

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

Social, Economic and Environmental Factors of the Solidarity-based Economic Organizations Constituted in Colombia in Times of Crises

Ana Milena Silva*
Universidad Icesi, Cali, Valle del Cauca, Colombia
<https://orcid.org/0000-0003-2305-2201>

Artículo de investigación

Fecha de recepción: 24 de abril de 2019
Fecha de aceptación: 07 de junio de 2019

Para citar este artículo

Silva, A. M. (2020). Factores sociales, económicos y ambientales de las organizaciones de economía solidaria conformadas en situaciones de crisis en Colombia. *Campos en Ciencias Sociales*, 8(1), 183-203. doi: <https://doi.org/10.15332/25006681/5258>

* Ph. D. en Dirección de Empresas de la Universidad de Valencia, España, Docente e investigadora, y consultora del sector social y solidario. Correo electrónico: anisilva70@gmail.com.

RESUMEN

En la presente investigación, cuyo eje es el emprendimiento solidario, se analizan los factores que explican el éxito social, económico y ambiental dentro de la creación de organizaciones sin ánimo de lucro en un contexto de crisis de un país latinoamericano. En este sentido, el estudio tendrá como referencia el concepto de *emprendimiento* y de *empreendedor* a la hora de conformar organizaciones de tipo social y dentro del contexto de los diálogos de paz en Colombia, los cuales se iniciaron en el año 2012 entre el Gobierno Nacional de Colombia y las Farc (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia).

En el estudio se identificaron los emprendimientos solidarios que se constituyeron de manera formal a partir del año 2012, en una muestra de cooperativas de una región en Colombia. La idea con estos emprendimientos solidarios o colectivos es explicar cómo las capacidades y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la empresa (FIE) tienen una influencia o están relacionados con los factores económicos, sociales y ambientales. De esta manera, se resalta que, en épocas de crisis, más emprendimientos de tipo colectivo se generan, como también que las capacidades y habilidades de los emprendedores no tienen una relación significativa en el *performance* o factor económico cuando existen coyunturas de crisis. La contrastación empírica se realizó en una muestra de cooperativas en Colombia, alimentada con entrevistas tipo encuesta estructurada con preguntas cerradas a los líderes o gerentes de las organizaciones. Para su análisis, se eligió una metodología de investigación con enfoque cuantitativo, en la cual se utilizó el Análisis de Regresión Múltiple.

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

ABSTRACT

This research, whose axis is solidarity-based entrepreneurship, analyses the factors which explain social, economic, and environmental success in the creation of non-profit organizations in a context of crises in a Latin-American country. This paper shall take the concept of *enterpreneurship* and *enterpreneur* as a point in reference in the creation of social organizations

within the context of the peace negotiations in Colombia, which started in 2012 between the National Government and the Farc (Revolutionary Armed Forces of Colombia).

In this research, we identified the solidarity-based enterprises that were formally constituted after 2012 from a sample of cooperatives in a Colombian region. The aim is to explain, based on these collective or solidarity-based enterprises, how the capacities and skills of the entrepreneurs (CHE) and the internal factors of the enterprises (FIE) have an influence on or are related to economic, social, and environmental factors. In this way, we highlight that, in times of crises, more collective-type enterprises are constituted, as well as capacities and skills of the entrepreneurs do not have a meaningful relation in the performance or economic factor in times of crises. The empirical contrast was done with a sample of cooperatives in Colombia, with the input of structured survey-type interviews with closed questions to the leaders or CEOs of the organizations. For the analysis, a quantitative research methodology was chosen, to which a Multiple Regression Analysis was applied.

Keywords: entrepreneurship, social, entrepreneurship, cooperative entrepreneurship, solidarity economy, factors social, economic and environmental.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha tenido una gran evolución como campo científico y en la generación de conocimiento; sin embargo, esta temática se encuentra en etapa de gestación o inicio en países como Colombia, donde su surgimiento se remonta básicamente a los últimos diez años.

Las organizaciones se han visto limitadas por su inventario de recursos y capacidades; por lo tanto, el emprendimiento ha demostrado ser una estrategia en la que, a pesar de las adversidades en el medio, ya sea por crisis económica, política o social, emprender requiere de unas cualidades personales que hacen posible lograr el acceso a recursos y capacidades valiosas, diferenciales y complementarias.

