

EMPRENDIMIENTO SOCIAL SOSTENIBLE EN COMUNIDADES VULNERABLES: CASO ALTOS DE LA SABANA DE LA CIUDAD DE SINCELEJO, SUCRE, COLOMBIA*

CLAUDIA MILENA PÉREZ PERALTA

claudia_perez@corposucre.edu.co

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre – CORPOSUCRE

YAMARU DEL VALLE CHIRINOS ARAQUE

yamaru_chirinos@corposucre.edu.co

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre – CORPOSUCRE

CARMEN YSABEL MARTÍNEZ DE MERIÑO

carmen_martinez@corposucre.edu.co

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre – CORPOSUCRE

** Este Capítulo de Libro es producto del Proyecto: Responsabilidad Social Universitaria para la Inclusión Laboral de Comunidades Vulnerables, adscrito al Grupo de Investigación GICEA de CORPOSUCRE.*

RESUMEN: A pesar de la existencia de una política de gobierno a nivel nacional, para la generación de ingresos en población víctima, existen evidencias empíricas de que los resultados en el país han sido deficientes (Arbeláez, 2011); tanto es así, que gran parte de la población desplazada que está circunscrita en programas oficiales está desempleada, y la que está ocupada, desempeña labores informales y de subsistencia. Este trabajo tiene como objetivo estudiar aspectos relacionados con la ocupación en 54 hogares de la urbanización Altos de la Sabana de la ciudad de Sincelejo, la cual, es población víctima que fue beneficiada con uno de los programas de vivienda de interés social a nivel nacional. La información se obtuvo mediante un cuestionario que se aplicó a 54 líderes (el 79,4 % del total) de esta comunidad. Entre los principales resultados de la investigación, está el hecho que la población ocupada o trabajadora de los hogares encuestados, se desempeñan en labores informales, pero que tienen actitudes y motivaciones personales para generar emprendimientos productivos de forma autónoma, sin embargo, no cuentan con los recursos económicos, ni los conocimientos técnicos adecuados para generar dicha clase de negocios.

Palabras clave: Emprendimiento social, Emprendimiento sostenible, Emprendedor, Emprendedor social, Comunidad vulnerable.

ABSTRACT: Despite the existence of a government policy at national level, to generate income population victim, there is empirical evidence that results in the country have been deficient (Arbelaez, 2011); so much so, that many of the displaced population is confined in government programs is unemployed, and that is occupied, plays informal and subsistence work. This work aims to study aspects of employment in 54 households in the urbanization Altos de la Sabana city of Sincelejo, which is victim population was benefited with one of the programs of affordable housing nationwide. The information was obtained through a questionnaire applied to 54 leaders (79,4 % of total) of this community. Among the main results of the research is the fact that the employed or working in the households surveyed engaged in informal work, but have attitudes and personal motivations to generate productive enterprises independently, however, they do not have the economic resources or suitable for generating such business class expertise.

Keywords: Social entrepreneurship, Sustainable entrepreneurship, Entrepreneur, Social entrepreneur, Vulnerable community.

INTRODUCCIÓN

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE, en Colombia, para el año 2015, aunque las tasas de desempleo no son relativamente altas, muchas de las ocupaciones que se generan no son de buena calidad; tanto es así, que la tasa de subempleo es del 29,0 %, donde, de cada 100 ocupados, al menos 29 desean cambiar su trabajo por otro alternativo, debido principalmente por el bajo salario que reciben; el otro problema es la informalidad, donde casi la mitad de las personas que tienen un empleo en el país, no tienen afiliación a seguridad social, ni cotiza a pensión (según el DANE el 48,0 % para 2015); todo esto, a pesar que las condiciones en materia de educación han mejorado, por ejemplo, la cobertura en educación superior, según cifras del Ministerio de Educación Nacional, pasó de 31,6 % en 2006, a 49,4 %, en 2015.

Con relación a la población víctima del conflicto armado interno, las condiciones laborales en el país, son realmente desfavorables. Según Ibáñez y Velásquez (2008) el fenómeno del desplazamiento ha tenido impactos negativos en las variables del mercado de trabajo. En el momento en el que ocurría el desplazamiento, dada la afluencia abrupta de personas en un territorio, que se convertía en receptor, las tasas de desempleo aumentaban; con el paso del tiempo, el problema tendía a perpetuarse, dado que las habilidades de la población desplazada, no eran por lo general, las que requería o demandaba el mercado de trabajo receptor, lo cual, retrasaba su absorción. En el caso, en el que el desplazado lograba vincularse a un “trabajo”, este era, por lo general, en el sector informal, con mala remuneración, inestabilidad y sin prestaciones sociales; como consecuencia de todo esto, sus familias caían en el grupo de vulnerables, lo que hoy en día, ha generado ciclos de pobreza y exclusión, que se pueden seguir perpetuando a lo largo del tiempo.

Según cifras de Red Unidos, en su Política de Generación de Ingresos – PGI, a nivel nacional, la tasa de desempleo de la población desplazada que pertenecía a este programa en el año 2012, fue de 35,4 %; para el caso del departamento de Sucre, la tasa de desempleo para esta población fue 37,3 %, mientras que en la ciudad de Sincelejo, dicha tasa fue de 37,4 % en el año de referencia. De otro lado, la mayoría de los ocupados de esta población de la Red Unidos en el departamento (el 86,7 %), se dedicaba a labores como: trabajador independiente o cuenta propia (vendedor ambulante, estacionario, mototaxista), jornalero o peón (en fincas), obrero (principalmente, en obras en construcción) y empleado doméstico. En la ciudad de Sincelejo, el 54,0 % de los ocupados que estaban en el programa eran independientes o cuenta propias, los cuales, ejercían actividades como el mototaxismo o la venta callejera (el 43,0 %).

