de la motivación para emprender”.

Shapiro y Sokol, (1982, p. 93). Se preguntan por los grupos sociales, culturales, regionales y religiosos que tienen más casos de emprendimiento y destacan los grupos familiares de judíos y libaneses en Norteamérica; con menos nexos entre grupos familiares, citan a Somart (1913) que incluyó a “ibos en Nigeria, antioqueños en Colombia, parsis en India” Entre los factores sociales y culturales recuerdan que los refugiados se inclinan más por crear empresa en otro país que cuando permanecen en él. Esas acciones individuales son producto de situaciones sociales que predisponen a fases subsiguientes de percepción de deseo y viabilidad. El emprendedor que crea empresa es afectado por unos factores que condicionan su actividad. Según Veciana (2001), son unos los factores fundamentales y otros los precipitantes; los factores fundamentales se refieren a los antecedentes de cada individuo

fruto de su contexto familiar, sus valores personales y las experiencias y vivencias de la infancia. Cuentan los atributos personales de cada individuo, los rasgos psicológicos, su formación y la experiencia de trabajo o profesional. (Gámez, 2009: pp.159- 160)

Dentro de los antecedentes individuales la existencia previa de negocios de familiares es sin duda uno de los más relevantes, puesto que permiten al futuro emprendedor conocer los riesgos, beneficios y habilidades críticas necesarias para hacer viable un nuevo negocio (Cromie et al., 1992; Krueger, 1993; Stanworth et al., 1989). Además, puede permitir partir de redes sociales establecidas. Distintos trabajos avalan esta idea; por ejemplo, Rossenblatt et al. (1985) señalaron que los emprendedores es más probable que tengan parientes que también gestionan algún negocio. Por su parte, Davidsson y Honig (2003) encontraron que el hecho de que los padres poseyeran un negocio se relacionaba con el surgimiento de emprendedores.

La principal motivación del emprendedor no es tanto el beneficio como el placer de crear y la posibilidad de mejorar la posición social. El entorno social es, por tanto, fundamental para el emprendedor: por un lado supone un freno al tener que romper las inercias establecidas,

pero por otro es un acicate, pues la posibilidad de la mejora social es lo que motiva su actividad (el beneficio económico no es sino la expresión del éxito). La motivación y el deseo del emprendedor serán, por tanto, elementos esenciales, junto con la interacción social (Carrasco 2008 p. 122). Aunque autores como Collins y Moore (1964) desde una óptica psicoanalítica defendieron que la motivación fundamental del empresario era la autonomía.

“Siguiendo a Goss (2005, p. 211) y su aplicación del concepto de “energía emocional”, el emprendedor es un ser que encuentra importantes motivaciones derivadas de la elevada energía emocional de la no rutina y de la realización de actividades innovadoras, mientras que la gente normal encuentra confort en la baja energía emocional de la rutina de la conformidad y la aversión al riesgo. El concepto de energía emocional nos proporciona dos modelos de comportamiento humano que llevan a la actividad emprendedora: el modelo del orgullo y el modelo de la vergüenza”.

De igual forma prosigue Goss (2005, pp. 212-213) menciona que el aprendizaje de la actividad empresarial en la familia puede ser un ejemplo del primero. Así, en una familia donde la actividad emprendedora se desarrolla satisfactoriamente y se relaciona con su (elevado) estatus social,

sus miembros aprenden la naturaleza de los negocios en la interacción con unos “maestros” que tienen confianza en sí mismos, y que normalmente se ven más motivados por el logro que por el miedo al fracaso. El logro genera energía emocional en la forma de orgullo, y en el fracaso la pérdida de energía emocional se ve minimizada por la ausencia de vergüenza y por el conocimiento de que eso no va a excluir al individuo del grupo. Los problemas de corto plazo son más una parte de los negocios que un fallo de la persona. El hecho de fracasar no va a afectar a la pertenencia del individuo al grupo, por lo que el grupo continúa siendo una fuente de energía emocional. Por ello, según (Delgado, 2008: p, 124) los individuos que adquieren energía emocional de este tipo de interacciones sociales, están motivados positivamente hacia la actividad emprendedora y rechazan el rol del empleado, que va en contra de la creatividad en los negocios y la innovación.

Lo anterior conduce a pensar que los miembros de la familia y los amigos pueden jugar un papel crítico en el desarrollo del espíritu emprendedor. Los empresarios, de hecho, suelen recurrir a familiares y amigos para obtener distintos tipos de ayuda (Rosenblatt, 1985). Buscando una distinción significativa entre empresa familiar y no familiar Gómez (2006) se basa en el esquema conceptual de la teoría de recursos, para afirmar que la principal diferencia se encuentra en los tipos particulares de recursos aportados por la familia. Además cita a Fukuyama (1995) para aclarar que estos recursos pueden ser de muchas clases, como los recursos económicos, las personas preparadas, las relaciones con otras personas e instituciones del entorno y los distintos elementos que conforman el capital de la familia. Pero Gómez hace recordar que no se puede olvidar que el recurso básico para la continuidad exitosa de una empresa familiar es la unidad de

los miembros de la familia y su compromiso de tomar las decisiones adecuadas para la acertada conducción del proceso de dirección estratégica (Gallo 2001).

