

El proceso de constitución del emprendedor piscícola en el Huila: un estudio de sus habitus

ALEXANDER QUINTERO BONILLA  
Disertación Doctoral

Doctorado en Administración  
Escuela de Administración  
Universidad EAFIT  
2019  
Medellín, Colombia

El proceso de constitución del emprendedor piscícola en el Huila: un estudio de sus hábitos

ALEXANDER QUINTERO BONILLA

Director  
SÉBASTIEN ARCAND  
Ph. D, Sociología  
Profesor Asociado del departamento de Gestión HEC Montreal

Doctorado en Administración  
Escuela de Administración  
Universidad EAFIT  
2019  
Medellín, Colombia

NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

Firma del Presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

### **Dedicatoria**

A mi padre, primer emprendedor que conocí en la vida, quien me enseñó, con sus prácticas, las nociones de ahorro, transacción y ganancia. De él también aprendí la laboriosidad y la renta honesta.

A mi madre, quien también me enseñó con sus prácticas el amor al prójimo, la solidaridad con los menos favorecidos y el respeto del pensamiento ajeno.

## Agradecimientos

Me fue posible cursar estudios doctorales y realizar esta investigación, gracias al apoyo y afecto que encontré en algunas personas e instituciones. En estas líneas, que pueden ser insuficientes, deseo manifestar mi eterno agradecimiento a:

Mis compañeros de labores y funcionarios de la Universidad Surcolombiana, quienes respaldaron mi comisión de estudios, estuvieron atentos para agilizar su trámite y brindarme otros recursos de apoyo.

A los profesores y administrativos de la universidad Eafit, quienes juntos a su pujante ciudad, me acogieron durante la estancia doctoral.

Sebastien Arcand, quien me brindó aliento desde la primera vez que me escuchó, y generosamente, me ofreció su concurso para la dirección de la investigación, justo en el momento que otras puertas se cerraban.

Marieta Quintero Mejía, quien no sólo me acogió como estudiante en su seminario, sino que me orientó con un plan de lecturas que me acercaron a las narrativas, un mundo desconocido hasta entonces para mí, y con el cual, disfruto ahora la vida.

Finalmente, tengo una deuda de gratitud con Derly Cibelly Lara Figueroa, quien me acompañó durante el procesamiento de la información, supo escuchar mis elucubraciones, tomar notas, ordenar mis pensamientos y darme una voz de confianza para seguir.

## CONTENIDO

<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>11</b>
<b>CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>17</b>
1.1 OBJETIVOS .....	22
1.1.1 <i>Objetivo General.</i> .....	22
1.1.2 <i>Objetivos específicos</i> .....	22
1.2 PERTINENCIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	23
<b>CAPÍTULO 2. MARCO DE REFERENCIA</b> .....	<b>26</b>
2.1 LA NOCIÓN DE EMPRENDEDOR .....	26
2.3 EL CONCEPTO DE EMPRENDEDOR ASUMIDO EN LA INVESTIGACIÓN.....	29
2.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN .....	29
2.4.1 <i>La dinámica del emprendimiento: individuo, entorno y oportunidad.</i> .....	29
2.4.2 <i>Los orígenes del emprendimiento: el emprendedor racional.</i> .....	33
2.4.3 <i>Del emprendedor racional a la personalidad emprendedora.</i> .....	34
2.4.4 <i>De la personalidad emprendedora a la detección de la oportunidad.</i> .....	35
2.4.5 <i>De la oportunidad al entorno: el papel de las instituciones y las redes.</i> .....	37
2.4.6 <i>El campo del emprendimiento en la segunda década del siglo XXI:</i> .....	43
2.4.9 <i>El emprendimiento en Colombia: estado del conocimiento.</i> .....	47
2.5 MARCO TEÓRICO .....	61
<b>CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>68</b>
3.1. ENFOQUE Y SUPUESTOS EN LA INVESTIGACION .....	68
3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	70
3.2.2 <i>Población.</i> .....	73
3.2.3 <i>Categorías de análisis</i> .....	76
3.3 RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....	77
3.4 VALORACIÓN DEL RIGOR METODOLÓGICO. ....	89
<b>CAPÍTULO 4. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN:</b> .....	<b>92</b>
<b>FACTORES QUE CONFORMARON UN ENTORNO DE OPORTUNIDAD</b> .....	<b>92</b>
4.1 EL ORIGEN DE LA ACTIVIDAD PISCÍCOLA EN COLOMBIA. ....	92
4.1.1 <i>Una política de estado para el fomento de la subsistencia alimentaria</i> .....	97
4.1.2 <i>Instituciones públicas y gremiales al servicio de la piscicultura.</i> .....	99
4.1.4 <i>El aporte del conocimiento y la tecnología a la piscicultura.</i> .....	123
4.1.5 <i>El ocaso de la pesca tradicional</i> .....	129
<b>CAPÍTULO 5. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN:</b> .....	<b>131</b>
5.1.1 <i>Prácticas Adaptativas y de Supervivencia (PAS).</i> .....	133
5.1.2 <i>Prácticas Transformadoras (PT)</i> .....	134
5.1.3 <i>Prácticas Organizativas y de Control (POC).</i> .....	136
5.1.4 <i>Prácticas de Alianzas y Negociación (PAA)</i> .....	137
5.1.5 <i>Prácticas de Apropiación de Experiencias (PAE).</i> .....	140
5.1.6 <i>Prácticas Ocupacionales (PO)</i> .....	141
5.1.7 <i>Prácticas de Transacción (PTR).</i> .....	143
5.1.8 <i>Prácticas de Diversificación (PD)</i> .....	144

5.2. DE LOS HABITUS CONSTITUTIVOS DEL EMPRENDEDOR .....	146
5.2.1 <i>Habitus: Autonomía e Independencia (HAI)</i> .....	147
5.2.2 <i>Habitus: Competitivo, Diferenciado y Vanguardista (HCDV)</i> .....	149
5.2.4 <i>Habitus: Aprendizaje (HA)</i> .....	153
5.2.5 <i>Habitus: Ideación y Concreción (HIC)</i> .....	155
5.2.6 <i>Habitus: Racionalización de Recursos (HR)</i> .....	157
5.4 LA CONSTITUCIÓN DEL EMPRENDEDOR: ANALISIS NARRATIVO .....	159
5.4.1 <i>Descripción de los actores</i> .....	160
5.4.2 <i>Narrativa del actor uno (a1): la infancia, juventud y adultez</i> .....	161
5.4.3 <i>Narrativa del actor dos (a2): la infancia, juventud y adultez</i> .....	171
5.4.4 <i>Narrativa del actor tres (a3): la infancia, juventud y adultez</i> .....	177
5.3 RECUERDO Y TRADICIÓN EN LA CONSTITUCION DEL EMPRENDEDOR.....	181
<b>CAPÍTULO 6. NIVEL COMPRENSIVO DE LA INVESTIGACION .....</b>	<b>185</b>
6.1 EL EMPRENDEDOR Y EL ENTORNO DE ACTUACIÓN O ENTORNO DE OPORTUNIDAD (EO) .	185
6.2 LOS HABITUS, LAS NARRATIVAS Y LA INTEGRACIÓN DEL RECUERDO .....	189
6.2.1 <i>Los habitus constitutivos del emprendedor</i> .....	190
6.2.2 <i>Las narrativas y la integración del recuerdo en el emprendedor</i> .....	191
<b>CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES, LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>198</b>

## Indice de Figuras

Figura 1 Escuelas que abordan el estudio del emprendimiento.....	30
Figura 2 Dominio conceptual del espíritu emprendedor como campo de conocimiento.....	31
Figura 3 El enfoque institucional del emprendimiento.....	40
Figura 4 Dimensiones institucionales que condicionan la actividad emprendedora. ....	41
Figura 5. La red del emprendedor.....	42
<i>Figura 6 Extracto historia de vida actor 1.....</i>	<i>81</i>
Figura 7 De la pesca tradicional a la piscicultura comercial en Colombia .....	94
Figura 8 El estado colombiano en la formación de la actividad piscicola .....	96
Figura 9 El estado y sus instituciones en la actividad piscicola colombiana .....	100
Figura 10 Grandes zonas productoras piscicolas en el Huila.....	112
Figura 11 Marco Regulatorio y de fomento para la piscicultura en Colombia .....	115
Figura 12 La tecnología y el conocimiento en la piscicultura colombiana .....	125
Figura 13 Prácticas constitutivas del emprendedor .....	132
Figura 14 Habitus constitutivos del emprendedor .....	147
Figura 15 Prácticas Directas e Indirectas .....	184
Figura 16 La constitucion del emprendedor y la conformación del entorno de oportunidad	188
Figura 17 Proceso constitutivo del emprendedor .....	197

## Índice de Tablas

Tabla 1 Revisiones efectuadas al campo del emprendimiento .....	32
Tabla 2 Supuestos en torno al emprendedor.....	47
Tabla 3 Glosario de términos.....	67
Tabla 4 Consolidado de fuentes y datos.....	73
Tabla 5 Características de los sujetos informantes .....	76
Tabla 6 Categorías Iniciales de Análisis .....	77
Tabla 7 Pasos en la recolección y análisis de la información.....	79
Tabla 8 Esquema orientador para realizar una historia de vida.....	79
Tabla 9 Primera Lista de Códigos Obtenidos Relato de vida Actor Uno (A1) .....	81
Tabla 10 Categorías Emergentes .....	82
Tabla 11 Ejemplo de una matriz de códigos emergentes en la categoría.....	83
Tabla 12 Ejemplo de una Matriz de fusión de códigos.....	84
Tabla 13 Contrastación de códigos emergentes.....	86
Tabla 14 Ejemplo de Prácticas Emprendedoras emergentes y conceptualizados.....	88
Tabla 15 Ejemplo de Habitus Emprendedores emergentes y conceptualizados .....	88
Tabla 16 Matriz de preguntas orientadoras para la interpretación de las narrativas.....	89
Tabla 17 Criterios de Rigor de la investigación .....	90
Tabla 18 Relación de convenios para el desarrollo de la piscicultura en Colombia.....	105
Tabla 19 Producción acuícola en Colombia (ton/año) 1985-1990 .....	116
Tabla 20 Producción de la acuicultura en Colombia (ton/año) 1991-1995.....	120
Tabla 21 Producción y número de pescadores en cuencas hidrográficas .....	129
Tabla 22 El recuerdo y la tradición en la constitución del emprendedor.....	181

## Anexos

ANEXO 1. PUBLICACIONES INTERNACIONALES SOBRE EMPRENDIMIENTO... 221

ANEXO 2. HISTORIA DE VIDA DE UN EMPRESARIO PISCICOLA..... 226

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se enmarca en el campo de estudio del emprendimiento, cuyos desarrollos investigativos se han enfocado en el estudio de la oportunidad (existencia, descubrimiento y explotación) y el individuo (por qué, cuándo, cómo alguien descubre la oportunidad) (Shane y Venkataraman, 2000). Tiene como propósito comprender el proceso de constitución del emprendedor a partir de la identificación de sus hábitos; entendiendo la constitución del emprendedor como el proceso en el cual un ser humano forma, establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar. El hábito se entendió como una *disposición adquirida* por parte del emprendedor, que lo *inclina o le conduce* a la creación de valor (una innovación o una organización).

La investigación constituye un aporte a las discusiones generadas en el campo de estudios del emprendimiento y se llevó a cabo en el marco de las metodologías propias para los estudios cualitativos. La investigación cualitativa, según Denzin y Lincoln (2001) sitúa al investigador en lugares donde la experiencia de cada día tiene lugar, por lo que consiste en una serie de prácticas interpretativas y materiales que hacen al mundo visible, lo que significa que los investigadores cualitativos estudian los objetos en sus escenarios naturales -lugares donde las experiencias de cada día tienen lugar-, intentando dar sentido a, o interpretar los fenómenos en términos de los significados que las personas les dan.

Claramente diferenciado de la figura del inversionista y del capitalista, el emprendedor fue considerado como un coordinador de recursos (Marshall, 2005), tomador de riesgos (Knight, 1947), detector de oportunidades (Kirzner, 1979) y hasta innovador (Schumpeter, 1957). De allí se dio paso al estudio de la personalidad, con lo cual fueron identificados atributos de personalidad y procesos cognitivos (Shaver y Scott, 1991). A la par, se acometieron estudios

relacionados con la percepción de las oportunidades, por lo que el emprendedor pasó a ser calificado como la persona que es capaz de detectar oportunidades, las cuales explota con la creación de nuevas empresas o nuevos negocios dentro de las empresas existente (Scott y Venkataraman, 2000; Sharma y Chrisman, 1999).

De esta manera, se advierte que los esfuerzos por comprender al emprendedor, desde el campo del emprendimiento, se han centrado en la consideración de elementos en forma separada, los cuales actúan de manera autónoma e independiente de la conciencia o la existencia de los hombres. Por esta razón, desde algunos sectores del mismo campo, aún marginales, se plantea la necesidad de emplear perspectivas descriptivas y comprensivas, que permita integrar el entorno, individuos y oportunidad; puesto que sería deficiente la comprensión del fenómeno del emprendimiento centrado en las características y comportamientos individuales, sin considerar los factores estructurales (Déry y Toulouse, 1994)

Precisamente, esta investigación estudió al emprendedor y de manera particular su proceso constitutivo. Para ello, utilizó la entrevista narrativa como dispositivo metodológico para la construcción de historias de vida de emprendedores pioneros de la actividad piscícola en el departamento del Huila. En estas historias de vida se identificaron los escenarios y formas de interacción que configuraron los hábitos que constituyen al ser emprendedor.

Teniendo en cuenta que las acciones de los emprendedores, sujetos de estudio en la presente investigación, condujeron a la creación de organizaciones productivas orientadas a la piscicultura comercial, se llevó a cabo una revisión documental a partir de la cual se identificaron los antecedentes o trayectorias de la piscicultura en Colombia y el Huila, detectando los factores que contribuyeron a crear un entorno de oportunidad o escenario de actuación para la conformación de la mencionada actividad económica.

Se seleccionó este tema de estudio en razón a la importancia que tiene este agente para el desarrollo económico y social. También por la necesidad de proveer conocimiento al campo de investigación del emprendimiento, el cual, como se anotó anteriormente, requiere de miradas holísticas. Los estudios en el campo del emprendimiento se han centrado, de manera separada, en el individuo y el entorno. Tradicionalmente se ha estudiado al emprendedor en forma determinística, como un objeto sin trayectoria, desconociendo su proceso de constitución y la condición de agente constituido a través de la interacción social a lo largo de su historia vital.