Dentro de las razones para que la población desplazada beneficiaria de la PGI se desarrollara en esta clase de labores, de carácter informal, están al menos tres; de un lado, la oferta laboral, no es adecuada a las exigencias de la demanda de trabajo de los mercados laborales urbanizados; esto debido, a que los desplazados en Colombia, se han caracterizado como provenientes de zonas rurales, por lo que solo han trabajado en labores agrícolas (Ibáñez & Velásquez, 2008). Otra razón es su escaso nivel de formación, por lo general, la población desplazada tiene como máximo nivel educativo el secundario, y esto, una minoría. La última razón, puede estar sujeta a la forma como se ha configurado el sistema de programas de ayuda y subsidios de parte del gobierno a nivel nacional; según, Vidal, Atehortúa y Salcedo (2011) el acceso al empleo formal, que implica el pago de prestaciones sociales, puede impedir el goce de algunos beneficios y subsidios por parte del estado para estos grupos vulnerables, por lo tanto, el riesgo a perderlos puede inducir a la población a permanecer en la informalidad.

Teniendo en cuenta las condiciones adversas en el entorno para acceder a un empleo de calidad, sobre todo para la población desplazada, una buena estrategia que permite subsanar esta situación, puede ser la generación de emprendimientos productivos, donde, no solo se generaría autoempleo, sino también trabajo para otras personas. Según Sparano (2014), el emprendimiento es un proceso que con el transcurso del tiempo causa un impacto positivo en la creación de empresas, lo que posibilita la generación de empleos en los distintos países. En Colombia, según el informe Global Entrepreneurship Monitor – GEM para 2014, la Tasa de Actividad Emprendedora – TEA fue de 18,5 %, una de las tasas más bajas de América Latina; según este estudio, a pesar que en el país existe actitud de parte de la población para la generación de nuevas emprendimientos (Uninorte, 2016), hay muchas barreras de contexto e institucionales que limitan su acción, estas están principalmente relacionadas con: las exigencias burocráticas, los aspectos legales, las obligaciones tributarias y las necesidades financieras así como de inversión (Correa, 2011); lo que sumado a que la política de apoyo que solo se centra en el nacimiento de las nuevas empresas y no en su mantenimiento (Kantis, Federido & Menéndez, 2012), hacen que este tipo de negocios sean de corta duración.

Para el caso de la población desplazada, a pesar que se reconoce a nivel nacional, de la importancia del proceso de estabilización socioeconómica, para las familias vulnerables, el gobierno no ha diseñado una política completamente fuerte para consolidar esta etapa; los programas se han centrado en la provisión de microcréditos, programas de vivienda, capacitación laboral y algunos programas, de generación de ingresos propiamente dicho (Ibáñez, 2006); lo que es más grave es que muchos esfuerzos se han centrado en el otorgamiento de subsidios, lo cual, en algunos casos constituye una política paliativa regresiva y de corto plazo, que no ayuda a superar pobreza, dado que no ataca sus causas estructurales (Parra & Trujillo, citado en Albornoz, et al., 2012). El Programa PGI, que fue creado

mediante la Resolución 01445 del 4 de mayo del 2007, tiene como modalidades de atención, además, de la vinculación laboral, al emprendimiento y su fortalecimiento, como forma de inclusión socio-laboral (Herazo & Sellamén, 2010).

A pesar de la existencia de un programa estructurado a nivel nacional, para la generación de ingresos, desde el emprendimiento productivo, en población víctima, existen evidencias empíricas de que los resultados en el país han sido deficientes; dos de sus principales problemas para que este tipo de negocios desaparezca, tienen que ver con la mala gestión de mercados y el acceso a fuentes de financiación y créditos adecuadas (Arbeláez, 2011). Este trabajo tiene como objetivo estudiar aspectos relacionados con el tipo de conocimiento formal e informal, así como la ocupación de 54 hogares de la urbanización Altos de la Sabana de la ciudad de Sincelejo; dicha urbanización hace parte del programa de 1 millón de viviendas gratis, del gobierno nacional (DNP, 2014). La información se obtuvo mediante un cuestionario que se aplicó a 54 líderes comunitarios (en total en la comunidad hay 68 líderes en total). A continuación se presenta el estado del arte, donde, se hace una revisión de los conceptos de emprendedor y sus cualidades, así como, el término de emprendimiento. En otro aparte del escrito, se presenta la metodología, donde, no solo se detalla la muestra escogida, sino algunas características generales del instrumento que se usó para recoger la información; finalmente, están los acápite de discusión de resultados y conclusiones.

ESTADO DEL ARTE

El emprendedor y sus virtudes

El término emprendedor (*entrepreneur*) fue introducido a la literatura económica, en los inicios del siglo XVIII por el economista Richard Cantillon (1732), el cual, concibe al emprendedor con un agente que compra los medios de producción y los combina de forma ordenada, para obtener un

nuevo producto (Thornton, 1998; citado en Formichella, 2004); luego, en 1800, el economista francés Jean Batista Say escribía que el emprendedor era aquel que cambia los recursos económicos de áreas de baja rentabilidad a otras áreas de alta productividad y mayor rentabilidad económica (Dalmau, Alonso & Colomer, 2003). En los años 80, el concepto de emprendedor toma mucha fuerza a nivel mundial, desde el planteamiento de Alfred Marshall (1890), citado en Burnett (2000), el cual, introduce un nuevo factor de producción, a los tres que ya se consideraban, “la organización”, y lo definió como aquel que coordina y agrupa de forma ordenada al resto de factores productivos (tierra, trabajo y capital) (Burnett, 2000).

El emprendedor es un agente de cambio, menos adverso al riesgo, en comparación con el resto de individuos, el cual, toma decisiones relativamente calculadas, en escenarios de incertidumbre (Cardona, Vera & Tabares, 2008); el emprendedor es un soñador, una persona creativa, con capacidad de imaginar y visionar el futuro (Arbeláez, 2011). Teniendo en cuenta lo anterior, puede cometerse el error de confundir al emprendedor, con el empresario; para Furnham (1995), un empresario es un individuo que establece y maneja los negocios con el propósito principal de obtener ganancias y de crecer; mientras, que el emprendedor, se caracteriza principalmente por mostrar comportamientos innovadores y por el deseo de emplear estrategias; donde, muchas veces, las iniciativas emprendedoras no tienen que materializarse en algo tangible. Por el otro lado, un empresario es aquella persona que aprovecha los recursos con los cuales cuenta para obtener un beneficio, comúnmente económico; en el caso del emprendedor, aunque el lucro es una motivación, no es la única.