Es de considerar que son pocas las investigaciones que han abordado el estudio del papel de la familia y de los amigos en la intención de crear un negocio (Greve y Salaff, 2003). En cualquier caso, se dispone de cierta evidencia al respecto. Entre los estudios que han considerado el papel de la familia en la iniciativa emprendedora se encuentra el de Baughn (2006), quienes identificaron el apoyo familiar como uno de los determinantes fundamentales del espíritu emprendedor. Davidsson y Honig (2003), por su parte, también encontraron que el apoyo de la familia o de los amigos se relaciona con el surgimiento de emprendedores.

OBJETIVOS

GENERAL

Describir la influencia de la familia en el emprendimiento empresarial en las empresas del sector comercio y de servicios de la ciudad de Sincelejo

ESPECÍFICOS

- Determinar las características de la cultura organizacional que influyen el emprendimiento

empresarial en las empresas familiares del sector comercio y servicio de la ciudad de Sincelejo.

- Analizar las características psicológicas de las familias de emprendedores empresariales en las empresas del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo.
- Examinar las características sociales de las familias de emprendedores empresariales en las empresas del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo
- Establecer la relación socioeconómica que existe entre la familia y el emprendedor empresarial en las empresas del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo

METODOLOGÍA

Diseño y Tipo de Estudio

Se empleará un tipo de investigación cualitativa de carácter descriptivo, puesto que se pretende determinar los distintos factores que ejercen influencia en el emprendimiento empresarial en las empresas del sector comercio y de servicios de la ciudad de Sincelejo.

Afirma Bonilla (1997), la investigación cualitativa intenta hacer una aproximación global a las situaciones sociales para explorarlas, definir las y comprenderlas de manera inductiva, es decir, a partir del acercamiento al conocimiento e interpretación que tienen las personas de sí mismas y no a partir de hipótesis formuladas por el investigador externo. Acercarse así a la comprensión de estas interpretaciones permitirá conocer las razones de la acción de las personas.

Población y Muestra

Naturaleza de los Casos Seleccionados. - Se seleccionaron las empresas Refriarte, Hotel Marsella y Decoraciones Raad teniendo en cuenta que ellas representan unas de las principales organizaciones comerciales y de servicios de índole familiar de la ciudad de Sincelejo. Estas organizaciones vienen funcionando hace más de 20 años, lo cual deja entrever su tradición, sostenibilidad, y presumiblemente su éxito.

Es de resaltar que su perdurabilidad a través del tiempo puede involucrar, posiblemente, la transferencia de conocimientos y la enseñanza de actitudes emprendedoras a los miembros de la siguiente generación para seguir cada vez más involucrados en la actividad empresarial que se desarrolla, por tanto la familia se convierte en un elemento clave que propicia el emprendimiento empresarial en las empresas mencionadas.

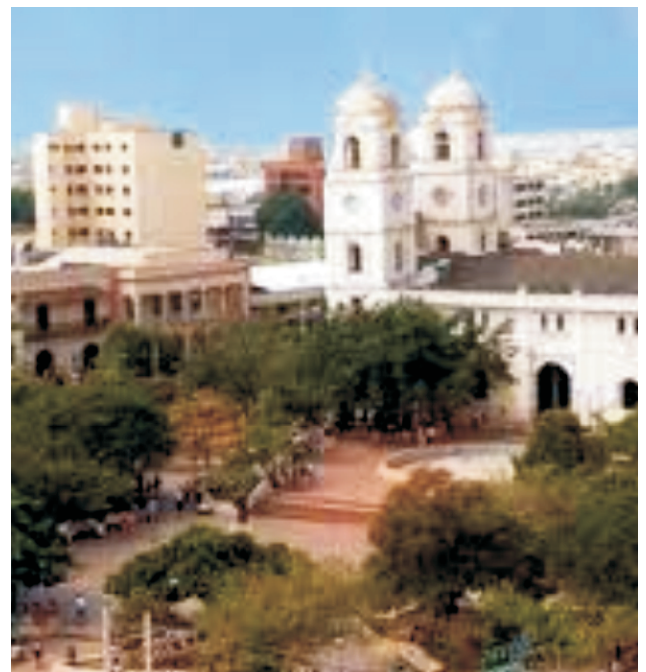
La Población de estudio la constituyen todas las personas influyentes pertenecientes a las empresas seleccionadas, es decir, todos los jefes de área, gerentes, administradores y socios que se presume son las personas que reflejan la actitud empresarial infundida en la empresa.

Dada la naturaleza cualitativa de estudio, y que se trata de casos tipo de estudio, la muestra se determinó de manera direccionada, seleccionando personas clave, es decir, personas que por su antigüedad y experiencia en la empresa poseen un vasto conocimiento de la historia de la empresa y sus características.

Técnicas e Instrumentos

Dentro de las técnicas e instrumentos de investigación se utilizarán las entrevistas en profundidad, documentación, observación directa y los cuestionarios.