Esta distancia, entre individuo y entorno, encontrada en las investigaciones adelantadas en el campo del emprendimiento, sugirió el espacio para un trabajo conceptual que posibilitara la comprensión del proceso de constitución del emprendedor en el transcurso de su historia de vida, desde el reconocimiento de la subjetividad de los actores, la relación con otros y el campo de actuación.

Por tanto, el objetivo principal fue comprender la manera como se constituyó el emprendedor a partir de la identificación de sus habitus (Bourdieu, 2012). También hizo parte de los objetivos identificar y describir la evolución de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila, para detectar los factores que permitieron un escenario de actuación -entorno de oportunidad- a los emprendedores sujetos en estudio. Finalmente, interpretar las relaciones que se tejen entre el proceso subjetivo de constitución del emprendedor a lo largo de su proceso vital y el entorno de oportunidad que permitió la actuación de los emprendedores.

En esta indagación, se asumió el emprendedor como *un agente que actúa condicionado por principios inscritos en su mundo subjetivo y un marco de reglas construidos en la interacción con otros agentes, los cuales le conducen a la creación de valor (una innovación o una organización)* Por ello, la comprensión de su constitución como emprendedor fue abordada

desde el reconocimiento de sus trayectorias vitales (historia de vida) y la conjugación de las experiencias personales y socio-culturales.

La investigación empírica se basó en tres casos de emprendedores pioneros de la actividad piscícola en el departamento del Huila, quienes gestionan aún sus empresas. Fue seleccionada esta actividad productiva en razón a la incidencia social y económica que comporta para la región, en tanto que el departamento en mención ocupa el primer lugar a nivel país en la producción tecnificada de tilapia<sup>1</sup>. Se trata de una actividad económica relativamente reciente, pues se gestó a partir de la década de 1980, por lo que brindó la oportunidad de vincular a la investigación a emprendedores que gestaron la actividad, quienes, además, permanecen vigentes liderando sus inversiones.

La investigación fue de corte cualitativo hermenéutico, en particular, se apoyó en un primer momento teórico (a priori) en conceptos teóricos expuestos por Pierre Bourdieu, los cuales se emplearon como unidades preliminares de análisis. Se previligió la combinación de métodos de investigación. Por lo tanto, se acogió el método biográfico narrativo para identificar los habitus y el proceso de constitución del sujeto. También se adelantó una revisión documental para identificar y describir los factores que propiciaron un entorno de oportunidad o escenario de actuación de los emprendedores sujetos de estudio.

El empleo del método biográfico narrativo, a través de relatos de vida, permitió describir el universo social desconocido, que para el caso de la investigación se relacionó con la identificación de habitus que contribuyeron a la constitución del emprendedor. Los relatos de vida son narraciones de la experiencia vivida, es la interacción entre un yo y el mundo, lo que

---

<sup>1</sup> Tilapia o Tilapia Nilótica, es el nombre genérico con el que se conoce un grupo de peces provenientes del río Nilo en África.

devela a la vez al uno y al otro (Bolívar y Domingo, 2006). El análisis biográfico narrativo procede a través de la entrevista narrativa, la cual no sigue el esquema tradicional de preguntas y respuestas, y por tanto, tampoco estimula la argumentación. La entrevista narrativa permite, libre y abiertamente, que el sujeto cuente, relate o refiera, de manera detallada y sin reglas, aspectos de su vida (Johansson, 2004). Entonces, en la investigación, la entrevista narrativa fue un medio para revivir el pasado, y en él, detectar, entre otras cosas, los conceptos apriorísticos que permitieron la comprensión.

Como resultado de los procesos de análisis llevados a cabo, esta tesis sostiene que el emprendedor se constituye en un proceso en el que concurren tanto factores que posibilitan un escenario de actuación -entorno de oportunidad- como condiciones subjetivas del mismo agente. El entorno de oportunidad agrupa un conjunto de factores o elementos que crean un espacio de acción o condiciones particulares en el que el emprendedor crea valor (una innovación o una organización). El mundo subjetivo del emprendedor, que orienta las prácticas acometidas por éste agente, es constituido desde la infancia en el campo familiar. En este mundo subjetivo, se han edificado unas disposiciones o hábitos que, sumados a unas narrativas o relatos que fueron tejidos y que circulan en el seno de la familia, orientan la acción del emprendedor. De esta manera, el acto emprendedor es la materialización de un mundo subjetivo que se concreta en un escenario de actuación o entorno de oportunidad.

Para una mejor comprensión, en lo sucesivo, el documento constará de seis partes. En la primera se plantea la descripción del problema, la pregunta que orientó la investigación, los objetivos y la pertinencia o justificación de la presente investigación. Seguidamente, el segundo capítulo desarrolla el marco de referencia, ampliando las nociones básicas y el conocimiento existente en torno al emprendedor y su constitución. De igual manera, expone los aspectos

teóricos centrales de la teoría de Pierre Bourdieu que sirvieron de elementos apriorísticos para la investigación. El tercer capítulo esboza los aspectos metodológicos que el investigador consideró en el proceso de captura, procesamiento y análisis de la información y la subsecuente generación de conocimiento. Los capítulos cuarto y quinto presentan los resultados de la investigación. Finalmente, el capítulo 6 contiene el nivel comprensivo de la investigación ofreciendo un análisis al nivel más alto de abstracción, lo que representa el esfuerzo por teorizar los hallazgos de la investigación.

## CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El emprendimiento y con ello el emprendedor, como objeto de estudio, es materia de preocupación para la comunidad académica nacional e internacional. Sobre todo, desde la perspectiva económica y comportamental, y con menor intensidad desde perspectivas sociológicas y antropológicas, los investigadores se han preguntado preferiblemente acerca de qué es el emprendimiento, qué es ser emprendedor y con menor frecuencia, cómo crea una organización. Mientras tanto, la pregunta por el ser del emprendedor, es decir, la manera como se constituye, esto es, el proceso por el cual establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar, continúa sin formulación y sin respuesta.

La figura del emprendedor y el emprendimiento han sido estudiadas desde diversas disciplinas del conocimiento (Shane y Venkataraman, 2000 y Nuez y Górriz, 2008). Una constante ha sido la vaguedad en los límites del dominio. Esto ha generado ambivalencia y polisemia, puesto que cada disciplina tiene una perspectiva y objetivos particulares, por lo cual el objeto (emprendimiento) es definido de una manera sustancialmente diferente (Arcand y Stambouli, 2011). Tradicionalmente y desde la economía, el emprendedor había sido definido por su función y los beneficios o rentas generadas (Marshall, 2005)<sup>2</sup>. Posteriormente, en particular con las ciencias del comportamiento, se profundizó en sus rasgos o un aspecto de su actuar (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1976). También se le califica como aquel que asume riesgos y actúa en la incertidumbre (Knigh, 1947), detecta y aprovecha las oportunidades (Kirzner, 1979) y sobretodo, como el promotor del desequilibrio a través de la innovación (Schumpeter, 1957).

---

<sup>2</sup> En la mayor parte de la teoría económica el emprendedor como agente ha estado ausente. En tal sentido, el surgimiento de un conjunto de empresas es la consecuencia de políticas macroeconómicas y la superación de limitaciones y obstáculos como la baja capacidad empresarial, el financiamiento y las deficiencias del recurso humano; descartando los propósitos de los actores (Gómez, 2005)

En este orden de ideas, los estudios del emprendimiento y el emprendedor han evolucionado desde perspectivas unidimensionales (como los rasgos psicológicos y cognitivos) y estructurales (como la detección de oportunidades fijadas por el mercado) hacia un enfoque del entorno y socio-cultural (externo al emprendedor), enfatizando en los factores sociales, políticos, familiares y en especial, las instituciones (Ramírez, 2014). Sin embargo, esto no ha sido suficiente y el campo continuó edificándose en medio de la dicotomía (Bruyat y Julien, 2001). Es decir, entre la pugna de lo objetivo con lo subjetivo, la estructura que gobierna y la voluntad del actor quien decide, el sujeto atado a estructuras (instituciones y redes) y el agente que construye sentido y actúa. Dentro del campo de investigación, elementos como rasgos personales, oportunidad e instituciones se consideran autónomos e independientes de la conciencia o la existencia de los hombres.

Esta situación ha llevado a que se afirme que el emprendimiento, como campo de investigación, continúa en un estado pre teórico (Dery y Toulouse, 1994); siendo limitada su consolidación como disciplina de conocimiento (Busenitz, West, Shepeherd, Nelson, Chandler y Zacharakis, 2003). Incluso, la amplitud ha dado para ser calificado como un popurrí (Low y MacMillan, 2007). Esta amplitud del campo de investigación también ha dado vida a la proliferación de estudios parciales, lo que redundo en una falta de consenso en torno al objeto de investigación e incluso a una teoría general (Bruyat-Julien, 2001, Cimadevilla y Sánchez, 2001; Reynolds et al., 2005). Ahora, si esto representa un problema, también representa nuevas oportunidades de investigación.

De acuerdo con Déry y Toulouse (1994) el campo del emprendimiento se caracteriza, desde lo epistemológico, por mantener unas reflexiones normativas y de inspiración formal, lo cual es contrario a las nuevas epistemologías llamadas emergentes, las cuales propenden por una actitud

descriptiva y comprensiva antes que explicativa, las cuales, apoyadas en las disciplinas sociológicas e históricas, contextualizan la problemática. Estas epistemologías emergentes son, aun hoy en día, incipientes en el campo del emprendimiento, razón por la cual deja la sensación de ser un campo de investigación asocial y atemporal (Pereira, 2007). El mismo Davidsson (2015) ha planteado recientemente que la idea de “oportunidades” como algo objetivo, preexistente, y un actor independiente, ha desencadenado oposición filosófica y lógica.

Esta situación no es para nada novedosa. Diversos autores han llamado la atención sobre el fraccionamiento experimentado en las ciencias sociales y en particular en el emprendimiento. En tal sentido, el emprendimiento no puede ser comprendido sólo desde el concepto de oportunidad, instituciones o redes de apoyo; tampoco de manera exclusiva desde las características del emprendedor, menos desde las capacidades del individuo para organizar y muchos menos desde el mundo del sentido (Van de Ven, 1993; Bruyat y Julien, 2001; Busenitz et al., 2003; Chabaud y Nigijol, 2004; Pereira, 2007). Considerar estos elementos de forma separada traerá como resultado simple información, no una verdadera comprensión.

Los desarrollos logrados a partir de la incorporación de la teoría económica institucional y en particular el enfoque en redes y aspectos socioculturales, ha permitido afianzar la idea de que el emprendimiento, y por ende el emprendedor, es un fenómeno social antes que individual. Tal como lo afirmara Ramírez (2014), la actividad emprendedora no es el resultado de un cálculo frío de corte economicista y mucho menos de un acto espontáneo sin antecedentes. Tampoco es el resultado de decisiones de sujetos irreflexivos o simples marionetas atadas a una estructura. Si bien, es un acto creativo individual, la decisión se fundamenta, entre otros, en los sentidos, juicios, experiencias, intenciones y deseos, los cuales tienen vínculos con el mundo subjetivo

construido a través de las trayectorias de vida de los agentes, quienes actúan en el entramado de una estructura social que proporciona un conjunto condiciones socioculturales.

Es cierto que el conocimiento logrado conforma un signo cierto de la actividad emprendedora. Sin embargo, las perspectivas y metodologías hasta ahora empleadas, que se caracterizan por ser determinísticas y atemporales, abordan al emprendedor cuando éste es ya una figura elaborada consolidada<sup>3</sup>, sin tener en cuenta sus etapas o experiencias vitales, por lo que son insuficientes para comprender la manera cómo éste se constituye.

Por tanto, abordar la comprensión del proceso de constitución del emprendedor a partir de la identificación de las disposiciones construidas en su historia de vida, es todo un reto que posibilitaría nuevas vías de análisis al campo del conocimiento del emprendedor. De igual manera, ayudaría a superar la aparente disputa existente en la literatura, la cual se enmarca en perspectivas diametralmente opuestas (lo objetivo versus lo subjetivo), según las cuales, el emprendedor es resultado de las condiciones sociales o estructuras que gobiernan (factores sociales, económicos, políticos e institucionales), o bien, es un producto de la voluntad y el mundo del sentido del actor.

Similar motivación surge al advertir el llamado que hacen Tolbert y Zucker (1999) por un nuevo trabajo conceptual que permita la convergencia de posiciones polarizadas fundamentado en perspectivas constructivistas e integradoras, en las que se plantea la necesidad de estudiar las relaciones entre el entorno, individuos, capacidad para organizar y oportunidad (Busenitz et al., 2003), considerando otros factores sociales, económicos y estructurales como determinantes a este fenómeno (Van de Ven, 1993) (Bruyat y Julien, 2001). Obviamente, esto implica involucrar

---

<sup>3</sup> En la última década, los investigadores volcaron su interés por los *nascent entrepreneur*. Esta categoría, inclusive, agrupa a emprendedores nacientes o incipientes,

otras ciencias sociales como la sociología, la historia y la filosofía de la ciencia, lo cual alentaría a observar el fenómeno del emprendedor de una manera más amplia en contextos sociales e institucionales y de manera diacrónica (Watson, 2013), vinculando una perspectiva relacional (Steyaert, 2007), orientado a su vez por una ontología de llegar a ser (Chia, 1996). Entonces, el presente trabajo, al emplear una perspectiva constructivista<sup>4</sup>, representa un avance en esta dirección.

La ausencia de análisis del proceso constitutivo del emprendedor, en el contexto del campo del conocimiento sobre el emprendimiento, constituye un vacío por llenar para avanzar en la comprensión de este objeto de investigación. En otros términos, aunque se sabe que es una figura diferente del capitalista, del inversionista y del empresario, y aunque se ha identificado quien es por lo que hace (coordinar recursos, tomar riesgos, actuar bajo incertidumbre, detectar oportunidades e innovar) y muy a pesar, de que se han identificado atributos de su personalidad y aspectos de sus procesos cognitivos; se sabe mucho menos de cómo éste se constituye.

---

<sup>4</sup> El constructivismo es una corriente de pensamiento conformada por investigadores de diversas disciplinas a mediados del siglo XX. Para sus seguidores, la realidad es una construcción del observador. En este sentido, la realidad, como algo exterior al sujeto que observa, no se puede llegar a conocer tal como es. El objeto, y la imagen que el observador se hace de éste, difieren. Estas ideas se remontan al pensamiento kantiano, en el que se distinguió entre el fenómeno (lo que se manifiesta en la conciencia) y el noumeno (la cosa en sí). Para Kant, la realidad se encuentra inmersa, es construida, y aparece en el observador, sin que éste pueda llegar a conocer la cosa en sí.