Para Varela (2008) el emprendedor es la persona o conjunto de personas que es capaz de percibir una oportunidad de producción o de servicio, y ante ella, formula libre e independientemente una decisión de consecución y asignación de los recursos necesarios para poder poner en marcha

el negocio, que además, de crear valor adicional para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros. Hablar de emprendedor significa hablar de la filosofía emprendedora, la cual, busca un cambio en la forma de ser, de hacer y de pensar en los individuos mediante el desarrollo de habilidades, capacidades, valores, motivaciones y actitudes que lo faculten para desarrollar el espíritu emprendedor que habita en cada ser humano. El espíritu emprendedor es un estado del ser humano que esta guiado por sus aspiraciones bajo las características propias de patrones de comportamiento, es una búsqueda por la excelencia en el logro de la satisfacción de los anhelos humanos (Ramírez, Almanza & Negrete, 2006).

Según Santos, Barroso y Ávila (2014), los emprendedores tienen las siguientes características (ver Tabla 1):

Tabla 1. *Características del Emprendedor*

Característica	Concepto
Visión	Se define como la cualidad que tiene el emprendedor de fijarse en una idea clara de lo que quiere lograr con el emprendimiento; Ramírez (2012), define esta cualidad, como la capacidad de reconocer los peligros, aprovechar las oportunidades y las fuerzas externas que repercuten en la efectividad del negocio.
Confianza en sí mismo	Los emprendedores exitosos son capaces de afrontar riesgos calculados es porque tienen gran confianza en lograr sus propósitos, esta seguridad parte de una autoestima sólida, que les permite a su vez establecer relaciones saludables y estables. Ramírez (2012), sostiene que la confianza en sí mismo, es el convencimiento que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema.
Iniciativa	Es la capacidad de identificar oportunidades de negocios allí donde otros no las ven, y de tomar las acciones correspondientes. Ramírez (2012), sostiene que el emprendedor puede tener iniciativas en numerosos ámbitos sociales y personales: la política, organismos religiosos, organizaciones sin ánimo de lucro, la familia, el cuidado personal de uno mismo, el entorno de amistades, y, desde luego, en la empresa.
Autonomía	Esta se refiere a la regulación de la conducta por normas que surgen del propio individuo, son reglas que van a guiar su comportamiento. En tal sentido, según la visión de González, González y López (2011), la base fundamental de esta competencia consiste en la perseverancia para mantener posiciones personales, fruto de las convicciones elaboradas con criterios propios, mientras resulte aceptable para el proceso global.

Tolerancia al riesgo	La tolerancia al riesgo significa que el emprendedor es capaz de manejarse en circunstancias de incertidumbre, debido que ha desarrollado la habilidad de aprender de los fracasos, por ello no tiene mayores dificultades para asumir los costos de riesgos calculados; en este orden de ideas Ramírez (2012), plantea que la tolerancia es la capacidad de soportar la incertidumbre o la ambigüedad de las previsiones acerca del desarrollo futuro de los acontecimientos y aun así, tomar acciones que pueden implicar una ganancia o una pérdida.
Perseverancia	La perseverancia, puede desarrollar una gran energía para conseguir algún logro puntual, a pesar de las dificultades. Los emprendedores creen en sus ideas y objetivos, y no se desanima frente a los obstáculos presentes. Se trata de la persistencia en la acción, más allá de las dificultades o los obstáculos que se encuentran para la consecución del objetivo propuesto.
Flexibilidad	Esta es la capacidad de adaptarse a un contexto cambiante. González, González y López (2011), señalan que la flexibilidad también implica la facilidad para cambiar de criterios y orientación de la propia forma de pensar y de enjuiciar situaciones. Ramírez (2012), por su parte, dice es la habilidad de adaptarse, trabajar eficazmente en distintas situaciones.
Innovador	El emprendedor debe ser innovador por naturaleza, debe ser creativo, y puede ser capaz de mejorar procedimientos, enfoques, productos y servicios, en respuesta a un contexto cambiante. Según González, González y López (2011), el innovador trata de descubrir soluciones imaginativas de problemas cotidianos en diferentes ámbitos.
Liderazgo	El liderazgo implica la capacidad de formar equipos, de estimular a otros, de orientar y potenciar sus capacidades y de compartir los éxitos. Ser líder es tener la habilidad de comunicar y compartir una visión de la estrategia de la organización, y hacer que la misma parezca no solo posible sino también deseable. Para Ramírez (2012), el liderazgo constituye un factor fundamental, para lograr una dirección efectiva; de otro lado, Robbins, De Cenzo y Coulter (2013), afirman que el liderazgo tiene que ver con la capacidad para la fijación de objetivos, el seguimiento de estos, para dar retroalimentación, e integrar las opiniones de los colaboradores.
Compromiso Social	El compromiso social no solo se refiere a que se reduzca a desarrollar las empresas u organizaciones solamente, sino que también buscan que su éxito se traduzca en beneficios para el entorno en sectores desposeídos o en el país. Según los planteamientos de Pautt (2011), el compromiso social es entendido como destrezas sociales básicas, aprendidas a través del estímulo social, necesarias por todos los miembros de la organización.
Transparencia	La transparencia es un conjunto de valores éticos esenciales que regulan a una sociedad. Ramírez (2012), indica que la transparencia es un valor aplicado a la conducta humana, no significa otra cosa que permitir que los demás entiendan claramente el mensaje que les estamos proporcionando y perciban un mensaje que exprese lo que realmente deseamos o sentimos.