Este trabajo está orientado a partir del siguiente cuestionamiento: ¿cómo las capacidades y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la

empresa (FIE) tienen una influencia o están relacionados con los factores económicos, sociales y ambientales? Con el fin de responder a esta pregunta de investigación, se planteó como objetivo identificar los factores sociales, económicos y ambientales de las organizaciones de la economía solidaria que se constituyeron en situaciones de crisis en Colombia, a través de la influencia de factores internos y capacidades emprendedoras

El marco referencial de esta investigación es la teoría de recursos y capacidades, que define los recursos como “los activos, procesos organizativos, atributos, información y conocimientos controlados por una empresa que le permiten conseguir e implantar estrategias que mejoren su eficacia y eficiencia” (Barney, 1991).

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

Esta investigación identifica los factores de éxito en la conformación de organizaciones de economía solidaria o sin ánimo de lucro en Colombia a partir del año 2009 y su influencia en la eficacia social, ambiental y económica. Estos factores son latentes en las organizaciones y algunos aspectos incluidos en la agenda internacional sobre la responsabilidad social que deben legitimar las organizaciones independientemente de su naturaleza jurídica. En este sentido, el modelo de Elkington (1997), conocido como triple cuenta de resultados, vincula estas tres dimensiones y la interacción que resulta de ellas.

En el contexto colombiano se ha presentado un aumento en las tasas de desempleo desde el año 2009, que las sitúan en porcentajes próximos al 10 % durante los últimos años. En el año 2015, la tasa de desempleo fue del 8,2 % (DANE, 2020). Aquí, emprender toma forma y presenta alternativas de solución en situaciones de dificultad, por lo que es una manera adecuada para generar fuentes de trabajo e ingreso mediante la conformación de organizaciones donde prevalece el ser humano como sujeto y fin de la economía.

Esta investigación pretende explicar cómo las capacidades y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la empresa (FIE) tienen una influencia o están relacionados con los factores económicos, sociales y ambientales. Diversos autores, desde el enfoque de la teoría de recursos y capacidades, plantean que

[...] una empresa es una colección de recursos, un tanque de conocimientos en la medida en que los recursos poseen competencias individuales y son capaces de proporcionar servicios diversos. La forma de emplear y disponer de esa colección de recursos, entre diferentes usos y en el curso del tiempo, se determina por decisiones administrativas. (Penrose, 1959, citado por Ibarra, 2004, p. 32)

La teoría de recursos y capacidades tiene en cuenta las fortalezas de la organización representadas en las características que le permitan tener una ventaja competitiva y unos productos y servicios difíciles de imitar. Los recursos y capacidades de las empresas se pueden traducir como la dotación o inventario de recursos resultado de su propia historia y que puede mantenerse a lo largo del tiempo (Peteraf, 1993).

La contrastación empírica se realizó en una muestra de cooperativas en Colombia, y se empleó una metodología de investigación con enfoque cuantitativo. Se utilizó el análisis de regresión múltiple y el análisis de componentes principales (ACP) para seleccionar las variables previamente.

METODOLOGÍA

Para el año 2015, fueron registradas en Colombia 1450 cooperativas ante la Superintendencia de la Economía Solidaria, de las que 147 pertenecen al Valle del Cauca; hasta la fecha se han registrado en la Cámara de Comercio de Cali 70 organizaciones de este tipo. Para realizar un estudio más profundo y detallado, esta investigación se centra únicamente en las cooperativas establecidas en la ciudad de Cali, las cuales fueron analizadas a lo largo del proceso investigativo. Según la Cámara de Comercio, de las 70 cooperativas registradas, 40 son multiactivas, 26 de trabajo asociado, 2 son integrales, 1 se especializa en ahorro y crédito y 1 está clasificada como precooperativa de trabajo asociado.

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

El análisis de regresión lineal múltiple permitió establecer la relación que se genera entre una variable dependiente —en este caso los “factores económicos, Sociales y Ambientales— y un conjunto de variables independientes, como las *capacidades y habilidades del emprendedor* (CHE) —cada una con sus indicadores— y los *factores internos de la empresa* (FIE). La ecuación del modelo quedaría representada de la siguiente manera:

$$Y = a + b_1 * 1 + b_2 * 2 + \dots + b_n * n + e,$$

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

DESARROLLO Y REVISIÓN DE LA LITERATURA

Existen diversas modalidades de emprender; una de ellas es precisamente la que produce un impacto en la sociedad y que a su vez beneficia no solo a un dueño o un solo emprendedor, sino a varias personas, y es lo que se conoce como *emprendimiento social*. Este concepto fue introducido por Bill Drayton, quien fundó en Estados Unidos la Asociación de Emprendedores Sociales innovadores (Ashoka, 2009). El emprendedor social¹ que es quien innova y es generador de un cambio social para beneficio de una comunidad, región o país.