Con posterioridad a la corriente constructivista se estableció, desde la sociología, una corriente de pensamiento que se denominó construccionismo social. Esta corriente se desarrolló en occidente a partir del trabajo de Berger y Luckmann (2012) presentado a finales de los años sesenta. Bajo este nuevo pensamiento, los individuos y los grupos participan en la construcción de su percepción social. Es decir, todo lo que se conoce, incluido lo que se califica como sentido común, es producido y mantenido por las interacciones sociales. Por tanto la realidad es una construcción social.

Constructivistas y construccionistas coinciden en que el conocimiento es un proceso psicológico y social constructor de la realidad. Aunque comparten esta idea primaria de la “construcción”, para los constructivistas, esta se lleva a cabo desde lo individual, es decir, desde la particularidad de las percepciones, experiencias y estructura mental del observador. Por su parte, los construccionistas realzan el aspecto relacional, el intercambio entre individuos situados en un contexto cultural.

Constructivismo y construccionismo constituyen, a juicio de Hoffman (1999: 26-27), dos expresiones de la idea posmoderna de la realidad como una construcción. Sin duda, una respuesta al debate de la modernidad, en el cual, el sujeto y el objeto son separados y el conocimiento es verificable y universal.

Por último, pero no de menor valía, este trabajo contribuye directamente a la literatura del emprendimiento, al considerar el mundo subjetivo del emprendedor, edificado en su historia vital, y las condiciones socioculturales e históricas.

Dada la importancia que registra el emprendedor en el contexto social y la necesidad de contribuir a la construcción del campo del conocimiento del emprendimiento, la presente investigación desarrolla una propuesta teórica, metodológica y empírica que aporta a la comprensión del proceso de constitución del emprendedor en torno a la pregunta:

¿Cómo se constituye el emprendedor piscícola en el Huila a partir de la identificación de sus habitus?

## **1.1 OBJETIVOS**

Para atender la pregunta propuesta se definieron los siguientes objetivos

### **1.1.1 Objetivo General.**

Comprender el proceso de constitución del emprendedor piscícola en el Huila a partir de la identificación de sus habitus.

### **1.1.2 Objetivos específicos.**

Identificar y describir la evolución de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila, para detectar los factores que permitieron un escenario de actuación -entorno de oportunidad- a los emprendedores sujetos en estudio.

Identificar y describir los habitus que contribuyen a la constitución del emprendedor piscícola en el Huila.

## 1.2 PERTINENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación brinda aportes a la teoría, la investigación y el desarrollo práctico del emprendimiento, a saber:

Primero, alentará la comprensión del fenómeno de una manera menos estática al incorporar elementos conceptuales provenientes de las ciencias sociales y en particular de la sociología, los cuales gozan, además, de una reconocida aplicación. Categorías como habitus, prácticas, capitales y campo, brindarán la oportunidad de recrear las perspectivas económicas y comportamentales hasta ahora empleadas. Así mismo, identificar las disposiciones (habitus) que sustentan el actuar o las prácticas del emprendedor para detectar y aprovechar una oportunidad y crear nuevo valor (una innovación o una organización), así como los recursos (capitales) necesarios que éste pone en juego para tales realizaciones, ampliará y dinamizará el conocimiento existente.

Segundo, proveerá una metodología para acometer investigaciones en torno al emprendedor, en particular, su proceso de constitución en una perspectiva que considere los elementos subjetivos.

Tercero, promoverá el conocimiento por el proceso de formación del emprendedor como agente social y la manera como llega a constituirse. Sin duda, un panorama más completo y fecundo para la comprensión del fenómeno, así como nuevas vías metodológicas para la construcción del mismo.

Cuarto, fundamentará el estudio del emprendedor desde una perspectiva constructivista que supere las disyuntivas y los determinismos, integrando la experiencia apropiada en el transcurso de su vida, las dimensiones temporal, social y contextual. La metodología y los resultados obtenidos

podrían influenciar las ideas y teorías sobre el emprendimiento en dos vías: primero, brindando un avance en las perspectivas cualitativas hermenéuticas para el estudio del emprendimiento; segundo, al ofrecer mecanismos para explorar la noción de emprendedor como el resultado de un proceso de establecimiento o dotación de disposiciones.

Quinto, contribuye a la ampliación de los enunciados teóricos propuestos por Pierre Bourdieu, al inventariar y develar habitus específicos asociados a la constitución del emprendedor en un contexto particular.

Sexto, contribuye a establecer el proceso de constitución del emprendedor y, por esa vía, identificar parámetros útiles para el diseño de programas y políticas públicas que fomentan el emprendimiento. En términos prácticos, y ante la aceptación general que tiene el emprendedor como un actor del desarrollo social y económico, conocer el proceso de constitución de éstos permitirá fortalecer los programas propuestos desde las entidades gubernamentales, privadas y las instituciones educativas que propenden por el fomento de la iniciativa empresarial.

Séptimo, en relación con los propósitos del programa de formación doctoral de EAFIT, la investigación se justifica al centrarse en el ser humano y sus disposiciones, recurriendo a metodologías cualitativas apoyadas en una ciencia social básica como lo es la sociología. De igual manera, la investigación aportará a las discusiones que se tejen dentro del doctorado a través de las líneas de investigación de la gerencia en Colombia, y economía y empresa, en la que se incluyen temas relacionados con el emprendimiento.

Finalmente, explorar y comprender la manera como se constituyó el emprendedor y el entorno de oportunidad para la conformación de la piscicultura comercial en el departamento del Huila,

permitirá a los habitantes de esta región, conocer la dinámica de hechos acontecidos en el pasado que afectan la comprensión de su vida cotidiana.

## CAPÍTULO 2. MARCO DE REFERENCIA

### 2.1 LA NOCIÓN DE EMPRENDEDOR

La figura del emprendedor y el emprendimiento han sido estudiadas desde diversas disciplinas del conocimiento (Shane y Venkataraman, 2000, Nuez y Górriz, 2008). Esto ha generado ambivalencia y polisemia, puesto que cada disciplina tiene una perspectiva y objetivos particulares, por lo cual el objeto (emprendimiento) es definido de una manera sustancialmente diferente (Arcand y Stambouli, 2011). Esta amplitud del campo de investigación ha dado vida a la proliferación de estudios parciales, lo que redundará en una falta de consenso en torno al objeto de investigación e incluso a una teoría general (Bruyat-Julien, 2001, Cimadevilla y Sánchez, 2001; Reynolds et al., 2005).

Quizá sea ésta una de las razones por las que existe un amplio vocabulario y aún no es posible encontrar un común acuerdo sobre conceptos como emprendedor, emprender, emprendimiento, empresario, espíritu empresarial, espíritu emprendedor, emprenderismo, empresarismo y emprendedurismo, para citar algunas. A esto se suman las contradicciones generadas por los significados que el concepto adquiere según cada idioma, ya que un significado en un contexto particular puede llegar a perder su sentido y valor cuando se retira de la configuración original (Zahra y Nambisan, 2011). Incluso, la significatividad y el sentido otorgado por cada individuo hace más compleja la situación (Schutz, 2008).

Para el caso del idioma español, el término emprendedor deriva de la voz castellana emprender proveniente del latín “in” que significa “en” y “prender” que significa coger o tomar; destinado a los aventureros, principalmente militares, el cual posteriormente fue aplicado a

comerciantes. La palabra fue definida por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732<sup>5</sup>, todavía con esa connotación, como: "*La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua*".

De acuerdo con la Real Academia Española (2014) el vocablo emprendedor es primeramente un adjetivo aplicado a personas, el cual es usado también como sustantivo; y se refiere al *que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras* (p. 864). El origen de la palabra emprendedor está relacionado con la tarea de emprender tareas arduas en el campo de la economía. Hoselitz (1960), citado por Martín (2002) y Rodríguez y Jiménez (2005), cuenta que la palabra empresario apareció durante la baja Edad Media para designar a una persona que acometía alguna labor. También Pereira (2007) con base en la tesis doctoral en literatura formulada por Verin (1982), advierte que los primeros rasgos semánticos del concepto emprendedor datan de finales del siglo XVII y comienzos del XVIII. En este siglo se designaba con el vocablo francés *entrepreneur* a: 1) la persona que asumía una construcción civil, cuyo diseño era acordado previamente lo mismo que el pago (énfasis en la retribución y el conocimiento y no el capital), 2) el guerrero que emprende una conquista (énfasis en características como arrojo, valentía y riesgos). Pero no todo el que corriera un riesgo era *entrepreneur*; el término no se aplicaba a manufactureros y comerciantes, sino a los grandes contratistas de obras públicas y diligencias militares con la Corona.

---

<sup>5</sup> El *Diccionario de autoridades*, publicado entre 1726 y 1739, fue el primer diccionario de la lengua castellana editado por la Real Academia Española, fundamento de lo que hoy se conoce como el *Diccionario de la lengua española*. [www. https://es.wikipedia.org/wiki/Diccionario\\_de\\_autoridades](https://es.wikipedia.org/wiki/Diccionario_de_autoridades)

Existe pleno consenso entre los académicos del tema en cuanto a que éste concepto fue introducido por primera en el texto *Essai Sur La Nature du Commerce en Général*, escrito por Richard Cantillon a mediados del siglo XVII, reconocido por muchos historiadores como el primer gran teórico de la economía. En él se define al *entrepreneur* como la persona que compra un producto a un precio conocido para venderlo en un precio desconocido, haciendo decisiones del uso y obtención del bien y asumiendo el riesgo de emprender. Así entendida, la función emprendedora era la de afrontar la incertidumbre y el riesgo, obteniendo un beneficio en la diferencia entre lo previsto y lo realmente ocurrido, por lo que excluye a éstos del suministro del capital (Valdaliso y López, 2000; Rodríguez y Jiménez, 2005; Pereira, 2007). Desde entonces y a lo largo de la Historia Económica, diferentes autores han definido la figura del emprendedor, como también han explicado la función que desempeña éste en el proceso económico, lo que ha dado vida al campo de conocimiento.

En un artículo seminal, Gartner (1988) se preguntó: Who is an entrepreneur? En el texto, el autor hace referencia a Cole (1969, p. 17) quien manifiesta que tras 10 años de investigación no han logrado definir exitosamente al emprendedor. En el citado artículo, Gartner colige que el emprendimiento es el conjunto de actividades para la creación de organizaciones y por tanto el emprendedor es quien crea organizaciones. Aunque no existe pleno acuerdo al interior del campo, se admite que el emprendimiento lo integran dos grandes focos: la oportunidad y personas (Venkataraman, 2000). Siendo así, el emprendedor se define por su relación con la oportunidad, por lo que se entiende que el emprendedor es quien descubre y aprovecha la oportunidad.

## **2.3 EL CONCEPTO DE EMPRENDEDOR ASUMIDO EN LA PRESENTE**

### **INVESTIGACIÓN**

Consecuente con el marco teórico adoptado para la presente investigación, y en razón a que se considera que las definiciones existentes son insuficientes, en la presente investigación se entenderá al emprendedor como *un agente que actúa condicionado por principios inscritos en su mundo subjetivo y un marco de reglas construidos en la interacción con otros agentes, los cuales le conducen a la creación de valor (una innovación o una organización)*

La condición de agente lo ubica como: a) un integrante de variados campos y que por tanto establece relaciones y ejerce unas prácticas propias de su posición (en términos de Bourdieu, 2012), b) con capacidad de acción y decisión c) que posee unos recursos o capitales, no sólo económicos, sino sociales, culturales y simbólicos, los cuales pone en juego cuando actúa (innovar o crear nuevas organizaciones, según Bruyat y Julien, 2001) Un agente que hace parte de un campo (en términos de Bourdieu, 2012) y que por tanto establece relaciones y ejerce unas prácticas propias de su posición.

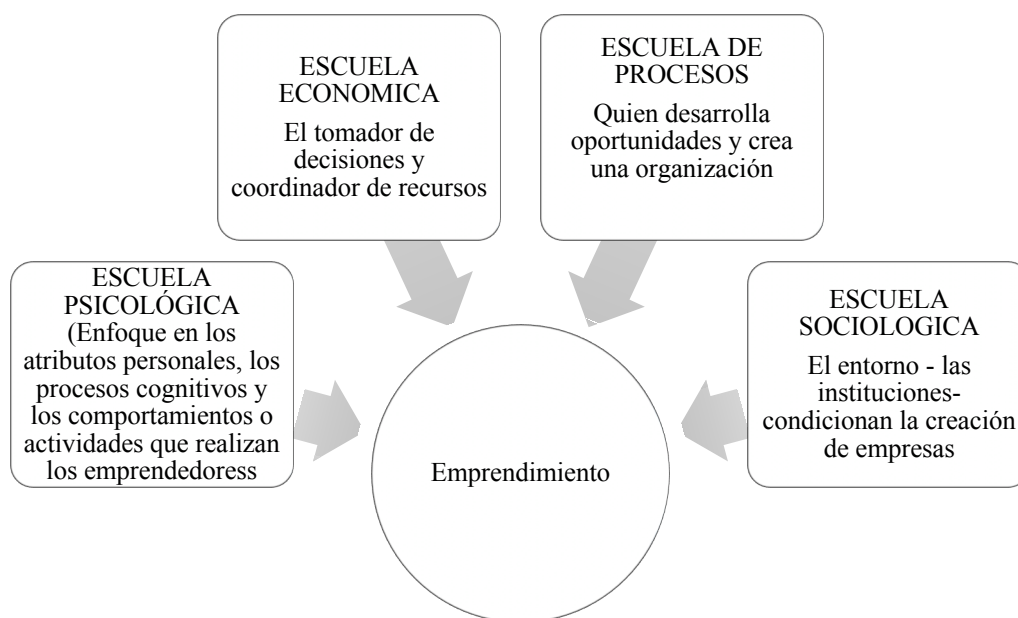
## **2.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación indagó acerca del proceso de constitución del emprendedor. Para dar cuenta de este propósito se analizó la manera como se ha construido el campo de conocimiento, el cual agrupa las investigaciones en tres grandes temas: individuo, el entorno y la oportunidad.

### **2.4.1 La dinámica del emprendimiento: individuo, entorno y oportunidad.**

El campo de conocimiento del emprendimiento ha evolucionado desde la perspectiva de diversas escuelas (Figura 1). Cada una participa con una comprensión adicional del fenómeno con base en las premisas de su propia disciplina. Al respecto, se tiene que una de las primeras

clasificaciones propuestas de gran acogida fue la formulada por Gartner (1985), quien identificó cuatro perspectivas o enfoques para el análisis del emprendimiento: 1) los individuos 2) las actividades emprendidas por tales individuos durante el proceso de creación 3) el entorno y 4) la estructura organizativa y la estrategia. Consecuentemente y en forma reciente, Alvarez y Urbano (2011) identificaron que el campo del emprendimiento ha basado su desarrollo en tres grandes enfoques: 1) el enfoque económico, 2) el enfoque psicológico y 3) el enfoque sociológico o institucional el cual defiende que el entorno socio cultural condiciona al emprendedor. En la tabla número 1 se presenta una clasificación de aportes al emprendimiento según escuelas de pensamiento.