Fuente: Pérez, Chirinos, Martínez (2016)

Uno de los problemas a los que se enfrentan los emprendedores, una vez que su idea de negocio se materializa, es la sostenibilidad de su emprendimiento, muchas veces ante la adversidad el emprendedor se frustra y desiste. Para que el emprendedor sea sostenible y haga sostenible su negocio, debe ser una persona activa, que aplica estrategias adecuadas para enfrentar las variantes económicas que se puedan presentar en el entorno; además, antes que el afán de lucro debe mantener una serie de valores, tales, como, la preservación de la naturaleza y el apoyo a la vida, así como, el bien común; de esta forma, el emprendedor busca oportunidades para garantizar la creación de bienes y servicios que mejoren la calidad de vida de la población, sin dañar el entorno e impulsando el desarrollo económico. Se considera que el emprendedor sostenible se distingue por estar en un puesto privilegiado que tiende a apartarlos de los funcionarios que trabajan en actividades rutinarias de producción, constituyen una especie de clase asesora, comprometida con las políticas de la organización, sumergidos en la creación y la innovación, al frente de un entorno cultural signado por la fluidez de los nexos que establece con la economía (Chirinos, 2015).

El emprendedor social como agente de cambio

El emprendedor social, a diferencia del emprendedor empresarial, es aquel cuyo objetivo (único, o no), es generar cambio social. Según la Fundación Skoll (1999), citado en Silberstein y Galli (2016), los emprendedores sociales son líderes probados cuyos enfoques y soluciones a los problemas sociales están ayudando a mejorar las vidas y circunstancias de incontables individuos desfavorecidos (Curto, 2012). Según Dees (1998), los emprendedores sociales son una especie dentro del género de los emprendedores que persiguen fines sociales; estos, no tienen por qué ser necesariamente inventores, sino, que simplemente tienen que adoptar una visión creativa a la hora de poner en práctica invenciones de otros. Los emprendedores sociales además de identificar oportunidades, y hacer destrucción creativa

mediante su ingenio e inventiva, para crear valor social compartido, asumiendo riesgos, tienen una visión más amplia, en el sentido que tienen un sentido del compromiso con los demás.

El emprendedor social es un tipo de emprendedor que presenta cinco características fundamentales: tiene como objetivo crear valor social; es capaz de captar necesidades sociales; contrata con propuestas innovadoras; su aversión al riesgo está por debajo de la media; y dispone de escasos recursos para llevar a cabo su labor. Aunque el foco principal de atención del emprendedor social es el fin social, no tiene por qué ser el objetivo único, sino que también puede aspirar a obtener beneficios económicos (Curto, 2012). Existen al menos tres tipos de emprendedores sociales: el bricoleur social, el cual, se centra en oportunidades de pequeña escala, al descubrir y luchar contra las necesidades sociales locales; el constructor social, el cual, es aquel que suele introducir reformas e innovaciones en el sistema social de una manera más amplia, trata de lograr cambios sistemáticos, y finalmente, el ingeniero social, el cual, recoge los problemas sistemáticos en las estructuras sociales y los abordan mediante la introducción de un cambio revolucionario, generalmente actuando como impulsores de la innovación (Zahra, Gedajlovic, Neubaum & Schulman, 2009).

La línea que separa a los emprendedores empresariales de los emprendedores sociales es el compromiso de los últimos de crear un impacto social. Un emprendedor social no solo es una persona altruista, sino que debe mostrar una clara determinación por hacer una contribución a la sociedad (Curto, 2012). El emprendedor social ideal no solo debe preocuparse de diseñar un proyecto/organización que genere mejoras sociales sobre un determinado sector de la sociedad, sino que debe hacerlo de tal manera que los beneficios lleguen al mayor número de personas posibles; según Dees, Anderson y Wei-Skillern (2004) existen al menos tres formas en que

los emprendedores sociales difunden sus innovaciones a gran escala: la elaboración de un modelo organizativo, la creación de un programa y el establecimiento de unos principios; los posibles mecanismos de propagación son: la difusión, la afiliación y el branching (sucursales).

El emprendimiento social como estrategia de desarrollo

En contextos, donde los mercados de trabajo son fragmentados e ineficientes, los cuales, no pueden absorber la mano de obra disponible, puede ser viable y hasta necesario, el desarrollo de emprendimientos productivos; según la Organización Internacional del Trabajo - OIT (2015), existe evidencia suficiente, que confirma que los pequeños emprendimientos constituyen un motor de creación de empleo y generación de riquezas a nivel mundial. Para el desarrollo de estos emprendimientos, las personas deben desarrollar habilidades y actitudes adecuadas; según el informe GEM (2014), en Colombia las motivaciones de la gente para emprender nuevos negocios se deben en mayor medida a la oportunidad, en vez de responder a la necesidad (Uninorte, 2016); es decir, que los nuevos emprendedores, están viendo las oportunidades del mercado, para tomar la decisión de montar empresa, en vez de que la crisis o una situación de inestabilidad a nivel económico, sea la principal razón para montar empresa. Teniendo en cuenta esto, en Colombia, se podría generar un tejido empresarial fuerte, que mide los riesgos, toma decisiones estratégicas y tiene autonomía.

Los emprendimientos sociales contienen tres elementos distintivos: un objetivo social, en este caso, la generación de empleo y mejora en la calidad de vida de la población desde el desarrollo de una actividad productiva; una innovación transformadora, dado que este tipo de negocios, no cuenta con muchos recursos, por lo que el colectivo se convierte en el principal factor de producción, el cual, desde su inventiva, crea nuevas formas y modos de hacer las cosas, de forma eficiente y ordenada; y el otro elemen-

to, es un modelo de negocios sostenible, lo cual, implica en una visión de largo plazo. Este tipo de negocios están llamados al éxito, en los sectores de la economía, donde el mercado ha fallado y la acción del estado es inexistente o ineficaz (Sánchez, 2008). En la consolidación de este tipo de iniciativas, las organizaciones de distinta naturaleza, incluyendo las instituciones académicas pueden contribuir, generando procesos de mejora social (BID, 2006).