Otro matiz del emprendimiento es el conocido como *emprendimiento cooperativo*. Su historia se remonta a la época de la Revolución industrial (1844), cuando un grupo de trabajadores de una empresa textil en Inglaterra toman la decisión de emprender, con lo que conforman su propia empresa y salen de sus procesos de enajenación, donde estaban sometidos por un patrono (Serrano, 2007). El emprendedor cooperativo, que inicia su emprender a través de una figura de empresa de manera colectiva, sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro, dependiendo de la legislación en los países, y que beneficia solo a las personas que la conforman ya sea como socias o asociados de ella. Por último, hay un emprender tradicional que es característico de las empresas de corte capitalista, donde prevalecen las capacidades individuales y la rentabilidad en manos de pocas personas o de un emprendedor individual que es el que emprende en solitario.

Para poder crear una empresa, se debe de empezar reconociendo una oportunidad de emprendimiento. Al respecto, Shane y Venkataraman (2000, p. 450): “Las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción”.

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

Para poder definir el emprendimiento es necesario traer a colación a Cantillón (Charry, 2010, p. 162), quien definió al *empreendedor* como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. Además, dice que el emprendedor no tiene un retorno seguro de su actividad económica y es quien asume los riesgos que se puedan presentar en el mercado (Thornton, 1998). Posteriormente, según Icart y Alarcón (2004), el economista francés Sa, realizó una contribución a las afirmaciones de Cantillón: afirmó que el empresario es “un nuevo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad” (p. 81). Además, resaltó la importancia que tiene el emprendimiento para la sociedad en general, más que para un solo individuo (Formichella, 2004).

Posteriormente, desde la escuela austriaca se afirmó que el empresario es quien identifica las oportunidades en el mercado haciendo uso de su conocimiento y siendo creativo a la hora de entrar en él. De esta misma escuela surge la idea según la cual no se le debe de dar importancia al fin, sino al proceso de mercado y a la importancia de la competencia, ya que esta es la que conlleva a dar el descubrimiento y la creatividad (Charry, 2010).

Ahora bien, los emprendedores sociales han tomado una gran fuerza en el mundo empresarial. Esta clase de emprendedores ha considerado las necesidades sociales como una oportunidad y no como un problema, de manera que buscan contribuir y mejorar el bienestar de los individuos que representan en conjunto una comunidad. Según la Red Europea de Investigación EMES, creada en 1996, la *empresa social* “se define como aquella organización creada con el fin de alcanzar una meta relacionada con beneficiar a una comunidad”. Esta empresa está conformada por un número de personas que buscan alcanzar sus objetivos a través de la cooperación y donde la dinámica de ganancias varía de una empresa capitalista convencional. Para este caso, los dividendos generalmente son reinvertidos en la empresa con el fin de mejorar el producto o el servicio que ofrecen y así, finalmente, contribuir de una manera más eficaz al problema social que se está trabajando (López *et al.*, 2011, p. 28). En este orden ideas, “el emprendimiento implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades como la visión, la creatividad, la persistencia y la

exposición al riesgo” (Grau, 2012). Como lo afirma Pomerantz (2003), las empresas de tipo social deben basarse en métodos empresariales tradicionales e innovadores, con el propósito de incorporar estrategias que los lleven al éxito de una manera más rápida y segura.