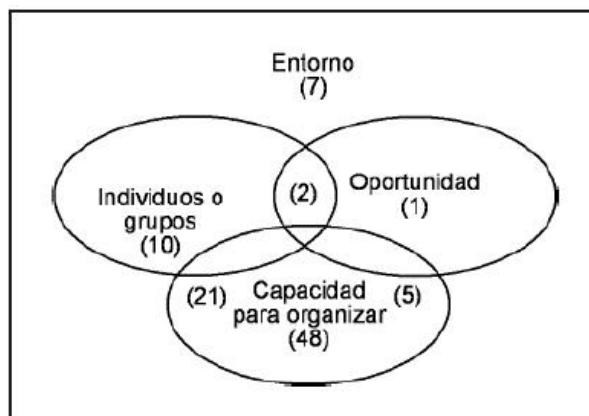


*Figura 1 Escuelas que abordan el estudio del emprendimiento*

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, Busenitz et al. (2003) al revisar los artículos sobre emprendimiento publicados en las siete revistas especializadas más reconocidas de administración en el periodo 1985-1999 (bajo el supuesto de que el *entrepreneurship* está inscrito en las ciencias administrativas),

advierte que los investigadores llevan a cabo sus trabajos de manera aislada en cada una de los siguientes elementos: entorno, individuos, capacidad para organizar y oportunidad (Figura 2).



*Figura 2 Dominio conceptual del espíritu emprendedor como campo de conocimiento*

Fuente: Busenitz et al. (2003)

Si bien es cierto, toda clasificación es provisional, insuficiente y arbitraria; se advierte coincidencia en cuanto a la existencia de un acervo de conocimiento en torno al emprendimiento producido desde las disciplinas de la economía, la psicología y la sociología. Las teorías comportamentales y cognitivas, sumadas a teorías económicas, institucional y de redes han comportado mayor acogida. Así mismo, estas clasificaciones reflejan que las investigaciones han privilegiado al individuo, el entorno y la oportunidad. De igual manera, los diferentes autores dejan ver que, a partir de finales de los años 90, aunque de manera tímida, se fraguó una tendencia u orientación en torno a la integración de perspectivas (Nuéz y Górriz, 2008).

**Tabla 1** Revisiones efectuadas al campo del emprendimiento

<b>Revisiones efectuadas al campo del emprendimiento</b>	<b>Cunningham y Lischeron (1991)</b>	<b>Déry y Toulouse (1994)</b>	<b>Filion (1997)</b>	<b>Bridge, O'neil y Cromie (1998)</b>	<b>Hernández (1999)</b>
<b>Gartner (1985)</b> Perspectivas de análisis -Los individuos -Las actividades emprendidas durante el proceso de creación -El entorno -La estructura organizativa y la estrategia	Grupos de conocimiento - Escuela de la gran persona - Escuela de las características psicológicas - Escuela clásica -Escuela de la administración -Escuela del liderazgo -Escuela del <i>intrapreneurship</i> .	Preguntas y temas abordados  -Las características del emprendedor -Los proyectos emprendedores -La estrategia	Escuelas de estudio  - Escuela de los economistas - Escuela comportamental - Escuela administrativa, - Escuelas de las ciencias humanas - Escuela de tipología de emprendedores.	Escuelas de estudio  - Teorías de la personalidad - Teorías comportamentales - Escuela económica - Perspectiva sociológica - Perspectivas integradas	Etapas de estudio  - Fundamentalista - Contingencia - Procesual
<b>Veciana (1999)</b>	<b>Saporta (2002)</b>	<b>Fonrouge (2002)</b>	<b>Busenitz, West, Shepherd, Nelson, Chandler y Zacharakis (2003).</b>	<b>Alvarez y Urbano (2011)</b>	
<b>Enfoques de estudio</b> - Económico - Psicológico -Socio-Cultural o Institucional - Gerencial	<b>Corrientes</b> - Económica - Psicológica - clásica o de oportunidades - Managerial - Intrapreneuriat.	<b>Corrientes</b> - Comportamental - Psicológica - Procesos -Económica.	<b>Elementos de estudio</b> - Entorno - Individuos - Capacidad para organizar - Oportunidad	<b>Enfoques</b> - Económico - Psicológico - Sociológico o institucional	

Nota: Construcción del autor con base a las diferentes escuelas de pensamiento

#### **2.4.2 Los orígenes del emprendimiento: el emprendedor racional.**

Se acepta que, desde una parte de la disciplina económica, siguiendo la tradición de Cantillón, se plantearon los primeros aportes tendientes a la definición del emprendedor y la función de éste en el proceso económico. Es decir, una vertiente de economistas, puesto que otros no lo consideraron e incluso rechazaron su inclusión, se concentró en estudiar el resultado de la acción racional del emprendedor en relación con el entorno económico. Esta labor intelectual se caracterizó por la falta de consenso puesto que el emprendedor, quien fue diferenciado del tradicional inversionista o capitalista, fue calificado como el tomador de riesgo (Cantillón, Baudeau, Thunen, Bentham, Say, Knight), el trabajador superior (Say, Smith), el sumamente inteligente (Cantillón, Quesnay, Baudeau y Turgot), el factor coordinador que atrae a otros factores, los agrupa y toma decisiones (Marshall, Casson), el vigilante e informante de las novedades del mercado y detector de oportunidades (Hayek y Kirzner) y finalmente el innovador o promotor de nuevas combinaciones (Smith, Schumpeter, Bentham y Mangoldt), citados todos ellos por Rodríguez y Jiménez (2005) y Pereira (2007).

Lo anterior, permite afirmar que la escuela económica o la disciplina económica se centró en los conceptos de creación y desarrollo de la empresa, el manejo de los recursos y sus relaciones con el entorno económico. Siendo así, el emprendedor fue catalogado como un buscador de oportunidades, un tomador de riesgo, un coordinador de recursos e innovador orientado a la búsqueda de utilidad. Indudablemente, se trata de una perspectiva estructuralista en la que, con excepción de Kirzner y Schumpeter, los individuos son reducidos y cumplen una función reactiva a las condiciones del mercado (Pereira, 2007, p.24).

### **2.4.3 Del emprendedor racional a la personalidad emprendedora.**

En este orden de exposición, el conocimiento en torno al emprendedor avanzó hacia la figura del emprendedor como persona. Desde la psicología y en particular la escuela de rasgos personales se identificaron atributos, tanto de personalidad como de procesos cognitivos, es decir, su perfil, características y rasgos psicológicos (Shaver y Scott, 1991). Dentro de estos aportes se destacan los estudios de McClelland (1965) que situaron a la necesidad de logro o autorrealización como la definitoria de la personalidad emprendedora. También lograron un hito aquellos que consideraron la importancia del control interno y la autoconfianza (Harper, 1988, Koellinger, Minniti y Schade, 2007, Timmons, 1978). Se incluye en éste apartado el espíritu de riesgo o propensión a asumir riesgos (Knight, 1921), también la necesidad de poder e independencia que a juicio de los diversos autores es implícita a los emprendedores (Ettinger, 1983, Genescá y Veciana, 1984).

Aunque fueron numerosos los estudios centrados en los rasgos de personalidad, se colige que no comportaron mucho éxito. Sus resultados fueron a veces contradictorios, y de acuerdo con Fillion (1997), aún con los resultados obtenidos no es posible hoy en día identificar el perfil del emprendedor de forma tal que se pueda reproducir. El mayor ataque a los estudios orientados desde la escuela psicológica y por tanto la división de la comunidad científica se experimentó a finales de los 80. Se trataba de un debate entre lo que es y lo que hace el emprendedor. Gartner (1988, p.21) sostuvo, tras una revisión de tales estudios, la inocuidad y la poca contribución que hacían los estudios de rasgos a la definición del emprendedor, por lo que planteó la necesidad de regresar al estudio del comportamiento del emprendedor o mecanismos por los cuales la organización se pone en existencia es decir, a la creación de la empresa. De esta manera se configura lo que Fonrouge (2002) denomina escuela comportamental, la cual generó modelos de

competencias de los emprendedores y se ocupó de identificar el conjunto de actividades que al ponerse en marcha crean una organización (Nuez y Górriz, 2008).

Tal como se expuso anteriormente, algunos autores plantean la existencia de otras dos escuelas que en la práctica parecen complementarse: 1) la escuela de la administración, gerencial o también llamada managerial y 2) la escuela del *intrapreneurship* (Cunningham y Lischeron, 1991; Veciana, 1999 y Saporta, 2002). La primera no pretende explicar el proceso de creación de empresas sino el papel que desempeña el emprendedor en ellas (Nuez y Górriz, 2008). La teoría de la eficiencia-X de Leibenstein (1968), tal vez la más adaptada en esta escuela, considera al emprendedor como una respuesta creativa ante la falta de esfuerzos de otras personas o la ineficiencia de las organizaciones que los emplean (Casson, 1982). Por su parte, la segunda escuela conocida como *intrapreneurship* o *corporate entrepreneurship*, se ocupa del intraemprendedor, es decir, de aquel individuo que actúa como emprendedor, pero al interior de una organización (Guth y Ginsber, 1990). Pinchot (1985) utilizó el término *intrapreneurship* refiriéndose al “espíritu empresarial”, el cual connota a los emprendedores dentro de una empresa. Según este autor, este espíritu promueve iniciativas de proyectos y negocios al interior de las firmas. Son reconocidos en ésta escuela los trabajos de Block (1995) y Antoncic y Hisrich (2001), entre otros.

#### **2.4.4 De la personalidad emprendedora a la detección de la oportunidad.**

En medio de esta controversia entre comportamentalistas y cognitivistas, acaecida desde finales de los 80 e inicios de los 90, se llevaron a cabo estudios que, para efectos de entendimiento, son agrupados por algunos autores en las escuelas procedimental o de procesos (Rodríguez y Jiménez, 2005; Pereira, 2007). Bajo esta escuela se agrupan a los investigadores que se ocupan en demostrar cómo se desarrollan las oportunidades con el fin de crear una

empresa. Es decir, comprende el estudio de las funciones, actividades o acciones asociadas a la percepción de las oportunidades y a la creación de una organización por parte del emprendedor (Bygrave y Hofer, 1991 y Bygrave, 1993). Este acto de creación puede suceder con la misma voluntad humana, sin preocuparse de los recursos disponibles o que el mismo emprendedor controle (Sandberg y Hofer, 1988).

De esta manera, las investigaciones sobre el emprendimiento se volcaron desde finales de los años 90 hacia la oportunidad, cabe decir, hacia la comprensión de la manera como ésta es descubierta, creada y explotada (Venkataraman, 1997). Los lineamientos para la investigación se centraron en los aportes de Gartner (1988) y de Shane y Venkataraman (2000). Los citados autores sugirieron que la investigación sobre iniciativa empresarial debería centrarse en los fenómenos de la fase inicial, por ejemplo, en la manera como se detectan las oportunidades, la concreción de la idea, explotación de la oportunidad y puesta en marcha de una nueva organización. Shane y Venkataraman (2000) enfatizan en que el emprendimiento consiste en dos procesos relacionados: descubrimiento de oportunidades empresariales y explotación de tales oportunidades. De esta manera, se advierte que las investigaciones avanzaron hacia temas como las fuentes de oportunidades (Eckhardt y Shane, 2003), tipos de oportunidades y el carácter evolutivo de muchos procesos empresariales (Alvarez y Barney, 2007).

Se trataba, a decir de Eckardt y Shane (2003), de un enfoque basado en la oportunidad. La revisión efectuada al campo del emprendimiento por Ireland, Reutzel y Webb (2005) confirma lo anotado, al advertir que se define al emprendedor como la persona que es capaz de ver oportunidades que explota en forma de ideas de negocios con la creación de nuevas empresas, lo que coincide con las afirmaciones de Scott y Venkataraman (2000).

Al respecto, Sharma y Chrisman (1999) intentaron plantear una definición más integral: “el emprendimiento abarca los actos de creación de la organización, renovación o innovación que tienen lugar dentro o fuera de una organización ya existente”, en tanto que el emprendedor es entendido como “individuos o grupos de individuos, que actúan de forma independiente o como parte de un sistema corporativo, que crean nuevas organizaciones o que provocan la renovación o innovaciones dentro o fuera de una organización existente”(p.17).

En este sentido, se aprecia que el concepto de emprendimiento fluctuó entre el estudio de la oportunidad hasta llegar a ser considerado como una actividad que lleva a la creación y gestión de una nueva organización, en ocasiones catalogando que ésta sea única o innovadora. Así mismo, se califica también al emprendimiento como generador de innovaciones o nuevos negocios dentro de una empresa ya existente.

#### **2.4.5 De la oportunidad al entorno: el papel de las instituciones y las redes.**

Tal como se advirtió, además del individuo y la oportunidad, otro grupo de investigaciones fueron clasificadas bajo la categoría de entorno (Gartner, 1985; Busenitz et al., 2003), escuela o enfoques teóricos sociológicos (Bridge, O’Neil y Cromie, 1998) y socio-cultural o institucional (Veciana, 1999). Se trató de una nueva e importante área de investigación en el campo del emprendimiento, la cual se erigió sobre una revitalizada sociología económica. Los investigadores cuestionaron la idea generalizada de que los emprendedores, como actores económicos, actuaran de manera aislada y que, a su vez, el proceso emprendedor fuera distinto de otros fenómenos sociales.

De acuerdo con estos enfoques, antes que la propia habilidad o decisión de emprender, la creación de una empresa está determinada por un conjunto de influencias presentes en el entorno, por lo que se asume que el entorno socio cultural condiciona la creación de organizaciones

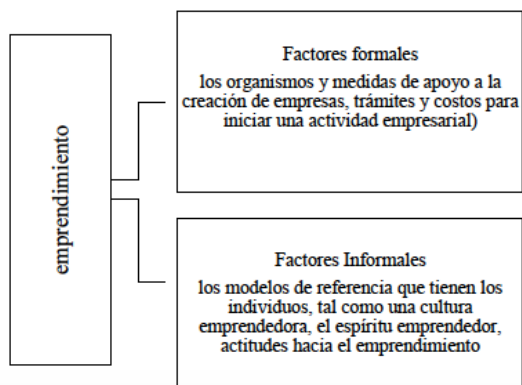
(Arenius y Minniti, 2005; Alvarez y Urbano, 2011; Ramírez, 2014 ). De esta manera, se reconoce que los valores socioculturales son un aspecto fundamental para el entorno emprendedor, puesto que un sistema social que apoya e incentiva la asunción del riesgo, la innovación y la independencia económica, tendrá mayores probabilidades de generar actos emprendedores (Shapiro y Sokol, 1982). Teorías como la de redes, de la marginación, del rol, de la ecología de poblaciones y la teoría institucional, han sido empleadas para desarrollar este enfoque.