Según Céspedes (2009), algunos tipos de emprendimientos sociales son: las organizaciones sociales civiles, las cuales, son entidades dedicadas a la producción de bienes y servicios, destinados al mejoramiento social; las empresas de negocios, las cuales, también se relacionan con los emprendimientos sociales, cuando sus acciones apuntan a actividades dentro de sus operaciones generales que producen un valor social, y los gobiernos, los cuales, también desarrollan una amplia variedad de actividades sociales. Para el caso de comunidades vulnerables, es necesario crear condiciones favorables para generar emprendimientos; pero, más que emprendimientos rentísticos, enfocados hacia lo individual, se deben generar emprendimientos sociales, donde, el enfoque sea hacia el bien común, desde la generación de empleo, la mejora en la calidad de los servicios sociales, el fomento a prácticas éticas en los mercados (comercio justo) y la sensibilización a nuevos empresarios que quieran hacer una diferencia en la sociedad. Los emprendimientos sociales, constituyen una innovación desde lo social, en donde, un grupo de individuos organizados, puede generar cambios en situaciones desfavorables desde su propia acción, coordinada bajo una línea común. Para que estos emprendimientos tengan impacto deben ser sostenibles en el tiempo.

Un adecuado desempeño de los emprendimientos sociales sostenibles no depende exclusivamente de un factor, se deriva de la integración coherente

de un número de factores, teniendo en cuenta esto, es necesario considerar que el medio donde se desarrolla este tipo de ideas, es cambiante y particular, por lo tanto, no existe una única manera de organizar este tipo de iniciativas; en este sentido, los modelos universales, los enfoques racionalistas de la organización que sólo conciben estructuras de una cadena medio-fines, son totalmente inútiles (Arbeláez, 2011). Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario que este tipo de constructos se acojan dentro de la teoría de la contingencia, la cual, plantea que la incertidumbre del entorno y otros factores inciden en una organización, por lo tanto, no se alcanza la eficacia organizacional siguiendo un único y exclusivo modelo (Dieckow, 2006).

En tal sentido, el enfoque de la contingencia para comunidades vulnerables es acertado, toda vez que el nacimiento y la consolidación de los emprendimientos, dependen de dinámicas sociales, imaginarios, modos así como formas de ver el mundo, que comparte una comunidad. En el caso de poblaciones que fueron desplazadas, existe una pérdida de arraigo y de identidad, tanto individual, como colectiva, el hecho de encontrar individuos sin vínculos familiares o afectivos, en un contexto de pérdida de valores, de capital social, donde, los sentimientos de individualidad y desconfianza afloran, hace muy difícil la aplicación de modelos preestablecidos para el montaje de este tipo de negocios. Según Robert Putnam (1995), el capital social se entiende como las características de una comunidad, tales como las redes, las normas, la confianza, que facilitan la coordinación, la cooperación para un beneficio mutuo, esta confianza es fundamental para la organización coordinada de ideas de negocio.

Emprendimiento sostenible para la producción y generación de empleo

El emprendimiento sostenible se caracteriza por ser una forma de integración social, humana y económica, con la finalidad de realizar iniciativas

de negocios que permitan el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en el entorno, así mismo se identifica por buscar la mejor forma de producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la colectividad, incorporando a su actividad la creatividad, así como, la innovación, otra de sus características relevantes es tomar al individuo como valor agregado de cooepetencia, para el desarrollo integral del entorno económico, logrando así una estabilidad que garantice su sostenibilidad (Chirinos, 2015).

La acción emprendedora nace cuando no se crean los puestos de trabajo suficiente; es decir, es fruto de la necesidad individual de generar dinero, por la existencia de altos niveles de desempleo (Betancour & Guerra, 2011). Por consiguiente el emprendimiento sostenible es un fenómeno deseable para la creación de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de las personas, y que se produzca lo que realmente requieren las comunidades, por ello, es tan importante la organización comunitaria para que las personas que tienen capacidades y cualidades de emprendimiento basen el mismo en función de lo que se necesitan para satisfacer a la misma comunidad. Así mismo, se requiere de un fuerte compromiso por parte de los entes gubernamentales que apoyen y asistan a los emprendedores para que su iniciativa de negocio sea sostenible y genere empleos dignos a los miembros de la comunidad.

De acuerdo con las consideraciones anteriores Vairub (2009) indica que es relevante destacar que los gobernantes tanto locales, regionales y nacionales deben tomar medidas políticas que favorezcan a los emprendedores que les ayude a minorar la crisis económica y el desempleo presente para mejorar su calidad de vida, por lo cual, es determinante que se creen ambientes y condiciones que sea beneficiosas para los emprendedores ya que existen factores que obstaculizan el desarrollo de las iniciativas de

negocios como son: políticas gubernamentales, trabas institucionales, la falta de aplicación de políticas públicas, factores económicos, financieros, culturales, entre otros, debido a esto el emprendimiento suele presentar debilidades lo que lo lleva a desaparecer. Continuando con las afirmaciones del autor antes mencionado se debe resaltar que otra de las características que lleva a las personas a realizar emprendimiento es la ausencia de empleo. Esto les conduce a desarrollarlo sin considerar elementos básicos como son el conocimiento del mercado, el aspecto económico las implicaciones legales entre otros, trayendo como consecuencia que el mismo sea de baja calidad, y terminen refugiándose en la informalidad, muchos de los cuales, son iniciados con poca inversión por parte del emprendedor, debido a que cuentan con poco capital financiero para llevar a cabo.

Por otra parte Zahara et al. (2009) le imprimen importancia al emprendimiento sostenible, más como un modo de emprendimiento social indicando que este abarca las actividades y procesos que subyacen al descubrimiento, definición y explotación de oportunidades para aumentar la riqueza social creando nuevas iniciativas, o dirigiendo organizaciones existentes de una manera innovadora, así mismo, identifican tres tipos de emprendedores: Los llamados manitas que se focalizan en descubrir y solucionar necesidades sociales que por lo general implican proyectos a pequeña escala, los constructoristas estos tratan de explotar las oportunidades que surgen como consecuencia de los fallos del mercado, para lo que introducen innovaciones y reformas con el objeto de mejorar el sistema social de manera general, los emprendedores ingenieros son los más radicales, pretenden identificar los problemas sistémicos existentes en las estructuras sociales, para atacarlas mediante propuestas revolucionarias.