Sincelejo, Sucre



Fuente: pwp.etb.net.co

PROCEDIMIENTO

Para la realización de las entrevistas se elaboró una guía de entrevista con el propósito de explorar las categorías consideradas importantes para el logro del objetivo de la investigación; esta guía fue flexible y se orientó a recoger el flujo de información particular del participante (Valles, 1997). Para ello se consideró la utilización de cuatro dimensiones de estudio como son dimensión organizacional, dimensión psicológica, dimensión social y la dimensión socioeconómica. Para el abordaje de estas dos últimas dimensiones se complementó con la utilización de los siguientes cuestionarios: Cuestionario biográfico desarrollado por Díaz (1998), adaptado a empresas familiares. Escala de locus de control de Rotter (LCIE) (Rotter, 1971). Cuestionario de motivación de logro, poder y afiliación (MLPA) desarrollado por Steers (Steers & Braunstein, 1976).

En la dimensión organizacional se seleccionaron algunas características de la cultura, las cuales se utilizaron como categorías de análisis, estas a manera de categorías pre- diagnósticas servirán para determinar su influencia o no en las empresas del sector de estudio, y en el proceso investigativo pueden aparecer o desaparecer categorías según se vaya presentando el diálogo. Entre estas tenemos: detección de oportunidades, manejo de contactos, trabajo en equipo, comunicación efectiva, fijación de objetivos y metas, clima organizacional, conflicto de intereses general / particular, liderazgo, valores corporativos, objetivos corporativos, misión y visión.

RESULTADOS

Dimension Organizacional:

En cuanto al tópico de estudio detección de oportunidades dentro de la narrativa se puede identificar un factor fundamental dentro del éxito empresarial en las empresas estudiadas, así mientras los socios fundadores correspondientes a la primera generación familiar no se preocuparon por identificar plenamente la oportunidad del negocio existente, si no que su experiencia laboral les permitió sentar las bases para probar suerte, en una ciudad que hasta ese entonces tenía un incipiente desarrollo económico, la concepción es que rápidamente las ideas de estas personas pioneras en sus negocios se

convertían prontamente en algo novedoso para el entorno y de ahí surge su gran aceptación. En este sentido uno de nuestros entrevistados describe la forma como se inició y como era el entorno que le caracterizaba para la época: “El entorno, el no tenía competencia hacía y deshacía y le iba bien, entonces si en esa época hubiese existido competencia ya hubiésemos hecho la pregunta si a él le hubiera ido tan bien como le fue, entonces con todas sus utilidades y ahorros el construye un edificio, pero un edificio que simplemente lo hace, porque en esa época no existía aquí hotelería, esto era prácticamente nada, eso era como residencias de familias y esas cosas, entonces hace un edificio y como era aficionado al beisbol y conocía la gente del beisbol, aquí hicieron un campeonato nacional de beisbol y no

había donde meter a los peloteros y entonces decide vamos a meterlos en ese edificio que yo termine y bueno compraron camas, colchonetas y muchas cosas y metieron muchos peloteros en lo que es hoy el hotel, entonces el hizo un edificio no viendo la oportunidad que ahí estaba, no hizo un estudio de mercado para saber que en Sincelejo se necesitaban hoteles, el no analizó el entorno, lo único que hizo fue un edificio no un hotel”.

La otra cara de la moneda se vive con las segundas generaciones, a quienes les toca coexistir con el proceso de apertura económica en un mundo cada vez más globalizado y en donde los mercados cada vez más competitivos exigen la toma de decisiones estratégicas como

cambiarse a otro segmento de mercado, evitar inversiones inoficiosas, entre otras, dado que el mercado ya no brinda los rendimientos tan altos que se tenían inicialmente. Al respecto nos comenta uno de los gerentes entrevistados porque dejaron de vender sus productos originales: “fuimos apartando poco a poco las telas porque ya vino la telas chinas, hasta las telas japonesas esas y se empezó a que las telas nacionales fueron perdiendo, las fabricas fueron perdiendo, cerraron varias fábricas Coltejer, Conficar ya empezaron a llegar las telas chinas ya nosotros fuimos dejando un poco el almacén porque pusieron mucha competencia todo lo que fue ropa, telas de vestido dejamos de traerlas y entonces nos dedicamos a la decoración, así que se empezó a hacer cortinas, a vender persianas, follables, todo lo moderno”.

Por otro lado se pudo identificar en el aspecto manejo de contactos la notoria y estrecha relación por parte de los empresarios emprendedores y los contactos claves del negocio (clientes, proveedores, personales), estos fueron cruciales para propiciar el surgimiento de negocios dentro del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo y hasta servir como elemento motivador para el sostenimiento de la empresa, ello se ve reflejado en que es común que las organizaciones mencionadas inicien su puesta en marcha con ayuda de contactos personales, los cuales se fueron teniendo en la vida familiar y personal de los

emprendedores y además a través del tiempo las empresas comerciales y de servicios de esta ciudad han adquirido una clientela tradicional, que en momentos de crisis inspiran para no decaer ante los problemas económicos y así poder seguir con el legado empresarial heredado de los socios fundadores. Se recalca que las empresas del sector comercio y servicios dependen para seguir en su vida empresarial del buen manejo que se le dé a sus relaciones con sus contactos claves.