Por otra parte, la teoría de la marginación considera a los factores externos, sobre todo los negativos, como elementos que propician la creación de empresas. Es decir, que el emprendedor es producto de un suceso crítico, generalmente negativo. Los sujetos marginados, los inadaptados o ciertos grupos minoritarios étnicos, inmigrantes, religiosos o desempleados, por el hecho de estar frente a factores negativos son propensos a llevar a cabo actos de emprendimientos (Nuéz y Górriz, 2008). Shapiro y Sokol (1982), Fairlie y Meyer (2000), Chrysostome y Arcand (2009), entre otros, han evidenciado que, debido a la inmigración y a una situación de marginalidad, el porcentaje de emprendedores es alto. De acuerdo con Brunet y Alarcón (2004) para convertirse en empresario, desde la perspectiva de la teoría de la marginación, se necesitan dos condiciones: 1) una estrategia o idea empresarial en incubación desde hace algún tiempo y 2) un suceso catalizador o disparador tal como, desempleo, despido, falta de seguridad en el empleo, situaciones de rechazo de ideas, de nuevos productos o incluso la huida de la pobreza (Tervo, 2006), que desencadene el proceso de formación de una empresa sin responder necesariamente a un motivo de obtener beneficio, sino más bien como respuesta a un factor o suceso crítico negativo.

La teoría del rol, también relacionada con el entorno como factor desencadenante del emprendimiento, plantea que la existencia de hechos, ejemplos o pruebas que dan credibilidad a la creación de empresas, influyen y posibilita el surgimiento de éstas. Esta situación se comprueba cuando un individuo se impulsa a la creación de empresas al advertir que otros en circunstancias similares a la de él lo han logrado (Brunet y Alarcón, 2004). Un ejemplo de ello podría estar en los entornos familiares, en los que existan roles de empresarios, los cuales condicionan los roles de los hijos hacia esta clase de actividades antes que otras profesiones. El entorno donde predomina un sector industrial o existen modelos de emprendedores a seguir, produce un efecto de arrastre que estimula la aparición de más empresarios (Nuéz y Górriz, 2008). A pesar de que las características del emprendedor son vitales, factores externos como la presencia de empresarios experimentados, modelos de roles empresariales de éxito, las experiencias empresariales del pasado, legitiman la actividad en el presente. Un aumento de la legitimación social del empresario favorece las preferencias individuales hacia la creación de empresas (Baron, 1992).

Tanto la teoría institucional como la de redes han tenido la mayor acogida para el estudio del emprendimiento desde la perspectiva del entorno. Con la teoría institucional, bajo el precepto que las instituciones forman la estructura de incentivos en una sociedad (North, 2014), se reclama la importancia de los factores formales, tales como los organismos y medidas de apoyo a la creación de empresas, trámites y costos para iniciar una actividad empresarial, para citar algunos, y los factores informales, es decir, los modelos de referencia que tienen los individuos, tal como una cultura emprendedora, el espíritu emprendedor, actitudes hacia el emprendimiento, entre otros (Alvarez y Urbano, 2011) (Figura 3). A la vez que las instituciones proveen el apoyo apropiado para que suceda el crecimiento económico, el emprendedor se convierte en el

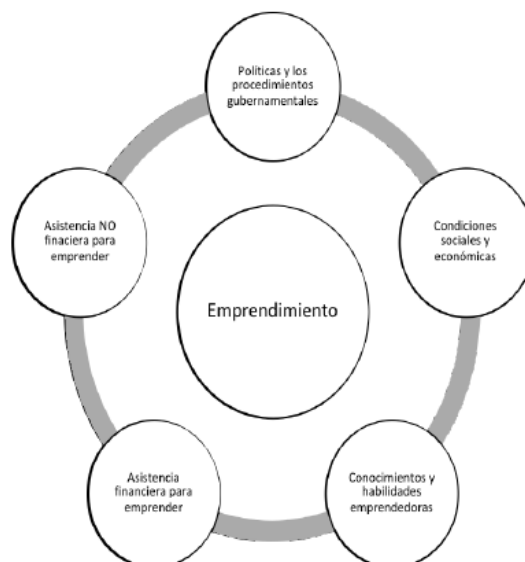
mecanismo que hace que éste crecimiento ocurra (Boettke y Coyne, 2006). En este orden de ideas, las instituciones preceden al comportamiento del emprendedor y son las que permiten que la creación de empresas tenga lugar (Baumol y Strom, 2007)



*Figura 3 El enfoque institucional del emprendimiento*

Fuente: Tomado de Gómez y Spencer (2000)

Específicamente, Gnyawali y Fogel (1994) identificaron cinco dimensiones que condicionan la actividad emprendedora: a) las políticas y los procedimientos gubernamentales b) las condiciones sociales y económicas c) los conocimientos y las habilidades emprendedoras d) la asistencia financiera para emprender y e) la asistencia no financiera (Figura 4). Las diferencias entre estas dimensiones, vale decir, las diferencias institucionales sumadas a las particularidades en las políticas de intervención, establecen resultados diferentes en el desarrollo empresarial de una región (Acemoglu y Robinson, 2005). En este sentido Busenitz, Gómez y Spencer (2000) encuentran que los aspectos regulatorios, cognitivos y normativos pueden dar cuenta del perfil institucional de un país y con ello las diferencias institucionales que contribuyen a la iniciativa empresarial.



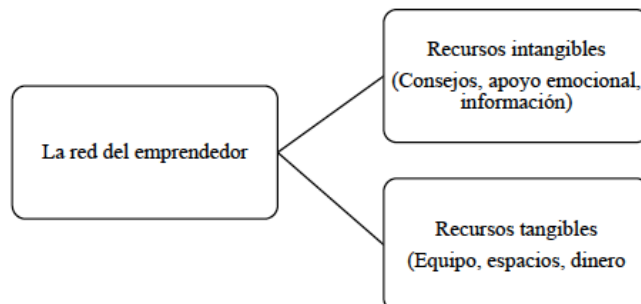
*Figura 4 Dimensiones institucionales que condicionan la actividad emprendedora.*

Fuente: Elaboración propia con base en Gnyawali y Fogel (1994)

Por otra parte, tanto Aldrich (1987) como Zimmer (1986) argumentaron que el empresario está integrado en una red social que desempeña un papel fundamental en la transferencia de recursos críticos para el proceso emprendedor. Desde entonces, se incorporó la teoría de redes al emprendimiento, con lo que se brindó un considerable desarrollo empírico y teórico al campo.

La red es concebida como un sistema coordinado de relaciones de intercambio establecido por los agentes involucrados (Cimadevilla y Sánchez, 2001); también se puede entender como un conjunto de actores (individuos u organizaciones) y un conjunto de vínculos entre los actores (Brass, 1992, citado por Hoang y Antoncic 2003). Los trabajos seminales de Birley (1986), Aldrich, Rosen y Woodward (1987) y Johannisson (1988) plantean que el conjunto de relaciones específicas entre varios grupos o actores proporciona múltiples interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado es la circulación de información e ideas que facilitan al emprendedor la creación de empresas. En tal sentido, para que surjan los emprendimientos dentro del entorno de

una red, se requiere establecer una estructura y medios que favorezcan diferentes tipos de interacción (Figura 5)



*Figura 5. La red del emprendedor.*

Fuente: Tomado de Hoang y Antonic (2003)

Birley (1986) identificó que, durante el proceso de emprendimiento, el emprendedor busca no sólo recursos de equipo, espacio y dinero, sino también consejos, información y la tranquilidad. En consecuencia, la ayuda recibida de las redes formales e informales influye el surgimiento de nuevos emprendimientos (Aldrich, Rosen y Woodward 1987), por lo que el éxito empresarial se encuentra en la capacidad para desarrollar y mantener una red personal (Johannisson, 1988). De acuerdo con Echeverri (2009) diversos autores afirman que: a) las redes sociales son de particular valor para los emprendedores debido a que permiten acceso a recursos (Premaratne, 2001), b) proveen información relevante (Bygrave y Minniti, 2000), c) son una fuente de competitividad (Malecki y Veldhoen, 1993), d) favorecen el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos (Johannisson, 2000; Hansen, Chesbrough, Nohria, y Sull, 2000).), e) permiten la entrada a mercados internacionales (Phelan, Dalgic, Li y Sethi, 2006), f) son una fuente de legitimidad (Elfring y Hulsink, 2003) y h) han sido reconocidas como espacios para la innovación y el reconocimiento de oportunidades (Singh, Hills, Hybels y Lumpkin, 1999).

#### **2.4.6 El campo del emprendimiento en la segunda década del siglo XXI**

La revisión a la literatura publicada recientemente en el campo del emprendimiento deja ver que, de las 10 primeras revistas, según el Journal Citation Report, tan sólo 3 (Internacional Journal of Management Review, Journal of Management Studies y Journal of Business Venturing) albergan un total de 32 artículos en emprendimiento. De ellos, 28 se publicaron en el Journal of Business Venturing<sup>10</sup>.

Unos pocos artículos se concentran en revisiones y reflexiones críticas conducentes a recomendar perspectivas futuras de investigación. Tan sólo un artículo se concentra en el tradicional tema de la oportunidad (Davidsson, 2015) los restantes son de una amplia variedad: familia y continuidad generacional, empresarios y su relación con la comunidad, la educación en emprendimiento, procesos psicológicos y motivación al emprendimiento, el efecto de las instituciones (socioeconómicas, culturales) sobre el emprendimiento, el emprendimiento social, el emprendimiento en economías emergentes, el emprendimiento internacional, el emprendimiento de género, el emprendimiento formal e informal y el intraemprendimiento o emprendimiento corporativo. Así mismo, se aprecia que la teoría institucional comporta la mayor acogida por parte de los investigadores. En este orden, se tiene que un menor número de investigaciones se enfocan desde la perspectiva cognitiva y emocional (Ver anexo 1)

A partir del supuesto de que los emprendedores responden a los incentivos institucionales, Lee, Yamakawa, Peng y Barney (2014) establecen la existencia de una relación positiva entre las

---

<sup>10</sup> La revisión comprende el periodo 2011-2015. Se efectuó bajo un enfoque cualitativo, con el único objetivo de identificar las perspectivas y temas en que se ocupan los investigadores. Los artículos se seleccionaron de las 10 primeras revistas en la categoría de business, con el mayor impacto según el Journal Citation Reports (JCR) y que contuvieran en el título la palabra Entrepreneurship. Este criterio del JCR fue el empleado por Alvarez y Urbano (2011), Davidsson y Wiklund (2001), Dean, Shook y Payne (2007), Van Praag y Versloot (2007) y Brush, Manolova y Edelman (2008), entre otros.

leyes de bancarrota favorables a los emprendedores y el nivel de desarrollo empresarial. Bajo el mismo enfoque institucional, Hall, Matos, Sheehan y Silvestre (2012), encuentran que las políticas para el fomento de la actividad empresarial en sectores de la base de la pirámide pueden generar también efectos adversos o destructivos. A su vez Millán, Congregado, Román y Van Praag, M. y Van Stel (2012) encuentran evidencia para considerar a los emprendedores como actores integrados en un contexto social determinado, en tal sentido, variables como capital social y redes sociales son catalogadas como predictores muy fuertes y consistentes en la decisión individual de convertirse en emprendedor.

También bajo el enfoque institucional, Dorado y Ventresca (2013) afirman que la probabilidad de participación de emprendedores social es más alta si existen circunstancias y procesos que puedan suscitar motivación o alteraciones en la lógica de toma de decisiones. Es decir, si existe un incremento de la conciencia pública, como incentivo externo que haga parecer el compromiso más digno, sumado a una lealtad disonante, lo que sugiere que las personas pueden identificarse con un colectivo, no sólo por un sentido a priori de identidad o metas compartidas, sino también debido a los procedimientos institucionales específicos. Así mismo, la dificultad de establecer una conexión entre la acción individual y los resultados públicos, aparecen como un impedimento fundamental para el compromiso del emprendedor.

De igual manera, Wright y Zammuto (2013) al analizar los actores que intentan cambios sociales o culturales, conocidos como emprendedores institucionales, advierten que estos emprendedores aprenden a adquirir y desplegar nuevos recursos hacia el colectivo. Es decir, aprenden a crear oportunidades políticas para el cambio teniendo en cuenta las oportunidades del mercado, pasando de trabajar como “héroes solitarios” a un enfoque más colectivo, con lo que superan las barreras de los actores que procuran el mantenimiento del status quo. Por su parte,

Wyrwich (2013) apoyado en el supuesto que el legado institucional afecta la iniciativa empresarial bajo la persistencia de normas y valores, colige que el “patrimonio socioeconómico”, que se refleja en el legado institucional, modera la relación entre las características individuales y la propensión para el autoempleo y el emprendimiento.

Thai y Turkina (2014) al analizar los factores determinantes a nivel macro de las tasas nacionales de emprendimiento formal e informal revelan, con respecto a la demanda, la existencia de un conjunto de determinantes de orden superior, tales como, las oportunidades económicas (que incluyen el crecimiento del PIB, proporción del sector servicios en la economía, la innovación y el desarrollo económico) y la calidad de la gobernanza (índice de gobernabilidad, el índice de la democracia y la facilidad de hacer negocios) que fomentan el espíritu empresarial formal y desalientan el espíritu empresarial informal. En cuanto a la oferta, se tiene que, con mejores niveles de educación, seguridad social e ingresos, las personas son menos propensas a participar en la economía o el emprendimiento informal. Además, la investigación demuestra que el emprendimiento informal es impulsado por una cultura socialmente solidaria, mientras que la cultura basada en la utilidad tiene un fuerte impacto sobre el espíritu empresarial formal.

La investigación de Thai y Turkina (2014) explica la relación entre el desarrollo económico y la tasa nacional de la iniciativa empresarial. Cuando la economía está en una etapa de bajo desarrollo, el emprendimiento informal es común. A medida que crece y ejerce presión sobre el costo de hacer negocios (salarios más altos, la competencia, etc.), las empresas informales se ven disminuidas. Cuando la economía alcanza una etapa avanzada, el espíritu empresarial formal florece y por lo tanto hace subir la tasa nacional de la iniciativa empresarial.