La teoría del emprendimiento solidario surge del análisis realizado por Gide (1968) quien plantea:

Las asociaciones en las cuales los trabajadores percibirán el producto integro de su trabajo, porque ellos poseerán sus instrumentos de producción; asociaciones que suprimirán los intermediarios, porque ellos cambiarán sus productos directamente, asociaciones que no mutilaran el individuo por que la iniciativa individual se conservará como el resorte oculto que hará mover a cada una de ellas y que por el contrario protegerán al contra los azares de la vida por la práctica de la solidaridad; asociaciones, en fin, que sin suprimir la emulación que es indispensable al progreso, atenuaran la concurrencia y la lucha, suprimiendo la mayor parte de las causas que ponen en nuestra época a los hombres en conflicto. (p. 206)

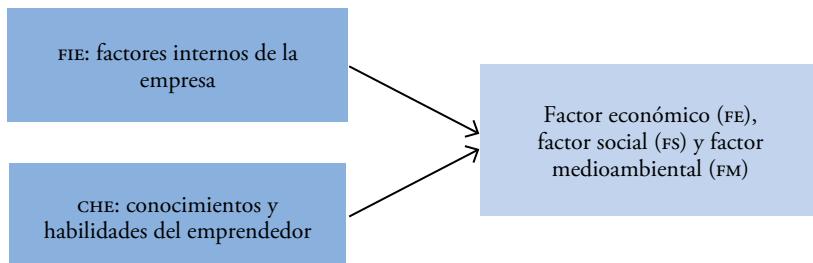
Desde la perspectiva económica, hay otros autores que escriben sobre el tema. Luis Razeto (1993), con su experiencia en Chile, analizó cómo determinadas comunidades emprendían organizaciones económicas con sus propias iniciativas y recursos, con el fin de ayudarse de manera colectiva. Razeto propone además la *teoría económica comprensiva* con el ánimo de entender las relaciones sociales y solidarias que configuran una racionalidad diferente de las organizaciones estatales o del mercado. También propone el factor C como esa energía social que dinamiza los procesos que se emprenden. El fin último de un emprendimiento solidario no es la maximización del factor capital ni la obtención de utilidades, sino lograr mejores beneficios para el mayor número de personas y de sus comunidades (Arboleda-Álvarez y Salazar, 2011).

Los emprendimientos solidarios poseen sus características particulares, que los diferencian de otras formas: en primer lugar, son autogestionarios, pues los

emprendedores son a la vez gestores, trabajadores y usuarios de los servicios; en segundo lugar, abarcan diversas modalidades de organización económica originadas en la libre asociación de los trabajadores con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad (Gaiger 2003).

La figura 8.1 presenta de manera general el modelo básico con cada una de las variables, tanto independientes como dependientes. La selección del modelo está basada o se retoma de la propuesta presentada por los investigadores Sanchis, Campos y Mohedano (2014) en su estudio sobre los factores determinantes en el éxito de la creación de pequeñas y medianas empresas, a partir de las cooperativas en España.

Figura 8.1. FIE y CHE.



Fuente: elaboración propia a partir de Sanchis *et al.* (2014).

Vale la pena resaltar que este mismo modelo se validó para las nuevas cooperativas conformadas en Colombia en época de crisis o más específicamente en el tiempo de los diálogos de paz entre los años 2009 a 2015. Así, se mantuvieron las mismas variables latentes propuestas por los investigadores ya mencionados.

En este sentido y con relación al modelo, la investigación tuvo en cuenta los factores internos de la empresa, que fueron agrupados en diferentes áreas funcionales: marketing, aprovisionamiento, producción, I+D+d+i, recursos humanos, finanzas y *management* (Sanchis *et al.*, 2014) y cómo estas influyen en los factores sociales, económicos y ambientales. Con referencia al nivel individual se tuvo en cuenta la percepción que tiene el emprendedor sobre la importancia de los factores internos en

la creación y éxito de las empresas. La idea con el proceso de investigación empírica es analizar los efectos que estos factores o variables independientes (factores internos de la empresa FIE y los conocimientos y habilidades del emprendedor CHE) tienen sobre el grado de éxito social, económico y ambiental (variable dependiente) en una población de organizaciones cooperativas poco estudiado por los investigadores. La razón deviene de que los antecedentes de las investigaciones han mostrado resultados de estos factores y la influencia sobre el éxito para empresas de corte capitalista o lucrativas.

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

De otra parte, la teoría plantea que los emprendedores que consideren poseer los conocimientos y capacidades apropiados para crear y desarrollar una empresa suelen tender a generar expectativas favorables en cuanto a resultados (Ramos, Campillo y Gago, 2010), aunque en otros trabajos se expresa que los emprendedores tienen conocimiento y capacidades más para identificar negocios o montar empresas diferentes a las sociales (Lasagabaster y Legazkue, 2006). Las perspectivas de los emprendedores en el proceso de la creación de empresa con respecto a sus factores internos, puede ser un elemento determinante en el éxito (Shane y Venkataraman, 2000; Baron, 2004).