En cuanto al trabajo en equipo se manifiesta una fuerte vinculación con la experiencia laboral y la existencia previa de un negocio familiar, dado que los miembros de la familia aprenden mediante el trabajo con sus padres o por cuenta propia la necesidad de formar grupos de trabajo que ayuden a la realización eficiente de las labores o al desarrollo propio de una actividad, que si bien no se relaciona con el autoempleo de un emprendedor sentó las bases para que más adelante se lanzaran como empresarios independientes, debido al conocimiento propio de los riesgos que implica el negocio y la satisfacción de poder ayudar a solventar los problemas económicos de la sociedad, incluyendo los de la familia, de forma autónoma. Al respecto se puede referir el siguiente comentario: “nosotros aprendimos desde niño a trabajar en equipo, el manager o técnico es el viejo, nos enseñó

a golpes o cocotazos, lo que sea, pero decía haga esto y uno tenía que hacer una función”.

Además dentro de la narrativa de las entrevistas se puede resaltar la dificultad por mantener el orden organizacional, cuando ya fallece el socio fundador, que entre otras cosas opera como una figura de líder, sea el papá o tío, esta persona usaba su parentesco familiar para impartir obediencia mediante una sensibilización de la importancia del trabajo que se hacía o en otro caso mediante hechos coercitivos, Así pues una vez no se cuenta con su presencia pueden aparecer los conflictos naturales dentro de una empresa de familia.

En este caso el ítem de conflictos de intereses particular-general evidencia que los conflictos son inherentes dentro de las organizaciones de tipo familiar, pero existen diferentes mecanismos para tratar de dirimir dichos conflictos, en casos se opta por el dialogo como la mejor alternativa con la finalidad de escuchar las distintas opiniones de los involucrados y llegar a un consenso sobre la toma de decisiones, pero dado a la alta confianza de los socios de la empresa producto de su relación familiar, muchas veces las conversaciones dan lugar a discusiones fuertes y con palabras mal intencionadas, por eso otro tipo de mecanismo utilizado es el voto, ratificado en una junta directiva y la existencia

de solucionadores de conflictos, los cuales son personas externas a la organización y hacen las veces de coordinadores dentro de la junta directiva para tener una posición imparcial en la solución de los conflictos que se puedan presentar. Si bien los conflictos nacen generalmente de posiciones particulares de los miembros de la empresa familiar, el acuerdo general siempre será factible cuando se vean perjudicado los intereses económicos de todos y por lo tanto el buen funcionamiento de la empresa.

En cuanto al clima organizacional se puede decir que las características organizacionales que la distinguen de otras organizaciones se atribuyen a la calidad de los productos y servicios ofrecidos, es sabido que las empresas del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo el contacto con el cliente es frecuente y al tratarse de PYMES familiares, les permite contar con el personal adecuado para desarrollar una atención personalizada de acuerdo a la tipología de cliente. En este aspecto uno de nuestros entrevistados se refiere de la siguiente forma: “todos los trabajadores están concentrados en una cosa y en otra, todo el mundo sabe lo que tiene que hacer y lo hacen con alegría, con amor, con una capacidad de servicio, yo creo que ya no dejan solamente que porque arreglaron una nevera lo hace todo el mundo, arreglar un aire acondicionado lo puede hacer otra

persona, meter unos servicios en el computador también, hacer el trabajo que hace Jonatán también, le vamos poniendo un ingrediente a cada cosita y ellos van dejando ese ingrediente, van dejando algo que decir pero a favor, para bien y se habla de Referirte como calidad de trabajo, como calidad del servicio como personas también que van ahí porque son personas, no van a prestar un servicio común y corriente”.

Seguidamente al preguntar por la fijación de objetivos y metas se plantea por parte de las empresas estudiadas la necesidad de plantearse logros, esto se hace necesario para la evaluación del desempeño laboral de los trabajadores quienes se evalúan con base a la consecución de las metas planteadas, también es importante porque las metas organizacionales conciben a las metas personales de cada uno de los miembros de la empresa, así cuando se cumple una meta organizacional implícitamente se cumple una meta personal, lo cual promueve la autorrealización del individuo. Al igual que fue posible deducir un cambio de paradigma en la formulación de las metas personales a medida que las próximas generaciones asumían los roles empresariales, puesto que inicialmente los socios fundadores de las empresas se preocuparon por enseñarles a trabajar a sus hijos a trabajar en un oficio y su experiencia les permitiría más adelante tomar las riendas del negocio, pero gracias a ese ejemplo y al ver el crecimiento de los miembros de la

familia, estos aprenden que en realidad lo que deben de enseñar a sus hijos son a plantearse metas financieras y el cómo alcanzarlas, desarrollando según Caldas (2008) una de las habilidades propias de un emprendedor referidas a la capacidad de planeación: la fijación de objetivos y metas.

Al indagar sobre los objetivos corporativos, la misión y la visión de las empresas familiares del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo, fue común identificar que no se le presta gran importancia a la formulación de estos elementos propios de la planeación y su posterior exposición a un lugar visible de la organización, se cree más en la aplicación de estos conceptos al que hacer diario de la organización, así los empleados tienen misión cuando comprenden cual es el objetivo de su trabajo y como deben cumplirlo y la visión se estipula como el crecimiento continuo de la empresa en sus distintos aspectos. Así se describe dentro de la narrativa una posición relacionada con la formulación de su misión: “Lo que pasa es que es algo que se ha trajinado tanto, que yo en la oficina no tengo nada de eso, antes que íbamos a colocarla y en muchas empresas se utiliza para adornar las paredes porque en realidad no le están cumpliendo, la misión y la visión de nosotros la conocemos permanentemente, cual es atender con calidad, esa es nuestra misión diaria”...