Por otra parte, la literatura enfocada en los aspectos cognitivos y comportamentales se ocupa del miedo al fracaso frente a la intención emprendedora, la relación entre adicciones e iniciativa empresarial y predictores del emprendimiento exitoso. Spivack, McKelvi y Haynie (2014) encuentran que actuar como emprendedor puede ser un comportamiento reforzador de una adicción. Es decir, las actividades emprendedoras pueden surgir a expensas de otros aspectos subjetivos de las personas. En particular, actuar en contextos de incertidumbre y ambigüedad, sumados a la actividad y resultados que implican la iniciativa empresarial, pueden estar asociados a impulsos fisiológicos y emotivos. También cuentan las cuestiones de identidad entre el emprendedor y el negocio mismo. Así mismo, Ekore y Okekeocha (2012) encuentran que el miedo al fracaso se hace presente influenciando negativamente la intención o la actividad emprendedora de jóvenes universitarios. Fine, Meng, Feldman y Nevo (2012) confirman que las capacidades cognitivas y rasgos de personalidad (propensión al riesgo, tolerancia a la ambigüedad) pueden funcionar como predictivos del éxito de la iniciativa empresarial.

La revisión de la literatura del campo del emprendimiento deja ver que los trabajos en torno al individuo se concentran en los rasgos de personalidad, los comportamientos y aspectos cognitivos para la toma de decisiones o detección de la oportunidad. Aunque los académicos no se han preguntado de manera directa cómo se constituye, forma, surge, nace o llega a constituirse el emprendedor, en los trabajos se evidencian algunos supuestos de este aspecto:

**Tabla 2** Supuestos en torno al emprendedor

El emprendedor un producto de aspectos subjetivos	El emprendedor un producto de aspectos externos a él
1. El emprendedor es el producto de un acto racional.	1. El emprendedor surge como una reacción a una condiciones del mercado (oportunidad)
2. El emprendedor es el producto de aspectos subjetivos, en particular la necesidad de logro.	2. El emprendedor surge o llega a constituirse a partir un conjunto de influencias presentes en el entorno tales como las instituciones que le preceden y establecen tal comportamiento, las políticas, la asistencia financiera y las condiciones sociales y económicas que lo estimulan a este tipo de desempeños.
3. El emprendedor se constituye a partir sucesos críticos o negativos que le afectan.	3. El emprendedor surge como producto de las redes formales e informales que brindan una estructura de apoyo e interacción.
4. El emprendedor se constituye por imitación al al advertir que otros en circunstancias similares a la de él, lo han logrado	4. El emprendedor es el producto de circunstancias y procesos externos a él, que suscitan motivación o incentivan su decisión para identificarse con un comportamiento colectivo o de un grupo de referencia
5. El emprendedor llega a constituirse como una respuesta catalizadora de otra situación	

Fuente: Elaboración propia con base en la revisión de literatura

#### **2.4.9 El emprendimiento en Colombia: estado del conocimiento.**

La literatura en Colombia en torno al emprendimiento se concentra principalmente en artículos científicos y en menor proporción en tesis doctorales. Los artículos científicos están conformados en su mayoría por resultados de investigación y unas cuantas revisiones. Aun es bajo el número de artículos que incluyen las palabras claves emprendimiento y emprendedor.

Con contadas excepciones, se desarrollan temáticas aisladas de las discusiones adelantadas por la comunidad académica internacional del emprendimiento.

Alvarez, Amorós y Urbano (2014) realizaron un análisis comparativo entre países desarrollados y en vía de desarrollo en relación con la influencia que ejercen las instituciones formales en la actividad emprendedora. Los resultados indican que, con excepción de América Latina, existe una relación estadísticamente significativa entre el gasto público y la actividad emprendedora. A su vez, la legislación sobre emprendimiento comporta influencia positiva y significativa sobre el espíritu empresarial en todos los países. De igual manera, tanto la legislación sobre desempleo como las libertades financieras presentan relación positiva con la iniciativa empresarial en países desarrollados.

Ramírez (2014) analizó, bajo el enfoque de la teoría económica institucional, la influencia de las redes sociales (familia, amistades y otros contactos) en la actividad emprendedora de estudiantes universitarios. Se trata de un trabajo con un componente cualitativo (estudio de caso) y cuantitativo (encuesta). La investigación estableció que la red social familia es la más importante con respecto a las redes de amigos y contactos personales. La red familia provee motivación, contactos, información y recursos. La familia se comporta igualmente como detonante e incubadora de la iniciativa empresarial. Por otra parte, la red de amigos finca su importancia al brindar motivación, conocimiento y acceso a contactos.

Castro, Galán y Bravo (2014) analizaron las dimensiones del capital social y su relación con tres tipos de interacciones que existen en una incubadora empresarial: la creación de redes, el asesoramiento y la obtención de recursos, encontrando que las interacciones para la obtención de recursos constituyen el aspecto más significativo de las incubadoras empresariales para los empresarios. Blanco, Pino y Lara (2014) construyeron un modelo para detectar las dificultades

financieras de las microempresas recién creadas, mediante el uso de variables financieras, no financieras y macroeconómicas.

Leiva, Alegre y Monge (2014) estudiaron a exempleados de una empresa multinacional que crearon sus propias empresas y su relación con el aprendizaje emprendedor obtenido durante su etapa de empleados, encontrando una correlación negativa, es decir, no se encontraron diferencias significativas entre emprendedores por haber tenido experiencia laboral en la empresa multinacional. Marulanda, Montoya y Vélez (2014) llevaron a cabo una revisión del cuerpo teórico en torno de la motivación en emprendimiento. Fernández y Liñán (2014) investigaron acerca de los valores culturales y la actividad emprendedora de países con diferentes grados de desarrollo, identificando que las variables culturales, junto con la tasa de actividad emprendedora, distinguen claramente a los países en desarrollo de los desarrollados, puesto que los resultados indican que en los países con menor desarrollo se genera un mayor nivel de emprendimiento. De acuerdo con los autores, esta situación puede ser producto de una cierta combinación de valores culturales como pertenencia e igualitarismo.

Arango (2014) sostiene que no se puede desprender al sujeto de los contenidos bioéticos del emprendimiento, ya que es la persona quien piensa, actúa y emprende. Puesto que todos los emprendedores parten de una idea que se verá concretada en acciones, tales acciones, desde una perspectiva bioética, obedecen a principios básicos del mercado, del derecho, pero también de la bioética. Por tanto, el autor se pregunta: ¿en qué medida el emprendimiento y la innovación han considerado el componente bioético en su contenido? A partir de un enfoque cualitativo de corte documental que consideró el rastreo normativo de páginas oficiales de 20 países Latinoamericanos, encuentra que emprendimiento y bioética tienen relación en cuanto al talento humano, la pobreza, el bien común y la solidaridad, el medio ambiente, el manejo de los recursos

económicos, el compromiso bioético con los clientes, los límites bioéticos a la innovación y los emprendimientos sociales enfocados a la calidad de vida de las personas. De igual manera, concluye que no hay mención expresa de la bioética en las normas sobre emprendimiento, ciencia, tecnología e innovación de los países latinoamericanos estudiados, por lo cual se reclama su inclusión.

Van Hemmen, Urbano y Alvarez (2013) muestran que altas tasas de liderazgo carismático se asocian positivamente con la actividad emprendedora. Tovar y Victoria (2013) advierten el interés académico que se ha generado en torno a lo que se ha denominado la migración de retorno, con lo que se designa el regreso de un emigrante a su lugar de origen. En particular, realizan una revisión de los estudios que dan cuenta de la relación entre migración de retorno y emprendimiento, en tanto éste puede contribuir, al desarrollo de los países de origen, estimular la innovación y fomentar la creación de empresas pequeñas y medianas empresas. Las investigaciones detectadas fueron de tipo econométrico. Por su parte, los autores advierten que este fenómeno ha sido poco estudiado en el país, catalogando los estudios realizados como caracterizaciones de quienes retornan.

Orrego (2012) afirma que no se ha explorado suficientemente el estudio del emprendimiento desde la dimensión humana, por lo que propone bases para abordar su estudio desde la fenomenología, es decir, a partir de la noción fundamental del sujeto hasta la configuración en la experiencia de interdependencia con los otros. La perspectiva fenomenológica del emprendimiento, acusada por Orrego, implica analizar la conducta concreta de emprender, la cual tiene que ver con el mundo de la vida que entrelaza la experiencia subjetiva con la experiencia intersubjetiva. Lo que Orrego (2012) se propone es explicitar la correlación entre el hombre, su realidad y el mundo de las cosas, es decir, la estructura de la experiencia humana.

Esto implica comprender al emprendedor inmerso en un mundo social o campo de acción organizado según las significaciones que él mismo ha otorgado.

Aguilar, Taxis y Ramírez (2012) analizaron las motivaciones y perspectivas relacionadas con el emprendimiento con el objetivo de conocer si éstas podrían vincularse a la posibilidad de formalización. Los investigadores encuentran que el deseo de ser financiado, el tener como meta actual la expansión del negocio, percibir potencial de mercado o el pretender ser su propio jefe, favorecen sensiblemente la formalización. La competencia percibida no resultó relevante para incentivar o no la formalización.

Sanclemente (2010) efectuó una revisión a la literatura histórica en torno a la colonización antioqueña con el ánimo de analizarla en relación con aspectos contemporáneos como emprendimiento y competitividad. De acuerdo con la reflexión del autor, las características de la competitividad de la región analizada, así como el estilo peculiar de emprendimiento y gestión de sus naturales, se han transformado o “extraviado” en palabras del autor.

Enciso (2010) al revisar la literatura sobre emprendimiento comparó las competencias necesarias para el desempeño en el entorno laboral y las que caracterizan a la actitud empresarial. En su reflexión sostuvo que tanto el empleo como el emprendimiento se desvincularon de su compromiso con el bien común. Así mismo, afirma que la cultura del empleo, derivada de la mentalidad burocrática moderna, produjo hábitos contrarios a los requeridos para desarrollar actitudes empresariales. Como consecuencia de ello, se han construido visiones independientes del mercado y la sociedad, las cuales se han trasladado a los planes de formación académica. Por esta razón, el autor invoca a la incorporación de una dimensión política en el proceso formativo que favorezca la toma de conciencia de los estudiantes respecto de su compromiso con el bien común.

La investigación en emprendimiento producida desde Colombia, siendo aún reducida, se caracteriza por la acogida de la teoría institucional para analizar la influencia de las instituciones, en particular las no formales, en la actividad emprendedora. La teoría de redes y el concepto de capital social también gozan de aceptación. Así mismo, se advierte amplia variedad en la temática desarrollada. No se advierte una corriente o perspectivas de estudio en torno al proceso de constitución, formación o surgimiento del emprendedor. Como tampoco son de uso los conceptos que conforman la teoría de la práctica expuesta por Pierre Bourdieu, considerados como referentes en la presente investigación.

#### **2.4.8 El proceso de constitución del emprendedor: revisión de literatura**

Aunque no de manera prominente, pues se presenta entremezclado con otros temas, las últimas dos décadas han sido testigos de un aumento en el interés en el campo del emprendimiento por el surgimiento del emprendedor, en detrimento del acto de explotación de la oportunidad (Rotefoss y Kolvereid, 2005). Este hecho advierte a los interesados en el campo que, no solo con negocios instalados y en funcionamiento se puede aprender del emprendedor (Delmar y Davidsson, 2000). Bajo el rótulo de *become an entrepreneur*, *firms in gestation* y *nascent entrepreneur*, los académicos se han interesado en la serie de acciones conducentes al surgimiento del emprendedor y nuevas empresas. Preguntas en torno al emprendedor, el proceso de establecer una empresa, factores que impulsan y obstaculizan el crecimiento y modos y etapas de crecimiento hacen parte de la agenda de investigación (Davidsson, 2006).

En particular, la investigación enmarcada en el concepto de *nascent entrepreneur*, personas que actualmente están tomando pasos explícitos para comenzar un nuevo negocio, se ha

extendido mayoritariamente (Wagner, 2006). De acuerdo con Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un emprendedor naciente se define como una persona que en el instante presente está tratando de comenzar un nuevo negocio, que espera ser el propietario o tener una parte de la propiedad de la nueva empresa, que ha estado activo al intentar iniciar la nueva empresa en los últimos doce meses y cuya puesta en marcha aun no tiene un flujo de caja positivo que cubra los gastos y salarios por más de tres meses (Wagner, 2006)

Las preguntas centrales que se hacen los académicos del *nascent entrepreneur* son: ¿quiénes son? ¿qué actividades realizan en la creación de un nuevo negocio? ¿Qué forma a un nuevo emprendedor? Este último interrogante, centrado en el estudio de características y actitudes que inducen a convertirse en nuevo empresario, reportan coincidencias con el tema de la presente investigación (la constitución del emprendedor).

Al respecto, algunas investigaciones coligen que los beneficios monetarios y no monetarios, según la función de utilidad de la persona y dependiendo de variables individuales como edad, estudios, aversión al riesgo, para citar algunas, influyen en la decisión de convertirse en un emprendedor. Kim, Aldrich y Keister (2003) concluyen que los recursos financieros no están significativamente asociados a tal decisión, mientras que variables de capital humano, tales como, estudios superiores, experiencia laboral, experiencias en otros negocios, ser trabajador por cuenta propia y porcentaje de parientes empresarios, sumadas a la edad (25-34 años), género (ser hombre) y negro o hispano, tienen un impacto positivo significativo. Delmar y Davidsson (2000) encontraron un impacto negativo de la edad y efectos positivos de ser hombre, tener padres independientes, educación, ser trabajador por cuenta propia y tener experiencia laboral y de gestión.

Una buena parte de los artículos, al intentar responder a la pregunta: ¿qué forma a un nuevo emprendedor? recurren a la identificación de factores, en particular características personales, estadísticamente significativos. En cuanto género, los hombres en comparación con las mujeres, en una relación de 2 a 1, llegan a ser nuevos emprendedores. Al parecer, las mujeres tienden a ser mucho más reacias al riesgo que los hombres (Wagner, 2006). Por otra parte, contar con experiencia en un gran número de roles diferentes aumenta la probabilidad de convertirse en emprendedor (Lazear, 2004). La estigmatización del fracaso tras un intento de ser emprendedor limita la posibilidad de volver a intentarlo (Wagner, 2006). El mismo Sternberg y Wagner (2004) establecieron que las características sociodemográficas y actitudes regionales ejercen influencia en la propensión de convertirse en empresario, la cual es mayor para las personas que viven en regiones más densamente pobladas y de mayor crecimiento, con mayores tasas de creación de empresas. Así mismo, algunas investigaciones han evidenciado que las características del empleo que tiene una persona es fundamental para la decisión de convertirse en un emprendedor. Trabajar en una pequeña empresa proporciona experiencias más significativas para la decisión de ser un nuevo emprendedor. También, las condiciones más desfavorables de remuneración y estabilidad pueden incidir en esta decisión (Gerlach y Wagner, 1994).