Es importante destacar que para lograr la transformación social e incrementar cambios en la visión emprendedora y hacer que la misma tenga

sentido de equidad e inclusión, la educación es pilar fundamental para la formación de emprendedores, la misma debe alimentar la vocación, propiciar la innovación, la creatividad, proporcionar competencias individuales, así como, colectivas para desarrollar la cultura de innovación, poner de manifiesto los valores éticos de la sociedad, elementos estos tan necesarios para lograr el éxito del emprendimiento y su sostenibilidad (Chirinos, 2014).

MÉTODO

Diseño

El objetivo de esta investigación aplicada, fue alcanzado a partir de un estudio descriptivo correlacional, bajo una metodología cuantitativa y un método inductivo analítico, cuya fuente de información fundamental fue primaria, en donde, el instrumento para obtener los datos fue un cuestionario, dirigido a los líderes comunitarios de la urbanización Altos de la Sabana de Sincelejo.

Participantes

Los datos fueron de corte transversal y los líderes de la comunidad que hicieron parte del estudio, y de los cuales, se obtuvo la información fueron escogido mediante métodos no probabilísticos, en este caso, de forma casual o accidental, después de realizar una convocatoria en la comunidad a todos los líderes de esta, se contó con la participación de 54 líderes, de 68 que hay en toda la comunidad; recabándose información de 234 personas.

Instrumentos

Para recoger la información se aplicó un cuestionario, que contiene dos (2) módulos, esenciales: la caracterización del hogar y las condiciones laborales. El cuestionario tuvo once (11) preguntas, que dieron respuesta a seis (6) variables fundamentales, específicamente aspectos sociodemográficos

de los integrantes del hogar, así como, los aspectos de trabajo, formación, experiencia, habilidades y proyecto de vida laboral de las personas que trabajan en estos hogares caracterizados.

Procedimientos

Para realizar la investigación, se abordaron seis etapas o fases: a) planeación de la investigación, donde, entre otras actividades, se realizó una revisión documental inicial, y la formulación del proyecto de investigación; b) elección de la metodología y los instrumentos, donde, no solo se planteó el cuestionario inicial, sino también se hicieron pruebas previas de ajuste de instrumentos; c) recolección de datos, lo cual, se hizo en una reunión con líderes comunitarios; en esta fase, se presentó la colaboración activa del Semillero de Investigación de GIAEC, de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de CORPOSUCRE; d) construcción y validación de datos, en esta parte se empleó el paquete estadístico SPSS, para procesar la base de datos, se hicieron pruebas de validación para encontrar fallas en la etapa de procesamiento; e) análisis de resultados y construcción de documentos.

RESULTADOS

De los líderes de la comunidad encuestados (54), la mayoría son mujeres (el 68,5 %), con edades entre 31 y 40 años (el 35,2 %), estos líderes en su mayoría ejercen la jefatura de hogar (el 61,1 %). El tamaño de los hogares en la urbanización está entre 3 y 4 integrantes (en la mitad de los casos); cabe destacar, que la urbanización Altos de la Sabana es un proyecto que está conformado, en su totalidad, por 137 edificios, cada uno con 16 apartamentos, los cuales, disponen de dos habitaciones, un baño y espacios comunes, un espacio de labores y una cocina, en un área total de 45,23 m² por unidad residencial, lo cual, es un espacio reducido para mantener familias grandes; a pesar de esto, según los datos encontrados existe evidencia de

familia ampliada, al menos, en el 5,6 % de los casos, llegando incluso a convivir en este tipo de viviendas, hasta ocho personas, lo cual, por obvias razones crea condiciones de hacinamiento.

Estas familias tienen bajos niveles educativos, donde, la mayoría de los jefes de hogar (el 85,2 %), tienen como nivel máximo secundaria completa, mientras, que la mayoría de los conyugues (el 89,2 %) llegan también hasta este nivel como máximo; en el caso de los hijos, la situación no cambia mucho, donde, solo el 7,7 % de los jóvenes accede a educación superior. En la mayoría de estos hogares (el 70,4 %) existe una alta dependencia económica, donde, solo trabaja una sola persona, para mantener en promedio a tres más, siendo, el conyugue y los hijos inactivos, donde, en el caso de estos últimos, la mayoría (el 94,4 %) aún se encuentra estudiando. De las personas que trabajan, la mayoría se dedica a labores informales, donde, predominan las actividades de albañilería y mototaxismo (ejercidas por hombres), labores domésticas (ejercidas por mujeres) y ventas en general (ver Gráfico 1). Es de destacar, que estas personas ocupadas, en su mayoría (el 87,0 %), desde que trabajan siempre han ejercido este tipo de actividades, solo el 3,7 % tenía actividades netamente agrícolas.

De las actividades que realizan los ocupados que fueron tomados para el estudio, solo el 22,2 %, se pueden considerar como actividades independientes, que pueden estar relacionadas con pequeños emprendimientos productivos; estas son principalmente, salones de belleza, confecciones, comercio al por menor y labores de carpintería. Se debe destacar los ocupados, por lo general, ejercen actividades secundarias, donde, el tipo de oficio no varía mucho, con respecto al principal. En cuanto a formación para el trabajo, en el 53,5 % de los casos, la formación ha sido empírica, donde, otra persona, familiar o no, le enseñó el oficio; cabe destacar, que este tipo de conocimiento empírico puede ser utilizado para la apertura de

emprendimientos productivos. En el 37,1 % de los casos, hay conocimientos que pueden ser oportunidades de negocio; la población tiene conocimiento en elaboración de productos alimenticios, cuidado y corte de cabello, confección de ropa, producción agropecuaria, mecánica automotriz y elaboración de artesanías; además, el 8,5 % de las personas encuestadas tienen conocimiento en sistemas e informática. Cabe destacar que dentro de los proyectos de vida de esta población, el 66,7 % de los ocupados afirmó que deseaba empezar un emprendimiento productivo, pero que no contaba con recursos financieros, ni técnicos para lograr este objetivo; en particular, el 22,2 % desean recibir capacitación técnica o tecnológica que le permita potencializarse como emprendedor.