Así mismo las empresas familiares del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo consideran los valores como normas aplicables en el día a día de la organización, siendo el respeto el valor más apreciado. Este se manifiesta en la consideración de las opiniones de los integrantes de la organización con respecto a la toma de decisiones y la estipulación de la comunicación empresarial en la transmisión de los mensajes, aunque se difiera en el canal utilizado, este mecanismo permite evitar altercados entre familiares, al exigírseles utilizar los términos apropiados en sus conversaciones o de lo contrario se someten a sanciones.

Dimensión Psicológica:

Se pudo observar una actitud frente al trabajo bien definida, la cual es caracterizada por el amor y el compromiso por la labor que se realiza, si bien se nota la pasión por lo que hacen al impregnar a cada tarea un sello de alegría, es visible una responsabilidad por su actividad empresarial dado la importancia que la empresa significa en la familia.

En cuanto a locus de control tanto el cuestionario LCIE como las entrevistas semiestructuradas mostraron resultados acentuados con personas de un locus de control alto interno, entonces al indagar sobre el punto en que estos individuos pueden controlar los eventos que los afectan se encontraron hallazgos que

permiten determinar que los emprendedores estudiados creen que el resultado de los eventos se deriva de su propia conducta y acciones, por tanto los agentes externos pueden hacer que entren en crisis estas empresas pero se manifiesta que no se les puede arrebatar la actitud interiorizada de salir adelante y este es un aspecto que ayuda en la superación y por ende ha conllevado al sostenimiento de las empresas familiares.

Ahora refiriéndose a las necesidades de logro, poder y afiliación que McClellan identificó en su teoría motivacional para describir los motivos que conllevan a un individuo a realizar una determinada conducta se pudo evidenciar lo siguiente:

En cuanto a la necesidad de logro el cuestionario MLPA arrojó una mayor tendencia, obteniendo un promedio de 22.6, siendo 25 la mayor puntuación, correspondiente también con los resultados identificados dentro de la narrativa, en el cual se manifiesta la necesidad de logro como factor motivante del éxito en la empresa familiar, dado que el alcance de los logros planteados por los miembros de la organización permite solucionar los problemas socioeconómicos del grupo familiar.

Seguidamente la necesidad de poder y basado en la aplicación del cuestionario mencionado anteriormente se evidenció un puntaje de 18.6, un puntaje medio alto con respecto a la máxima

calificación, lo cual muestra una tendencia de las empresas familiares para que se les reconozca su trayectoria empresarial y sobre todo exista credibilidad ante el cliente. No se debe sobreactuarse en este sentido manifestando que son los mejores, pero sí que la sociedad entienda que son empresas reconocidas.

Así mismo en la necesidad de afiliación con la aplicación del cuestionario MLPA se obtuvo un puntaje promedio de 18.8, estableciéndose que esta categoría de estudio muestra una notable importancia en la construcción de relaciones cordiales con los grupos de referencia que permitan armonizar el clima laboral y efectividad en la toma de decisiones.

Al indagar por la propensión al riesgo en la narrativa se pudo identificar que los emprendedores empresariales del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo manifiestan que el riesgo solo se debe asumir de manera deliberada con el fin de evaluar las alternativas posibles, tratando de seleccionar las más viables asumiendo un riesgo moderado y considerando que el riesgo es algo inherente al proyecto empresarial siempre se prefiere evitar cuando es demasiado alto.

Otra de las características estudiadas fue el nivel educativo, en esta se mostró que no existe una fuerte vinculación entre los

estudios realizados formalmente y la capacidad de emprender por parte de los empresarios materia de estudio, se pudo establecer que los socios fundadores de las empresas familiares investigadas poseían estudios de primaria y bachiller y aun así lograron poner en marcha los que hoy en día son negocios prósperos. No obstante se debe resaltar que los miembros de la familia sucesores en la dirección fueron permeados por la necesidad de un entorno que los obliga a prepararse en estudios superiores que permitan una mejor toma de decisiones en el direccionamiento estratégico de la empresa.

Por otra parte el tópico resistencia al fracaso presentó similitudes en todos los emprendedores estudiados, dado que todos afirmaron tener obstáculos en su vida empresarial y esto no fue razón suficiente para decaer ante las circunstancias, por lo contrario se convirtió en una herramienta de aprendizaje para construir un negocio más sólido, por lo cual se considera que el emprendedor empresarial de las empresas familiares del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo desarrolló la capacidad de resistencia al fracaso para soportar la presión del contexto empresarial.

Con respecto a la perseverancia se reflejaron resultados en los que se manifiesta que muchas veces los proyectos no se consiguen de la noche a la mañana por lo que es necesario mantenerse en su consecución de manera constante. La perseverancia además de brindar

estabilidad y confianza en las metas emprendedoras, crea una imagen de responsabilidad y credibilidad. También es importante que dentro de la empresa familiar se establezcan los medios posibles para terminar los proyectos empresariales, de tal forma que cualquier miembro que asuma las riendas del negocio pueda concretar las metas planteadas.