En palabras de Sanchis *et al.* (2014):

La creación y el éxito de una empresa depende en gran parte de la motivación y de las habilidades de quienes inician el proceso de crear empresa; tal como se señalan en otros estudios: los emprendedores que consideran poseen habilidades y conocimientos apropiados para crear y desarrollar una empresa, suelen generar resultados y por consiguiente el performance empresarial. (p. 183)

De acuerdo con lo planteado por Veciana (2005) con relación a la perspectiva empresarial y al analizar los factores internos que determinan el éxito en la creación, estos factores son considerados como fortalezas y pueden influir de manera positiva en el éxito de la creación de las empresas, como se plantea o corrobora en otros trabajos de investigación (Alonso y Galve 2006). Los factores internos corresponden a las principales áreas funcionales de la empresa, estos influyen en el éxito del performance, como se describe y constata en investigaciones ya realizadas (Herron y Robinson, 1993; Baumol, 1993; Wiklund, Davidsson, Audretsch y Karlsson, 2001; Alonso y Galve, 2006).

Cuando algunos recursos son escasos también puede influir en la dificultad de conseguir el éxito a la hora de conformarse la empresa, como lo plantea Gartner (1985). Si la organización optimiza el uso de los recursos, la eficacia se traduce en ventajas económicas para esta y para sus grupos de interés, es decir, si la organización gestiona procesos ambientales, generará no solo ventaja competitiva, sino la creación de nuevos productos o servicios que se verían reflejados en los ingresos.

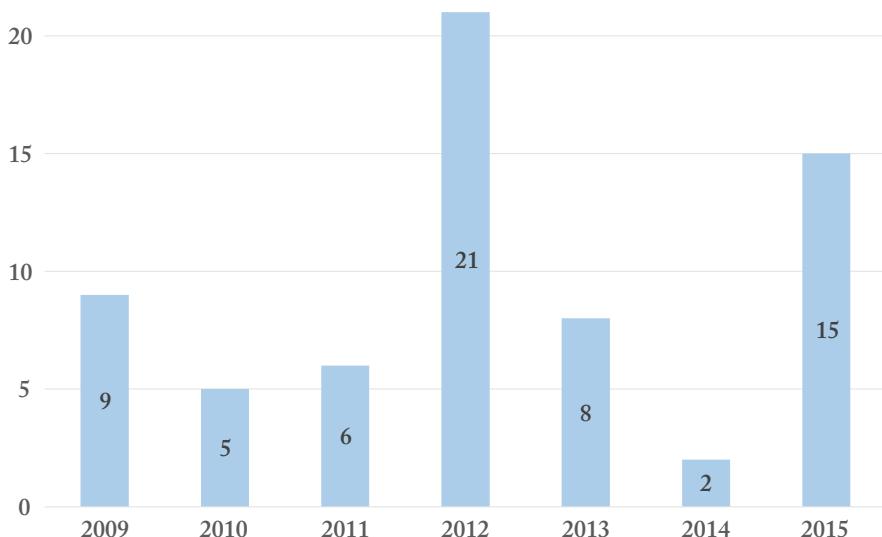
Dado el referente anterior, este estudio pretende verificar las siguientes hipótesis:

- H1. El factor económico de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionado con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa.
- H2. El factor social de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionado con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa.
- H3. El factor medioambiental de las cooperativas de reciente creación está positivamente relacionado con las capacidades y habilidades del grupo emprendedor y con la dotación inicial de factores internos de la empresa.

DISCUSIÓN

Al realizar el análisis de la muestra escogida, se obtuvo que, en el año 2012, se conformaron 21 cooperativas (figura 8.2). En este año se inició el proceso de los diálogos de paz y, a su vez, se creó el mayor número de cooperativas de la muestra, seguidas por el año 2015, en el cual se crearon 15 cooperativas. Asimismo, se observa un incremento de ellas, durante el 2012, del 250 % respecto al año anterior. Sin embargo, durante los años 2013 y 2014, se observa un decrecimiento de 62 % y 75 %, respectivamente, respecto al año anterior. Para el año 2015 se puede observar un crecimiento nuevamente del número de cooperativas creadas del 650 %, respecto al 2014.