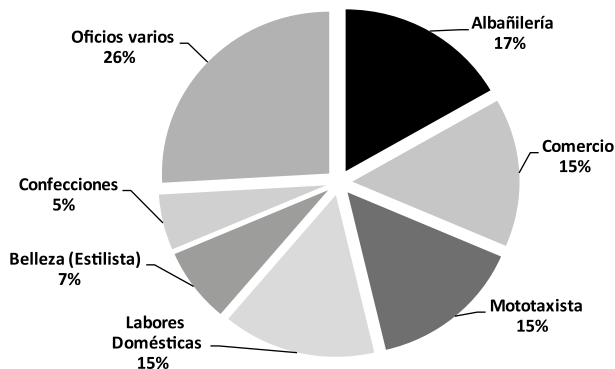


Gráfico 1. Altos de la Sabana de Sincelejo. Tipo de Actividad Laboral, 2016
Fuente: Cálculos propios

DISCUSIÓN

En Colombia, los indicadores sociales y económicos, para la población desplazada, son peores que los de la población pobre en áreas urbanas. El tiempo de asentamiento en el municipio de recepción no mejora dichas condiciones y, peor aún, en algunos casos se deterioran aún más. La población desplazada en los mercados laborales, se enfrenta a tasas de desempleo superiores, un mayor número de horas trabajadas, un menor ingreso laboral y, por tanto, salarios por hora significativamente menores.

Más aún, al contrastar la condición laboral de la población desplazada con las de los trabajadores del sector informal, se observa que los primeros están en peores condiciones. La situación de las mujeres, cabeza de familia, es aún peor, pues sus tasas de desempleo son mayores, lo cual, parece obligar a los niños y niñas a entrar al mercado laboral, en proporciones superiores al promedio nacional (Ibáñez & Velásquez, 2008).

El grupo de líderes Altos de la Sabana, es una población joven, relativamente feminizada, en cuyos hogares predomina la familia nuclear, la cual, tiene bajos niveles educativos y poco acceso a educación superior; donde, existe alta dependencia económica y donde, sus ocupados ejercen actividades laborales informales y de subsistencia, a pesar que están en una edad altamente productiva, pero no tienen los conocimientos y niveles de formación adecuados, por lo que quedan expulsados del mercado laboral. La migración forzada en Colombia causa una caída sustancial en el bienestar económico de la población que es sometida a estos procesos: las pérdidas de activos, la disminución en el ingreso laboral y la dificultad para generar ingresos redundan en unas pobres condiciones económicas en el municipio receptor. Teniendo en cuenta este panorama es fundamental, adelantar acciones de inclusión laboral para población vulnerable (Pérez, 2012), en este sentido, los emprendimientos sociales pueden ser una opción viable.

CONCLUSIÓN

El desplazamiento forzado en Colombia ha generado una serie de costos que ha tenido que asumir la sociedad; costos relacionados con la descampesinización y ruptura de las prácticas ancestrales, la estigmatización y revictimización, costos fiscales, empleo de recursos del presupuesto nacional, compromisos en las finanzas territoriales, pérdida de tierras y de activos, costos de la reparación integral a las víctimas, que van desde las

indemnizaciones por la vía judicial a las indemnizaciones por la vía administrativa (Centro Nacional de Memoria Histórica, 2015); además de esto, los desplazados en el país constituyen hoy uno de los grupos de mayor vulnerabilidad (Hernández & Gutiérrez, 2008).

En este contexto, el emprendimiento empresarial y social para la población vulnerable o pobre, que se encuentra en estado de exclusión de lo social así como de lo económico, necesita es una respuesta de intervención por parte del Estado, desde una política social no asistencialista (Pérez, 2012), pero también, debe ser un compromiso desde varias instituciones, como la academia, la cual, debe aportar en este proceso. La gente es un recurso que no se debe subutilizar, sino potencializar para generar desarrollo, desde la generación de ingresos, el empoderamiento de medios de subsistencia y la superación de estados de pobreza y marginalidad social.

Finalmente es relevante destacar que los habitantes de la comunidad Altos de la Sabana tienen ímpetu y características para iniciar emprendimiento social sostenible pero es importante que los entes gubernamentales se acerquen más a ellos, ya que manifiestan tener poca participación en los espacios del gobierno local, regional y nacional, por tal motivo se sienten aislados y no sienten la asistencia y apoyo que tanto necesitan para dar respuesta a sus necesidades. Este análisis fue interpretado de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albornoz, V., Durán, C., Fausto, M., García, S., Gonzalez, P., Imas, V.,... Zapil, P. (2012). *Pobreza, desigualdad de oportunidades y políticas públicas en América Latina*. (pp.59-72). SOPLA. Konrad Adenauer Stiftung. ISBN 978-85-7504-171-0.

- Arbeláez, L. (2011). *Emprendimiento social: factores críticos de éxito y fracaso para el mejoramiento del programa de generación de la Presidencia de la República de Colombia, dirigido a población en situación de desplazamiento por la violencia en Caldas* (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Colombia, Sede Manizales, Manizales.
- Betancour, M. & Guerra, M. (2010). *Global entrepreneurship monitor: reporte de la región Metropolitana*. Santiago de Chile, Chile: Ecoprint Impresores Ltda.
- BID - Banco Interamericano de Desarrollo (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Un proyecto de investigación colectiva de la Social Enterprise Knowledge Network. Editorial Planeta.
- Burnett, D. (2000). *The supply of entrepreneurship and economic development*. Sitio web de Technopreneurial. com: <http://www.asiaentrepreneurshipjournal.com/AJESII-IIAdegbite.pdf> [10-09-16]
- Cardona, M., Vera, L. & Tabares, J. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. *Cuadernos de Investigación*, 69-112008.
- Céspedes, H. (2009). *Emprendimiento social y su sustentabilidad*. H Global Group. Santiago de Chile. Recuperado de <http://www.slideshare.net/hugoces/emprendimientosocial-y-su-sustentabilidad-1645296>
- Centro Nacional de Memoria Histórica (2015). *Una nación desplazada: informe nacional del desplazamiento forzado en Colombia*. ISBN: 978-958-59068-7-7. Bogotá, CNMH - UARIV.