De acuerdo con Hill (2018) la categoría de capital social ha sido ampliamente empleada en los estudios de *nascent entrepreneur*. Sin embargo, este autor afirma que su uso y definiciones varían, a tal punto, que comportan ambigüedad. Diversos estudios han tratado el capital social casi igual a redes sociales, e incluso, en una mezcla con capital humano. Otros capitales, como el cultural y simbólico, han sido menos empleados. Al respecto, Honig y Davidsson (2003) examinaron el espíritu emprendedor naciente comparando dos muestras (individuos involucrados en actividades nacientes y un grupo control) y realizando un seguimiento durante el transcurso de

18 meses. La investigación arrojó que ser miembro de una red comercial tuvo un efecto positivo estadísticamente significativo para los emprendedores nacientes, más que para el grupo control. Además, un capital social basado en lazos fuertes, es decir, tener padres que tenían negocios o amigos cercanos que eran dueños de negocios, era un buen pronosticador para diferenciar a los emprendedores nacientes de la población control.

Igualmente, en los últimos años se ha centrado la atención en la formación social de la identidad del emprendedor, considerándose que este aspecto es trascendental para comprender por qué ciertos tipos de personas inician una carrera empresarial. Para comprender la relación entre la formación de identidad empresarial y la acción emprendedora, los académicos han recurrido a enfoques psicoanalíticos que enfatizan en el emprendimiento como una respuesta a una disfunción psicológica, por lo que se afirma que involucrarse en actividades empresariales genera recompensas que alimentan a un “ser fragmentado” (Reveley y Down, 2009). En contraste con esta postura, otro gran número de académicos han adoptado posiciones apoyados en el construccionismo social, especialmente en las ideas de Blumer y Goffman (Fletcher, 2003; Grant y Perrin, 2002), advirtiendo que el yo no consiste en disposiciones psicológicas subyacentes, estados mentales o rasgos de personalidad, sino que emerge al ser instanciado en una interacción social cargada de significado.

#### **2.4.8 El incipiente uso de Bourdieu en el estudio del emprendedor:**

En contraste con los enfoques anteriormente esbozados, la presente investigación estableció como objetivo comprender el proceso de constitución del emprendedor, adoptando como marco teórico los conceptos de habitus, prácticas, campo y capitales enunciados por Pierre Bourdieu; entendiendo la constitución del emprendedor como el resultado de un proceso en el cual un ser humano forma, establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su

actuar. En esta sesión se revisan los usos que han hecho los académicos del emprendedor de tales conceptos.

Un pequeño, pero creciente cuerpo de académicos, está involucrando en sus investigaciones sobre el emprendedor, el aparato conceptual propuesto por Bourdieu, en particular el concepto de capital social. La incorporación del habitus como categoría de análisis en el campo de estudio del emprendimiento es reciente y aun mucho más incipiente. De acuerdo con Anderson, Ruhs, Rogaly y Spencer, S. (2006) el habitus es considerado un concepto efectivo para analizar la actividad emprendedora, el cual proporciona una base conceptual para comprender cómo funcionan las interacciones etarias y el espacio formado por y desde interacciones subjetivas entre individuos.

Una muestra pionera de esto es el trabajo de Drori, Honig y Ginsberg (2009) quienes sugieren la teoría de la práctica y el concepto de habitus como un marco analítico unificador para avanzar en los estudios del Emprendimiento Transnacional (TE). De acuerdo con los citados autores, el TE, referido a creación y crecimiento de nuevas empresas comerciales a través de las fronteras nacionales, considera que los inmigrantes operan en un habitus complejo y transnacional, que consiste en dos características culturales, institucionales y estructurales a partir de las cuales los actores pueden formular sus estrategias empresariales de acción. Los autores consideran que este marco integra perspectivas que se centran en la motivación y el comportamiento de los actores, los valores y las normas culturales, los campos institucionales, el significado y las consecuencias políticas, y el capital social y la formación de redes.

Con base en el concepto de habitus y el uso de las narrativas de cinco empresarios polacos de posguerra residentes en Leicester (UK), Vershinina y Barret (2011) observaron el significado de la identidad étnica para los participantes y cómo ésta se cruza y se adapta con la identidad

empresarial. Al asumir que el habitus establece un esquema de valoración y de significados, mostraron que la identidad étnica y empresarial tiene diferentes significados para los participantes, y que no todos los participantes valoran o confían en su identidad étnica para fundar o mantener su actividad empresarial, ya que los participantes se autoidentificaron como polacos, sin que ello hiciera que sus negocios operaran marcadamente diferente a los de otros empresarios.

Con base en la noción de habitus y apoyados en técnicas cualitativas como grupo focal y entrevistas a profundidad a emprendedores sociales, ambientales y comerciales, Outsios y Kittler (2018) indagaron sobre las experiencias en diferentes etapas de la vida de los participantes, con el fin de detectar la manera como se moldearon las disposiciones ambientales y empresariales. En el fondo, los autores se preguntan las razones por las cuales se lleva a cabo la actividad empresarial (ambiental), dejando ver que se requieren explicaciones para esta clase de prácticas. El concepto de habitus es empleado para sostener una perspectiva sobre la formación de la mentalidad emprendedora. De esta manera, su objetivo se centró en examinar la forma en que los empresarios ambientales construyeron su forma de pensar distintiva, es decir su mentalidad emprendedora ambiental.

Los autores ilustran como la educación y el movimiento ambiental se convirtieron en modelos a seguir o elementos influyentes en el legado cultural de los entrevistados. Los elementos influyentes que forman la disposición empresarial se identificaron en la exposición a la literatura ambiental, las excursiones educativas y el trabajo voluntario dentro de las asociaciones de estudiantes del medio ambiente. Así mismo, muestran como la paternidad y las experiencias de viaje, especialmente en lugares de significativa degradación ambiental, afectaron profundamente la formación del habitus ambiental y empresarial. Entre las influencias culturales del entorno

familiar, la paternidad surgió como un evento de vida transformacional con un efecto profundo y proactivo en la mentalidad (tanto ambiental como empresarial) de los participantes. De esta manera, la paternidad fue un catalizador de suma importancia en la creación de la disposición empresarial ambiental de los participantes.

Finalmente, siguiendo el argumento de Bourdieu (1990:53), citado por Outsios y Kittler (2018), en cuanto que, los condicionamientos asociados con una clase particular de condiciones de existencia producen *habitus*, los autores argumentan que el legado cultural, como se reflejó en las experiencias pasadas de los empresarios entrevistados, influye en la formación de disposiciones, para el caso ambientales y empresariales, que constituyen el *habitus*.

Aunque sin aludir a los conceptos de Bourdieu, Rotefoss y Kolvereid (2005) analizaron tres momentos diferentes o fases por la que transcurre el emprendedor: aspirante, naciente y fundador de un nuevo negocio. Para el efecto, combinaron factores individuales y ambientales que permitieron predecir el éxito o el fracaso de las personas en alcanzar cada uno de estos tres hitos. En los primeros, emplearon una encuesta detectando un número de personas que calificaron como empresarios incipientes, a quienes, años después se les hizo seguimiento a través de entrevistas. En cuanto a los factores ambientales, analizaron datos regionales para medir los recursos ambientales disponibles. Los resultados indican que, si bien, los recursos ambientales desempeñan un papel importante, la experiencia empresarial es el factor individual más importante para predecir el resultado del proceso de puesta en marcha de un negocio. A pesar de que los autores no involucraron en su marco teórico conceptos propuestos por Bourdieu, vale destacar la perspectiva diacrónica y sincrónica empleada, en la cual, las experiencias o trayectorias son definitorias de las acciones futuras.

Empleando los conceptos de habitus, campo y capitales, Hill (2018) examinó los procesos que deben ser gestionados por un agente para cambiar de posición social o ingresar a un nuevo campo, como el caso de empresarios naciotes, lo que el autor denomina un ajuste estratégico entre la estructura personal y de campo. De acuerdo con el autor, la construcción de este ajuste estratégico está oculto bajo la acción. Es decir, los procesos de ajuste del individuo que lo conducen al establecimiento, mantenimiento y cambio de posiciones en un campo, resultan de la apropiación de habitus específicos del contexto. La construcción de este ajuste estratégico impulsa a comenzar su proyecto de empresa. Entonces, a juicio del autor, las personas crean nuevas empresas cuando sienten que hay algún ajuste o coincidencia entre ellos, el concepto de la empresa y el contexto. Este "sentimiento" es la confluencia del pensamiento y la emoción, es decir, disposiciones internas que orientan su acción.

De Clercq y Honig (2011) partiendo de la teoría de la práctica de Bourdieu, analizan las relaciones entre individuos y estructuras sociales. En particular, indagan acerca de la integración de personas desfavorecidas (con limitaciones físicas) en el campo de la iniciativa empresarial, considerando el proceso mediante el cual estas personas transitan desde su campo focal (es decir, asociado con su desventaja específica) al campo de la iniciativa empresarial. Los autores coligen que en la medida que las personas desfavorecidas ocupen una posición menos dominante en su campo focal, pueden experimentar un deseo más fuerte de separarse de su situación actual y hacer lo que sea necesario para cumplir con los arreglos existentes en otro campo.

Basado igualmente en la teoría de la práctica, Patel y Conklin (2009) evaluaron la manera como los emprendedores transnacionales movilizan las redes sociales en entornos duales para mejorar las actividades empresariales, teniendo en cuenta que el emprendedor inmigrante posee un habitus transnacional dual, es decir, porta disposiciones propias de su país

de origen y del país extranjero de residencia. Entonces, con base en los datos de la encuesta de inmigrantes empresarios en EEUU, probaron como el capital, específicamente las redes sociales, puede mejorar la capacidad de un emprendedor inmigrante para incrementar la efectividad a través de las disposiciones duales que lo orientan hacia prácticas transnacionales que se ajustan a situaciones específicas.

Por su parte, Light y Dana (2013) detectaron que el capital social promueve el emprendimiento solo cuando existe un capital cultural de apoyo. Si el capital cultural de un grupo no es compatible y respalda la elección del espíritu empresarial como una vocación, la influencia del capital social del grupo no fomentará el espíritu empresarial entre los miembros. Esta afirmación se construyó luego de analizar a los habitantes de un pequeño pueblo de Alaska, en el cual, todos los empresarios se autoidentificaron como euroamericanos y no como nativos o indígenas del pueblo. Por su parte, quienes se identificaban como nativos, a diferencia de los euroamericanos, poseían un fuerte capital social con el cual recreaban la economía tradicional de la caza y la pesca, el cual no emplearon para el emprendimiento comercial.

Karatas-Ozkan (2011)<sup>11</sup>, a través de un estudio longitudinal basado en la observación participante y entrevistas cualitativas en profundidad e incorporando herramientas conceptuales de Bourdieu (habitus y capital), profundizó en las cualidades relacionales del aprendizaje empresarial explorando las disposiciones y las diferentes formas de capital que poseen cinco emprendedores nacies. En suma, como lo sostiene Karatas-Ozkan, Anderson, Fayolle, Howells y Condor (2014), el emprendimiento se caracteriza por procesos complejos, dinámicos y emergentes, y la interacción entre actores, procesos y contextos. Ante esto, los enfoques

---

<sup>11</sup> Documento no disponible.

positivistas ofrecen la oportunidad de examinar las sutilezas de éste fenómeno, a la vez que ofrecen perspectivas para futuras investigaciones.

Aunque aun de manera incipiente, en la última década han surgido llamados a la comunidad académica para incorporar en los estudios del emprendimiento la red conceptual propuesta por Pierre Bourdieu. El concepto de capital, en particular el capital social, que ha sido asociado al de redes sociales, comporta la mayor aplicación. El concepto de habitus ha sido empleado en unión con los conceptos de identidad y mentalidad emprendedora. De esta manera, los estudios del emprendedor, que tradicionalmente han considerado aspectos cognitivos, comportamentales y rasgos de personalidad, encuentran vías para involucrar la subjetividad y la trascendencia de la experiencia acaecida en la historia vital, lo cual induce a la incorporación de metodologías novedosas para el campo como las narrativas.

## **2.5 MARCO TEÓRICO**

La presente investigación tuvo por objeto comprender el proceso de constitución del emprendedor, entendiendo que constituirse es formar, establecer o dotarse de unas condiciones o principios no conscientes, disposiciones, que una vez adquiridas, orientan la acción. Tales disposiciones se apropian en el curso de la vida. Por este motivo, incorporó los conceptos propuestos por Pierre Bourdieu desde la teoría de la práctica, especialmente, el concepto de habitus.

**2.5.2 El habitus en la constitución del emprendedor.** En este apartado se presenta una revisión teórica de la categoría habitus promulgada por Pierre Bourdieu, realizando su potencialidad para la comprensión del proceso de constitución del emprendedor, entendiéndose el habitus emprendedor como una *disposición adquirida* por parte del emprendedor, que lo *inclina o le conduce* a la creación de valor (una innovación o una organización) y la constitución

como el proceso durante el cual el emprendedor forma, establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar. En un primer momento se desarrolla la concepción de habitus de acuerdo con Bourdieu, recurriendo, seguidamente, a otras interpretaciones, enfatizando a la vez en el aspecto subjetivo (cognitivo, afectivo y emocional).