Por otro lado dentro de la característica de autonomía e independencia se pudo establecer que el emprendedor empresarial estudiado asume la autonomía bajo un carácter de responsabilidad, así el inicio de una vida empresarial parte de la idea que se asume un compromiso social con el grupo familiar que principalmente busca aumentar el beneficio económico al tomar riesgos en un nuevo proyecto empresarial. Este reto se ve marcado por la toma de decisiones de manera conjunta entre los familiares y además empresarios particulares que con sus ideas puedan aportar a la acertada dirección de la empresa. En cuanto a la motivación se establece que la principal razón de los emprendedores empresariales en las empresas de tipo familiar del sector comercio y servicios en la ciudad de Sincelejo para encauzar sus energías al emprendimiento es sin duda la familia, de tal manera que se pueda beneficiar con contribuciones económicas, ofertas laborales, y se posean los recursos para que los hijos puedan acceder a educación superior. Este podría considerarse el argumento que

prevalece en una primera instancia como elemento motivador y se relaciona básicamente con la razón de ser de cualquier empresa, en el cual se admite la generación de ingresos y la obtención de utilidades como fuentes básicas para su constitución.

Sin embargo se destaca que el sostenimiento de estas empresas a través del tiempo ha sido influenciado por la necesidad de mantener el reconocimiento de las empresas investigadas, el cual comenzó con los socios fundadores y los hijos han aceptado como misión y dicho reconocimiento se vería terminado con el cierre o quiebra de la empresa.

Dimension Social

En primer lugar se destaca que el apoyo familiar se concibe con la participación total o parcial de los miembros de la familia en el desempeño de las labores cotidianas, así es posible considerar el trabajo como la principal fuente de apoyo familiar y en un segundo plano cuestiones emocionales como alentar o animar a que la empresa siga adelante. También es de considerar la unidad de la familia como motor del sostenimiento de la empresa, gracias a que se pudo identificar que una familia unida facilita la realización de acuerdos en la toma de decisiones.

Sin duda uno de los aspectos que se relacionó positivamente con el sostenimiento de las empresas familiares fue el hecho de existir

antecedentes empresariales en el seno de la familia, los progenitores manifiestan que el hecho de estar sumergidos desde niños en el ambiente empresarial les ayudo a adquirir responsabilidad en el trabajo y empezar a calcular los riesgos inherentes a un proyecto empresarial, esta situación propició la búsqueda de éxito. De esta forma cuando ya adquieren autonomía deciden emprender y probar suerte con nuevas propuestas, en el cual se fusionan lo aprendido empíricamente y el legado de la educación formal. Así es la explicación de uno de nuestros entrevistados: “uno aprende la responsabilidad del negocio, aprende uno a ser puntual en los pagos, porque él era un señor así, recto llevaba todas sus cosas, puntuales que es el éxito del negocio, porque si tú tienes crédito tienes dinero si no tienes crédito no tienes dinero, hoy en día mas, entonces aprendí mucho eso de él, a pagar a tiempo una factura a que la gente le creyera que uno, con esto que tiene que no puedes coger una factura y empezar a decir no que yo la pago después, que mañana que el lunes, entonces la gente va perdiendo la confianza, eso sirvió mucho, siempre aprendí mucho de mi papa”.

Al lado de la influencia ancestral del individuo aparece otra categoría de análisis, esta es la construcción de redes sociales que como bien anota Burt (1992) mediante su inscripción social en las redes que le permitirán obtener información y/o recursos permitirá discutir, probar o corregir y enmendar su proyecto, de forma

tal que esta dinámica de intercambios conduzca al emprendedor y sus redes a la validación de la oportunidad de emprendimiento.

Por su parte las empresas familiares del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo evidencian dicha validación de manera constante, puesto que la construcción de redes sociales se hace necesario desde el comienzo del negocio y su ratificación es un hecho crucial para perdurar a través del tiempo, no por casualidad en la narrativa se afirma que el negocio crece si crecen las casas matrices, o un proveedor es un posible cliente, las alianzas con los de tu mismo sector te sirven para compararte o recibir asesorías, la confianza entre el proveedor y la organización te facilita préstamos, y en general el sector comercio y servicios funciona con base a la conformación de redes.

Con respecto al análisis de las responsabilidades familiares, los resultados arrojaron que la creación y sostenimiento de las empresas es potenciado por las cargas familiares, en la medida que es un factor motivante que desencadena en el emprendimiento empresarial, dichas cargas familiares están representadas en brindar educación superior a los hijos, sustentar la familia y como si fuera poco ofrecer trabajo a los hermanos. Pero en la medida que el grupo familiar fuese creciendo

no se debía depender exclusivamente del negocio familiar, si no que debieran impulsar la creación de nuevos negocios o dedicarse al oficio de una profesión en otras organizaciones.

Dimensión Socioeconómica.

Al tratar de establecer la relación socioeconómica entre la familia y el emprendedor, fue posible identificar que la existencia previa de negocios familiares fue un factor común evidenciado dentro de las empresas estudiadas en la realización del emprendimiento empresarial, por tanto es posible considerar que se vieron influenciados por el desempeño empresarial de sus familiares, que se supone mostraron el camino para las futuras generaciones pudiesen aventurarse el campo empresarial de forma cautelosa y asumiendo riesgos de manera calculada, elementos que combinados con la experiencia laboral dentro del sector propiciaron su éxito.