- Chirinos, Y. (2014). Emprendimiento Sostenible como política de Estado. En *Libro electrónico Tendencias y Perspectivas de Políticas Públicas en Ciencia Tecnología e Innovación, I(1)*, 305-324. Disponible en: <http://www.urbe.edu/UDWLibrary/InfoBook.do?id=511768>
- Chirinos, Y. (2015). Modelo de emprendimiento sostenible en las PYMES del municipio Baralt del Estado Zulia. En *Memorias Arbitradas Tomo I 1er Congreso Internacional: La ciencia, tecnología e innovación desde las perspectivas del plan de la Patria*, 152-169. Recuperado de <http://es.calameo.com/read/00443785467cd4c566783> (consultado junio.05-16).
- Correa, C. (2011). *El emprendimiento y empresarismo en las Mipymes, frustración o éxito*. I Foro Intersectorial Unicafam: la investigación y la competitividad Mipyme. Fundación Universitaria Cafam. Recuperado de http://www.unicafam.edu.co/EventoAcademico_1/flash/Articulos/a8.pdf
- Curto, M. (2012). Los emprendedores sociales: Innovación al Servicio del Cambio Social. *Cuadernos de la Cátedra "La Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, 13, 1-23.
- Dalmau, J., Alonso, J. & Colomer, J. (2003). *Programa IDEAS. Un modelo de éxito para fomentar la creación de empresas desde las universidades*. Universidad Politécnica de Valencia, España.
- Dees, J. (1998). *The meaning of "social entrepreneurship"*. Stanford University: Draft Report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

- Dees, J., Anderson, B. & Wei-Skillern, J. (2004). Scaling social impact. *Stanford Social Innovation Review*, 1(4), 24-33.
- Dieckow, L. (2006). *Factores de gestión clave para la incursión, continuidad y éxito en el agroturismo en Misiones, Argentina* (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Misiones. ISBN-13: 978-84-690-8109-9. Misiones, diciembre de 2006. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2007/lmd/index.htm>
- DNP - Departamento Nacional de Planeación (2014). Informe al Congreso de la República, Colombia. Presidente: Juan Manuel Santos.
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, empleo y el desarrollo local*. Chacra Experimental Integrada Barrow (Convenio MAAyP-INTA). Tres arroyos.
- Furnham, A. (1995). *Personalidad y diferencias individuales en el trabajo*. Editorial Pirámide.
- González, V., González, R. & López, A. (2011). Diseño de situaciones de aprendizaje que potencien competencias profesionales en la enseñanza universitaria. *Revista Miscelánea de Investigación*, (24), 121-134.
- Herazo, G. & Sellamén, A. (2010). El programa de generación de ingresos y el desplazamiento forzado. *Revista Criterio Libre*, 8(13), 129-170.
- Hernández, A. & Gutiérrez, M. L. (2008). Vulnerabilidad y exclusión: Condiciones de vida, situación de salud y acceso a servicios de salud de la población desplazada por la violencia asentada en Bogotá-Colombia. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 7(14), 145-176.

- Ibáñez, A. (2006). La estabilización económica de la población desplazada. *Serie Working Papers FIP N° 3*. Fundación Ideas para la Paz-FIP.
- Ibáñez, A. & Velásquez, A. (2008). El impacto del desplazamiento forzado en Colombia: condiciones socioeconómicas de la población desplazada, vinculados a los mercados laborales y políticas públicas. *Serie Políticas Sociales 145* - CEPAL.
- Kantis, H., Federico, J. & Menéndez, C. (2012). *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: tendencias y desafíos*.
- OIT - Organización Internacional del Trabajo (2015). Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo. *Informe IV, Conferencia Internacional del Trabajo*. 104ª reunión.
- OIT - Organización Internacional del Trabajo (2016). Perspectivas sociales y del empleo en el mundo. *Tendencias*.
- Pautt, G. (2011). Liderazgo y dirección: dos conceptos distintos con resultados diferentes. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 19(1), 213-228.
- Pérez, V.M. (2012). *Emprendimiento empresarial en población vulnerable y/o pobre como política social* (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Javeriana.
- Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- Ramírez, M. (2012). Estilos de liderazgo y sus enfoques gerenciales. Una aproximación teórica-metodológica para el análisis de la dirección organizacional. *Revista de Ciencias Sociales*, 18(1), 89-98.

- Ramírez, J., Almanza, M.A. & Negrete, C. (2006). *La actitud emprendedora en la Universidad de Guanajuato, México*.
- Robbins, S., De Cenzo, D. & Coulter, M. (2013). *Fundamentals of management: essential concepts and applications*. Pearson. 8ed.
- Sánchez, A. (2008). *La formación de emprendedores sociales: caso Tecnológico de Monterrey*. Ide@s CONCYTEG, 3(33).
- Santos, R., Barroso, F. & Ávila, J. (2014). Resultados de la medición y análisis de competencias emprendedoras para la creación de agroempresas. Experiencia de la zona maya de Campeche. *Revista Mexicana de Agronegocios*, XVIII(35), 979-991.
- Silberstein, D. & Galli, M. (2016). Cuál es el vínculo entre emprendimiento social y el desarrollo sostenible, y cómo los emprendedores sociales contribuyen a la inclusión social y a la erradicación de la pobreza. *Revista PECSISTEACPL*, 20.
- Sparano, H. (2014). Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(2), 95-106.
- Uninorte - Universidad del Norte (2016). *GEM Colombia 2014. Global Entrepreneurship Monitor Colombia*. ISBN: 978-958-741-661-9. Xpress Estudio Gráfico.
- Vainrub, R. (2009). *Convertir sueños en realidades*. Ediciones IESA.
- Varela, R. (2008). *Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. (3ª ed.). Pearson PrenticeHall.

Vidal, R., Atehortúa, C. & Salcedo, J. (2011). Efectos del desplazamiento interno en las comunidades de las zonas de recepción. Estudio de caso en Bogotá, D.C., Colombia, en las localidades de Suba y Ciudad Bolívar. Brookings.

Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D. & Shulman, J. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532.