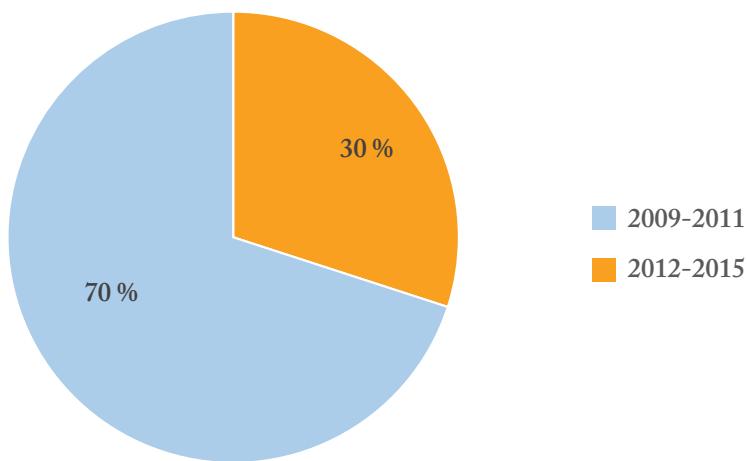
Figura 8.2. Cooperativas conformadas.



Fuente: elaboración propia.

En figura 8.2, se observa el porcentaje de cooperativas creadas del 2012 al 2015, comparado con el porcentaje de cooperativas creadas del 2009 al 2011. Allí se puede ver claramente que el porcentaje del 2012 al 2015 es mayor, por lo cual, durante el periodo de los diálogos de paz en Colombia (2012 - 2015), se ha presentado un incremento del número de cooperativas conformadas en la ciudad de Cali.

Figura 8.3. Porcentaje de cooperativas.



Fuente: elaboración propia.

Por su parte, la tabla 8.1 presenta el resumen de resultados de la regresión lineal. En la tabla 8.2, se presenta el resumen del contraste de las hipótesis.

Tabla 8.1. Resumen de resultados para la regresión lineal

| | FE | FS | FM | | | |
|----------------|--------|-------|---------|-------|--------|-------|
| | Valor | Sig | Valor | sig | Valor | Sig |
| Constante | 1,372 | 1,000 | 2,308 | 1,000 | 1,761 | 1,000 |
| CHE | -0,286 | 0,042 | 0,055 | 0,24 | 0,113 | 0,400 |
| FIE | 1,110 | 0,000 | 1,126 | 0,000 | 1,022 | 0,000 |
| RR2 | 0,750 | | 0,836 | | 0,785 | |
| R2 corregida | 0,742 | | 0,828 | | 0,774 | |
| Durbin-Whayson | 1,654 | | 1,888 | | 1,725 | |
| Anova (F) | 92,851 | | 103,436 | | 74,190 | |

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

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8.2. Contraste de hipótesis.

| Hipótesis | Ecuación | Parámetros | Resultados |
|-----------|---|--|------------|
| H1 | $FE = \alpha_1 + \beta_{1.1} CHE + \beta_{1.2} FIE -$ $FE = 1,372 - 0,286 * CHE + 1,110 * FIE$ | $R^2 = 74,2\%$; DW = 1,654; Anova = $p < 0,01$; | Se acepta |
| H2 | $FS = \alpha_2 + \beta_{2.1} CHE + \beta_{2.2} FIE + \beta_{2.3} FE -$ $FS = 2,308 + 0,055 * CHE + 1,126 * FIE - 0,324 * FE$ | $R^2 = 82,8\%$; DW = 1,888; Anova = $p < 0,01$; | Se acepta |
| H3 | $FM = \alpha_3 + \beta_{3.1} CHE + \beta_{3.2} FIE + \beta_{3.3} FE -$ $FM = 1,761 + 0,113 * CHE + 1,022 * FIE + 0,43 * FE$ | $R^2 = 77,4\%$; DW = 1,725; Anova = $p < 0,01$; | Se acepta |

Fuente: elaboración propia.