No obstante se evidenció que las clases de recursos que más se aportaron para generar negocio y además sostenerlo, se encuentran las relaciones personales y el recurso humano, este último se presenta con la experiencia laboral. El recurso económico también es considerable para llevar a cabo el emprendimiento empresarial.

CONCLUSIONES

Se pudo determinar que las principales características de la cultura organizacional que influenciaron el emprendimiento empresarial en las empresas familiares del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo se encuentran la detección de oportunidades caracterizada inicialmente por la inexistencia de estudios que identificara la potencialidad de un segmento de mercado específico, esta pauta la marcaron los socios fundadores de las empresas mencionadas dado el incipiente desarrollo económico de la época les permitió entrar como proyectos novedosos que facilitaron su aceptación. Posteriormente las siguientes generaciones se afianzaron de conceptos técnicos en sus estudios para poderlos implementar en su aventura empresarial puesto que ya el mercado es más competitivo.

Igualmente se establece que el manejo de contactos es una herramienta fundamental en la puesta en marcha de ideas emprendedoras, existe una relación positiva entre el apoyo de contactos personales y empresariales, (los cuales se construyeron en la vida personal del emprendedor); y el desarrollo de ideas exitosas dentro del marco del emprendimiento empresarial.

En cuanto a trabajo en equipo se manifiesta una fuerte vinculación con el hecho de poseer experiencia laboral y existan antecedentes empresariales en el grupo familiar, por tanto se aprende bajo estas dos circunstancias la importancia de aplicarlo en la organización familiar y sienta las bases para que los futuros empresarios conozcan los riesgos del negocio. Además se evidencia que en este último caso, el socio fundador, generalmente un familiar, ejerce una figura de líder que utiliza el parentesco para crear subordinación ante los demás, una vez esta persona fallece aparecen los conflictos dentro de la empresa familiar, estos se consideran como naturales, pero se hace necesario la utilización de

herramientas como el diálogo, el voto en una junta directiva y los solucionadores de conflictos (personas externas) para dirimir los problemas y no colocar en peligro los intereses económicos de los miembros del grupo familiar.

De igual forma se pudo identificar que la característica distintiva de las empresas familiares del sector comercio y servicios de la ciudad de Sincelejo reflejada en su clima organizacional es la atención personalizada al cliente, favorecida en gran parte por el tamaño de la empresa y por tener clientes habituales.

En el tópico fijación de objetivos y metas se concluye que estos se establecen con el objetivo de realizar evaluaciones a los empleados, pero las metas se contextualizan de tal forma que una meta organizacional conlleve a los miembros a realizar sus propias metas personales. Al igual se evidenció un cambio de paradigma con respecto a la formulación de objetivos y metas que se inició con enseñar a los hijos a trabajar y fue impartida por los socios fundadores, y se pasó a educar a los hijos para que aprendieran a plantearse metas financieras y la forma de alcanzarlas.

La formulación de objetivos corporativos, misión y visión dentro de estas organizaciones se limita al hecho de comprender el objetivo del trabajo y como se va a cumplir, y además como se va lograr el crecimiento de la empresa. Los valores se consideran normas aplicables al día a día de la organización, se considera el respeto como el valor más importante para sostener una empresa familiar. Con respecto a las características psicológicas analizadas se muestra que el amor y el compromiso son los valores que influyen la actitud frente al trabajo que denota alegría y responsabilidad por lo que se hace. Así mismo los emprendedores empresariales estudiados evidencian un locus de control alto interno que muestra un grado de percepción de su éxito y/o fracaso dependiente de su propia conducta.

La necesidad de logro fue la que obtuvo mayor puntuación en el instrumento utilizado, por encima de las necesidades de poder y afiliación por lo cual para estos emprendedores es prioritario la consecución de los objetivos que se plantean. Para estas últimas se considera un nivel intermedio tanto para la influencia sobre determinados grupos de interés como para entablar relaciones cordiales con dichos grupos.

Igualmente es de resaltar que los emprendedores empresariales con los que se trabajó coinciden al asumir riesgos de manera deliberada y evitar los que sean demasiado altos, manifiestan haber tenido que enfrentar obstáculos empresariales y al afrontarlos aprendieron a desarrollar negocios más sólidos por tanto no fue impedimento para abandonar la actividad. También concuerdan los emprendedores que mantenerse constante en la consecución de un proyecto empresarial crea una imagen de credibilidad y responsabilidad, entonces con la perseverancia se asume que las cosas no llegan inmediatamente y se deben establecer los mecanismos para que cualquier miembro familiar que tome la dirección de la empresa pueda conseguirlo. En este mismo sentido la autonomía es considerada una toma de riesgos en un proyecto empresarial en donde se establezca una responsabilidad con el grupo familiar para lograr la ejecución efectiva del proyecto.

Por su parte no se estableció conexión directa entre el nivel educativo que se imparte en la educación formal y el hecho de emprender, los socios fundadores con bajos niveles educativos lograron llevar a cabo exitosos proyectos, aunque cabe resaltar que las nuevas generaciones afianzaron sus conocimientos técnicos con el fin de conducir acertadamente el proceso organizacional.