Teniendo en cuenta los resultados y observando las tablas 1 y 2, la R2 ajustada de la ecuación 1 o H1 toma un valor de 0,74, lo que significa que los CHE y los FIE explican conjuntamente el 74 % del FE de las cooperativas que se conformaron en contexto de crisis. Además, la prueba Anova de la misma ecuación resultó estadísticamente significativa con un 0,01, lo que nos indica que es posible explicar de manera fiable el factor económico de las cooperativas con base en la aplicación de los CHE y el aprovechamiento de los FIE. Respecto a la interpretación de los b estimados en la ecuación, se puede decir en el caso de la primera hipótesis que a medida que aumenta los CHE empeora el FE. Aspecto contrario sucede con los FIE, que tienen una influencia positiva; es decir, a medida que aumentan estos factores internos, el factor económico mejora. Entre los factores más significativos del CHE y que presentan un nivel de correlación importante para este constructo, se incluyen la capacidad para prever y anticiparse al cambio, modernización en la gestión y la capacidad para adaptarse a los cambios. Dichos factores no presentan un impacto tan positivo en el factor económico como sí los presenta la organización y producción de proceso, la innovación en procesos de producción, innovación en productos o servicios, la implantación de planes estratégicos, la imagen de la organización y la gestión de profesionalización.

De otra parte, la R2 ajustada de la ecuación 2 o H2 tiene un valor de 0,828, lo que significa que el 82,8 % del factor social de las cooperativas conformadas en contextos de crisis pueden ser explicadas con el uso de los CHE y la aplicación de los FIE. Además, la prueba Anova de la ecuación 2, resultó ser estadísticamente significativo al 0,01, por lo que hay un buen nivel de fiabilidad de la ecuación 2 para explicar el factor social, igual que de la ecuación 1 para explicar el factor económico.

Con referencia a la interpretación de los B estimados de la ecuación 2, se aprecia que ambos presentan (CHE y FIE) signos positivos, por lo cual se indicaría que tanto los conocimiento y habilidades del emprendedor como los factores internos de la empresa tienen un impacto positivo en el factor social.

Analizando la ecuación 3, el R2 ajustado toma un valor de 0,774, por lo que el 77,4 % del factor medioambiental (FM) de las cooperativas conformadas en contexto de crisis pueden ser explicados mediante la aplicación de los CHE y FIE. Además, la prueba Anova de la ecuación 3 resultó estadísticamente significativa, por lo que el nivel de fiabilidad de la mencionada ecuación puede explicar el FM con base en la aplicación que realizan de los CHE y FIE. Respecto a la interpretación de los B estimados de la ecuación 3, tanto la CHE como la FIE tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en el factor medioambiental

La H1 de esta investigación proponía que los conocimientos y habilidades del emprendedor y los factores internos de la empresa, variables que están positivamente relacionados con el factor económico (FE) de las cooperativas conformadas en contexto de crisis. De los B estimados de la ecuación 1 o H1, se puede constatar la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa al 0,05 entre el FIE y la EE, mientras que para el caso de los CHE y su impacto con el factor económico no ha resultado estar estadísticamente al 0,05, por lo que es posible aceptar la hipótesis 1 parcialmente.

La H2 de este estudio proponía que los CHE y FIE tiene un impacto positivo en el factor social de las cooperativas de recién creación. Los resultados ponen de

manifiesto R2 ajustado en un nivel alto, además los β estimados para dicha ecuación presentan valores positivos, por lo que se aceptaría parcialmente.

Con relación a la H3 Se acepta parcialmente, ya que las CHE tienen una relación no significativa con FM ($0,40 > 0,05$) y los FIE tienen un impacto positivo y son estadísticamente significativos.

CONCLUSIONES

Este estudio realiza su aportación en las variables sociales y medioambientales, pues de acuerdo con la contrastación de las hipótesis, tanto los factores sociales como el factor medio ambiental están positivamente relacionados con los conocimientos y habilidades del grupo emprendedor como con los factores internos de la empresa. En este sentido, el modelo de Elkington vincula las tres dimensiones (social, económica y ambiental), y su interacción constante y permanente con las organizaciones y su entorno.

Las H2 y H3 contrastan la validez de los planteamientos teóricos y confirman la influencia positiva de los CHE y FIE con relación a los factores sociales y medioambientales. Se encontraron otros factores internos o indicadores que, a pesar de ser estratégicos, no están en sincronía con el modelo estructural propuesto o tienen una baja correlación como los costes financieros, el nivel de endeudamiento y el nivel de tecnología.

Dado que en períodos de crisis en Colombia (2012-2015) se presentó un incremento del número de cooperativas conformadas en la ciudad de Cali, sería bueno analizar si una vez se firmó el tratado de la paz, por la mayor demanda de trabajo de los reinsertados en la sociedad y porque esto trae consigo una problemática social, se crearan cooperativas que apoyaran y ayudaran a estas personas a integrarse a la sociedad, y cómo esto afectaría el crecimiento del número de cooperativas creadas en Colombia y en la misma economía del país.

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

REFERENCIAS

- Alonso, M. J. y Galve, C. (2006). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, (26), 5-44.
- Arboleda-Álvarez, O. L. y Salazar, H. Z. (2011). Condiciones clave para el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos solidarios de Medellín. *Semestre Económico*, 14(28), 77-94. doi: <https://doi.org/10.22395/seec.v14n28a5>.
- Barba-Sánchez, V. y Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial behavior: impact of motivation factors on decision to create a new venture. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 18(2), 132-138. doi: [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)70003-5](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)70003-5).
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Baron, R. A. (2004). The Cognitive Perspective: A Valuable Tool for Answering Entrepreneurship basic “why” Questions. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221-239.
- Baumol, W. J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197-210. doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90027-3](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90027-3).
- Charry, G. P. (2010). Empresarialidad y empresa: una aproximación desde la escuela austriaca. *Estudios Gerenciales*, 26(115), 161-178.

DANE. (2020). Gran encuesta integrada de hogares (GEIH). Mercado laboral. Consultado en <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>.

Elkiton, J. (1997). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Oxford: Capstone.

Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local* [monografía]. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires, Argentina.

Gaiger, L. I. (2003). A economia solidária diante do modo de produção capitalista. *Cuaderno CRH*, 16(39). Consultado en <https://portalseer.ufba.br/index.php/crh/article/view/18642>.

Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.

Gide, C. (1968). *Cooperativismo* (pp. 206-300). Bogotá: Publi-coop.

Grau, 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* (n.º 14). Pamplona: Universidad de Navarra; IESE.

Herron, L. y Robinson, R. B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281-294.

Ibarra, E. L. T. (2004). ¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente?: propuesta teórica integradora para explicar la cooperación tecnológica inter-firma [tesis doctoral]. Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Icart, I. B. y Alarcón, A. A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor. Papers. *Revista de Sociología*, (73), 81-103. doi: <http://dx.doi.org/10.5565/rev/papers/v73n0.1108>.

Lasagabaster, S. A. y Legazkue, I. P. (2006). Las cooperativas vascas ante un futuro incierto. *Ekonomiaz*, (62), 100-123.

López, J. C., Durán, S. A., Guerrero, X. C., Noboa, J. D. y Amón-Martínez, O. (2011). Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. *Maskana*, 2(2), 27-37. doi: <https://doi.org/10.18537/mskn.02.02.03>.

Lundström, A. y Stevenson, L. A. (2005). Entrepreneurship policy. Definitions, foundations and framework. *Entrepreneurship policy: Theory and practice*, 41-116.

Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179-191.

Pomerantz, M. (2003). The business of social entrepreneurship in a “down economy”. *Business*, 25(2), 25-28.

Ramos, C. G., Campillo, A. M. y Gago, R. F. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 31-47.

Razeto, L. M. (1993). *De la economía popular a la economía de solidaridad: un proyecto de desarrollo alternativo*. México: Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana.

Saco, A. (2006). *Sociología aplicada al cambio social*. Santiago de Compostela: Editorial Andavira.

Sanchis, J., Campos, V. y Mohedano A. (2014). Factores claves en la creación y desarrollo de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la comunidad valenciana. *Revesco*, (199), 183-207.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Serrano, R (2007). Apuntes críticos sobre democracia cooperativa. *Cooperativismo y Desarrollo*, (91), 64-79.

Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

Thornton, M. (1998). Richard Cantillon and the Origin of Economic Theory. *Journal de Economistes et des Etudes Humaines*, 8(1), 61-74.

Timmons, J. y Spinelli, S. (1999). The Entrepreneurial Process. En *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. Nueva York: McGraw-Hill

Valencia, A. M. S. (2018, 4-5 de octubre). *XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa*. Ciriec, Toledo, España.

Van Gils, A. y Zwart, P. (2009). Alliance Formation Motives in SMEs an Explorative Conjoint Analysis Study. *International Small Business Journal*, 27(1), 5-37.

Veciana, J. M. (2005). *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Barcelona: La Caixa.

Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B. y Karlsson, C. (2011). The future of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 1-9.

Zapalska, A. (1997). A profile of woman entrepreneurs and enterprises in Poland. *Journal of Small Business Management*, 35(4), 76.