La familia es considerada el principal elemento motivador para el sostenimiento de las empresas

indagadas, la cual se busca beneficiar con contribuciones económicas y ofertas laborales. Es importante resaltar que mantener el prestigio familiar en la sociedad que se ha ganado con la creación de la empresa es un factor que impulsa el sostenimiento de estas empresas.

En síntesis, el aspecto social estudiado muestra que el trabajo es la principal fuente de apoyo familiar, así la fuerza laboral se concibe como un preciado aporte, ubicándose por encima de cuestiones emocionales. Se considera la unidad de la familia como elemento que facilita la realización de acuerdos en la toma de decisiones.

Los antecedentes empresariales en el grupo familiar se relacionaron positivamente con el sostenimiento de las empresas familiares, los emprendedores al verse sumergidos desde niños en el ambiente empresarial aprenden a calcular riesgos y adquirir responsabilidad en el trabajo y una vez se cuenta con la autonomía necesaria se decide emprender en nuevos proyectos.

Así mismo se concluye que las responsabilidades familiares potencian la iniciativa emprendedora, dado que es un factor que desencadena en el emprendimiento empresarial, se concibe la realización del proyecto empresarial como una alternativa para solventar las necesidades socioeconómicas presentes en el grupo familiar.

Por último se evidenció que las clases de recursos que más se aportaron para generar negocio y además sostenerlo, se encuentran las relaciones personales y el recurso humano, este último se presenta con la experiencia laboral. El recurso económico también es considerable para llevar a cabo el emprendimiento empresarial.



REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

- ABELLO, R. (2012). Infancia y conocimiento social. Barranquilla, Ediciones Uninorte.
- CALDAS, M., Reyes, C., Heras, A. (2008). Empresa e Iniciativa Emprendedora. Madrid. Ed.: Editex
- CARRASCO, I., Castaño, M. (2008). El emprendedor Schumpeteriano y el contexto social disponible en: http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_845_121-134__F6565B36FDFD765A932BB8BEEE9AAB41.pdf
- CEPAL. Informe Comisión Económica para América Latina y el Caribe sobre la base de información oficial.
- DANE. (2011). Boletín de prensa Bogotá, D. C. p. 31.
- DELGADO, M. Gómez, L., Romero A.M., & Vázquez, E. (2007). Determinantes sociales y cognitivas en el espíritu emprendedor: un estudio exploratorio entre estudiantes argentinos. Universidad Complutense de Madrid.
- DIAZ, F. (1998). Dimensiones psicosociales de los emprendedores empresariales: los cooperativistas de trabajo asociado en Andalucía. Universidad de Granada.
- ESPIRITU, R., Moreno, H. La influencia de los rasgos de personalidad riesgo, control interno y necesidad de logro en la intención emprendedora: un estudio empírico con estudiantes universitarios. XV congreso internacional de administración, contaduría e informática. Anfece
- GÁMEZ, J. (2009). Aproximación a los modelos de emprendimiento. Bogotá. Revista Management vol. 18
- GÓMEZ, G. (2006). ¿Son Iguales Todas Las Empresas Familiares?: Caminos Por Recorrer. Bogotá. Ed.: Norma
- GRAÑA, F. (2002). Creación de empresas: factores asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas. Universidad nacional de mar del plata. Editorial Martin.
- GRUPO NUEVA ECONOMÍA. (2002). Perfil del emprendedor: el perfil de los emprendedores en América latina disponible en: <http://www.guidocapra.com/uto/perfilemprendedor.pdf>
- KANTIS, H. (2004). Desarrollo emprendedor. América latina y la experiencia internacional.
- LEY 1014 DE 2006. Ley de emprendimiento <http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L1014006.HTM>
- MONZÓN, J., Chaves, R., Sajardo, A. (2005). La Investigación Universitaria En Economía Social En España: Tres Decenios. Universidad Granada de España.
- MORIANO, J., Palaci, F., Morales, J. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. Revista de psicología del trabajo y de las organizaciones, vol. 22 N°1

OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO De Bogotá -Cámara de Comercio (2007). Entorno Para El Emprendimiento En Bogotá Y La Región. Septiembre. Edición No. 1

ORREGO, C. (2009). Fenomenología y Emprendimiento. Revista Pensamiento & Gestión, p. 26. Barranquilla. Ed.: Uninorte.

ROBBINS, S.P. & Decenzo, D.A. (2009). Fundamentos de Administración. Conceptos Esenciales y Aplicaciones. México. Ed.: Pearson Prentice Hall.

RODRIGUEZ, C., Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, Acción Gubernamental y Academia. Revisión de la literatura. Revista Innovar / Emprendimiento y gestión empresarial.

SOLÓRZANO, V. (2001). Características Sociales, Económicas y Culturales de los Comerciantes Antioqueños, de Ascendencia Sirio Libanesa y Sucreños Sector Comercio de Telas y/o Confecciones. Universidad de Sucre

TABOADA, R. (2010). Estudio de la Cultura Organizacional en el Micro y Pequeña Empresa Familiar de los Subsectores Comercio y Servicio en dos Subregiones del Departamento de Sucre. Revista Escenarios. CECAR.

ZANONI, S., Aiziczon, E. (2009). Características del Comportamiento Emprendedor (CCE). UNSTA