Comprender el corpus teórico propuesto por Bourdieu demanda conocer las discusiones intelectuales frente a las que el autor concibe su propuesta. Por una parte, Bourdieu critica el modelo de acción racional, el cual opera bajo el supuesto de un actor consciente y racional, ajustado a la relación medios-fines. Esta primera consideración lo conduce a la búsqueda de un referente conceptual que involucre los aspectos prácticos y no conscientes de la acción. Por otra parte, la distancia que lo separa con el estructuralismo lo lleva a plantear la acción como un producto, atado no solo a reglas y prácticas del mismo espacio, sino al pasado. Entonces, la posición epistémica de Bourdieu establece que el proceso de construcción social debe tener en cuenta la mutua relación entre las estructuras mentales, que albergan un pasado, y el mundo de los objetos (Sewell, 2004)

El concepto habitus está entrelazado en la triada conceptual habitus-campo-capital, con el cual se intenta comprender las prácticas. En tal sentido, la teoría de la práctica conforma un marco o cuerpo teórico que explica la acción individual y grupal en el mundo social. De acuerdo con Bourdieu (2012) los individuos se ubican en un determinado campo que tiene sus reglas objetivas y maneras o modos de comportamiento. Además, un individuo en un campo posee ciertas disposiciones (habitus) dirigiendo la actuación, de manera específica, a la mejora de la posición en el mismo campo mediante unas prácticas. Ahora bien, un individuo con ciertas disposiciones requiere también capital para actuar. Según Bourdieu (2012) el capital es el poder de un agente, un medio que le ayuda a mejorar la posición dentro del campo. De esta manera se

entendería que la ejecución de prácticas emprendedoras requiere la aplicación de ciertas disposiciones y un capital, en el contexto de un campo social. Patel y Conklin (2009) lo describen formalmente de la siguiente manera:

$$Pr = [(Capital)(habitus)]+campo\ social$$

No obstante estar el habitus inmerso en la advertida relación prácticas-campo-capitales, él mismo brinda para la investigación sus propios alcances más allá de dicha triada. Basta recordar que el propio Bourdieu (2004) lo empleó de manera aislada en los primeros escritos sociológicos referidos a la experiencia práctica en los que el autor reseña el drama de los campesinos franceses solteros, quienes son incapaces de adoptar *disposiciones* acordes al modelo urbano, en el cual, el matrimonio se realiza por elección, de tal manera que, al estar regidos en el matrimonio rural por una lógica patrimonial, no pueden adoptar disposiciones acordes al modelo cultural urbano, su cuerpo lo traiciona al permanecer fiel al modelo rural. El habitus orienta entonces hacia una disposición adquirida que lleva a actuar de una manera específica en una situación.

En el libro *Bosquejo de una teoría de la práctica*, Bourdieu refiere el habitus a la *disposición*, el cual expresa, además, *el resultado de una acción organizadora*, por lo cual comporta un sentido próximo a una estructura, designando a la vez *una manera de ser*, un estado habitual y una *predisposición*, una tendencia, una propensión o una *inclinación* (Bourdieu, 2012, p.317). De esta manera, el habitus es producto de la exposición del cuerpo a unas experiencias, y en ese sentido, de la posición que ocupa el individuo en los diversos espacios sociales por los que

transita, por lo que el habitus pasa a ser una *disposición adquirida* que conlleva a una *inclinación o propensión* a actuar de una manera específica en una particular situación.

Para Wacquant (2014), el habitus está compuesto por tres dimensiones a saber: cognitiva, conativa y afectiva, lo cual representa una oportunidad metodológica al distinguir aspectos que pueden ser detectados en las prácticas. La dimensión cognitiva es vinculada a formas de clasificación que organizan, dan sentido, evalúan y dan lugar a formas de acción determinadas, orientando el estilo de vida. Esta dimensión se relaciona con el poder gnoseológico que Bourdieu (2002) atribuye a lo simbólico. En tal sentido, el componente cognitivo del habitus se moldea acorde a las formas en que los agentes conocen y evalúan su cotidianidad, y según los significados y jerarquías construidas y transmitidas por el grupo de referencia.

Por otra parte, la dimensión conativa se compone de las capacidades propioceptivas, habilidades sensomotoras y destrezas kinestésicas formadas en y para la acción. Estas se perpetúan y se porta en el cuerpo de manera inconsciente. También para Wacquant (2014) el componente afectivo del habitus conlleva a la incorporación de lo social en forma de deseos y afectos que otorgan sentido a la vida del agente. De acuerdo con Cedillo, Ramos y Galindo (s.f.) este aspecto es un soporte clave de los procesos de aprendizaje. El mismo Bourdieu, 1986, citado por Cedillo et al., (s.f), advirtió que los cuerpos aprenden a través de sus transacciones afectivas con el entorno.

Ser o llegar a ser emprendedor es reproducir un sentido objetivo, ya que las acciones y obras de toda persona que desempeña el rol de emprendedor son el producto de una manera de “estar en el mundo”, de la cual ella no es la productora y de la cual no tiene el dominio consciente. Según Bourdieu (2012), toda acción o práctica está constituida por un principio: el habitus. Entonces, un habitus pasa a ser un sistema de disposiciones durables y transportables que,

integrando todas las experiencias pasadas, funciona en cada momento como una matriz de percepciones, de operaciones y de acciones. Disposiciones asumidas como estructuras mentales que guían las acciones en el espacio social del agente. Estas disposiciones conforman el sistema subjetivo de expectativas y predisposiciones de las personas.

Llegar a ser emprendedor implica apropiarse y formar hábitos que conllevan a comportamientos particulares de una clase de agente. La cuestión aquí es que un agente es capaz de decidir y actuar. El hábito no determina objetivamente el comportamiento, más bien es un condicionamiento que puede ser adecuado por los agentes. Llegar a ser emprendedor es una opción moldeada por un agente quien, atendiendo sus experiencias genera prácticas que le conducen a hacer parte de un campo. La práctica del emprendedor está ajustada a unos hábitos.

La práctica -el modo de hacer algo, sustentado en los hábitos- es más que un simple comportamiento. Tampoco es una relación mecánica con el hábito. La práctica es la relación dialéctica entre una situación y un hábito (Bourdieu, 2012). Las prácticas son producidas dentro de un campo, es decir, se relacionan con las prácticas constitutivas de los demás agentes. Las prácticas que acomete un agente en calidad de emprendedor se inscriben en el conjunto de acciones que tienen el mismo sentido que toda acción: procurar objetivos, construir una realidad particular, dotar de sentido la experiencia particular.

Con todo lo dicho hasta ahora, es posible afirmar que no tiene sentido abordar la comprensión del emprendedor por fuera de su espacio social y sin relación con su pasado. Es decir, excluyéndolo de un sistema de relaciones y jerarquías socialmente establecidas, construidas de manera gradual a través de la historia. Un espacio social en el que se crean un conjunto de disposiciones (hábitos, en palabras de Bourdieu, 2012) interiorizadas por el emprendedor en la trayectoria de su vida social. Un espacio social en el cual existen un conjunto de recursos o

capitales que el emprendedor moviliza para su propio beneficio. Tampoco tiene sentido inscribir la actuación del emprendedor bajo la tutela exclusiva de una estructura social general, como si fuese un agente sin capacidad de acción, tal como se ha pretendido en diversos momentos de su comprensión<sup>12</sup>.

En este sentido, se acepta que el emprendedor se comprende a través de sus prácticas y no por sus resultados. Comprender al emprendedor en su proceso de construcción es develar la praxis social, es decir, el acto individual y la interacción entre agentes de la sociedad. Una oportunidad o la creación de un nuevo valor, bien sea una innovación o una organización, no tiene existencia autónoma, ni mucho menos independiente de los hombres. La construcción de una oportunidad o la creación de un nuevo valor es un acto, una respuesta, una construcción de realidad efectuada por unos agentes que a la postre conforman una clase particular. Puesto que no todos los integrantes de una sociedad generan valor (en términos de innovar o crear una organización) cobra sentido abordar a estos agentes particulares a partir de sus habitus y sus prácticas, así como el contexto o condiciones bajo las cuales actuaron procurando sus realizaciones.

La tabla 3 expone los conceptos que conforman el marco teórico tendiente a dar cuenta del proceso de constitución del emprendedor.

---

<sup>12</sup> En la mayor parte de la teoría económica el emprendedor como agente ha estado ausente. En tal sentido, el surgimiento de un conjunto de empresas es la consecuencia de políticas macroeconómicas y la superación de limitaciones y obstáculos como la baja capacidad empresarial, el financiamiento y las deficiencias del recurso humano; descartando los propósitos de los actores (Gómez, 2005)

**Tabla 3** Glosario de términos

Término	Significado
<b>Emprendedor</b>	Un agente con capacidad de acción y decisión, poseedor de unos recursos que pone en juego para la creación de nuevo valor, la cual, en términos de Bruyat y Julien (2001), puede ser una innovación o una organización. Un agente que en el transcurso de su vida hace parte o integra diversos espacios sociales (campos, en términos de Bourdieu, 2012) y que por tanto establece relaciones y ejerce unas prácticas propias de su posición. Un agente que actúa condicionado por un marco de reglas e instituciones y disposiciones construidas en la interacción con otros agentes e inscritas en el mundo subjetivo del agente mismo.
<b>Proceso de Constitución del Emprendedor</b>	El proceso en el cual un ser humano forma, establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar.
<b>Campo</b>	Espacio social de acción e influencia en cual actúan actores, instituciones y empresas.
<b>Capital</b>	Recursos y poderes que posee el actor, con los cuales, no sólo se diferencia de otros actores, sino que actúa dentro de un campo para obtener ventajas. Está conformado, no sólo por recursos económicos, sino culturales y sociales.
<b>Habitus</b>	Una <i>disposición adquirida</i> por parte del agente, que opera como esquema mental que lo <i>inclina o le conduce</i> a la acción, siendo adquiridos a través de procesos de socialización acaecidos durante toda la vida.
<b>Prácticas</b>	Es el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico.

Nota: Elaboración propia del investigador

### **CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación tuvo como propósito indagar, conocer y comprender el proceso de constitución del emprendedor a partir de sus habitus. El emprendedor fue entendido como un agente que actúa condicionado por principios inscritos en su mundo subjetivo y un marco de reglas construidos en la interacción con otros agentes, los cuales le conducen a la creación de valor (una innovación o una organización)

Las nociones de habitus y prácticas, junto a las de campo y capital, desarrolladas por Pierre Bourdieu (2012), se constituyeron en la plataforma teórica utilizada. La dimensión empírica de la investigación se concentró en el estudio de tres emprendedores pioneros de la actividad piscícola en el Huila, todos ellos con empresas constituidas, vigentes, y de gran incidencia en la economía local. Los emprendedores participantes en el trabajo investigativo, contribuyen, en mayor porcentaje, al posicionamiento del departamento del Huila como primer productor de tilapia tecnificada.

Este trabajo se abordó a partir de un enfoque cualitativo, desde su dimensión hermenéutica-dialéctica. Fundamentado en el método biográfico narrativo, se configuró la estrategia metodológica que permitió identificar, describir e interpretar los habitus constitutivos del emprendedor.

#### **3.1. ENFOQUE Y SUPUESTOS EN LA INVESTIGACION**

El punto de inicio, en el presente trabajo, fueron los sujetos de investigación y sus representaciones<sup>16</sup>. El objetivo fue descubrir su conocimiento tácito, la manera como

---

<sup>16</sup> De acuerdo con Pierce (1880), el proceso mental se lleva a cabo con las leyes de la inferencia, el cual trata de establecer regularidades que son en el inicio vagas. Sólo durante el proceso de interpretación se vuelve más preciso. En este orden de ideas, la abducción, al detectar premisas plausibles, se convierte en el primer escalón de la

conceptualizan y otorgan sentido al mundo social (Blaikie, 2007). Tal como lo expone Rivas (2015, p.20): describir y comprender la vida social en términos de los motivos de los actores sociales y sus significados. Por consiguiente, la orientación del investigador se dirigió a: 1) Identificar y describir la evolución de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila, para detectar los factores que permitieron un escenario de actuación -entorno de oportunidad- a los emprendedores sujetos en estudio 2) ingresar al mundo subjetivo, en este caso la experiencia vivida por el emprendedor, con el fin de identificar las disposiciones o hábitos que constituyen al emprendedor 3) interpretar y comprender el proceso de constitución del emprendedor.

Este estudio aceptó que el mundo externo consiste en representaciones que son creaciones del individuo y, por tanto, los agentes construyen el mundo de los objetos (supuesto ontológico)<sup>17</sup>. (Blaikie, 2007). Consecuentemente, adoptó como supuesto epistemológico<sup>18</sup> el constructivismo, según el cual, el conocimiento no es producido por una realidad externa ni resultado de la razón, sino que es un constructo de sentido elaborado por el agente en interacción. El supuesto metodológico que orientó la forma como se obtuvo el conocimiento de la realidad, en razón al fenómeno estudiado y el supuesto ontológico y epistemológico, fue hermenéutico dialéctico. Este supuesto metodológico forjó un proceso de conocimiento producido en movimiento e interdependencia, entre los supuestos, el fundamento teórico, las técnicas y los instrumentos de la investigación.

---

interpretación. Entonces, la abducción tiene como tarea, determinar rasgos de una situación exótica, sorprendente y por tanto, relevante para formular una hipótesis plausible.

<sup>17</sup> El idealismo como supuesto ontológico adoptado en la investigación, da cuenta de la posición asumida en cuanto a la naturaleza de la realidad investigada.

<sup>18</sup> El supuesto metodológico da cuenta de la manera como se conoce la realidad

En consecuencia el marco o modelo que respaldó e integró todo el armazón filosófico fue el paradigma interpretativo, el cual orientó la mirada del investigador acerca de la realidad producida y su experiencia social. El interpretativismo, como paradigma, permitió a partir de las experiencias vividas por los emprendedores, comprender las acciones humanas encaminadas hacia la constitución del sujeto emprendedor.

### **3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Dada las pretensiones de carácter comprensivo sobre el proceso de constitución del emprendedor en un espacio y tiempo específico, este trabajo adoptó el enfoque cualitativo. Se centró en los agentes sociales, sus realizaciones y las relaciones de éstos durante su historia vital. Según LeCompte (1995) en la investigación cualitativa se extraen descripciones a partir de observaciones que adoptan, entre otras, la forma de entrevistas, narraciones, fotografías y demás artefactos.

En esta investigación, las vivencias de los emprendedores ocuparon un papel relevante, pues desde allí, se identificaron los hábitos o disposiciones, que en combinación con el campo y los capitales, sustentan las prácticas empresariales. Se produjeron textos a manera de relatos de vida, descripciones de la trayectoria histórica de la piscicultura y de los campos de acción en donde el sujeto actuó, desde la infancia hasta la edad adulta, previa a la concreción de la actividad empresarial. A partir de estos relatos se realizaron los análisis y la interpretación.

El método acogido para llevar a cabo la investigación fue el biográfico narrativo. Este método demandó un enfoque hermenéutico (Ricoeur, 2009), en tanto se buscó interpretar y llevar a la comprensión la experiencia humana y el contexto o espacio en el cual sucedieron los hechos.

Por tratarse de una investigación cualitativa, se planteó un diseño flexible y emergente que se adaptó a las condiciones normalmente cambiantes del proceso investigativo (Bolívar, 2002, p. 562).

En el primer momento del proceso investigativo se llevó a cabo una investigación documental inventariando fuentes primarias y secundarias con las cuales fue reconstruida la trayectoria de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila, con el fin de identificar los factores que permitieron la conformación de un entorno de oportunidad para el establecimiento de la actividad económica piscícola, tanto en Colombia, como en el departamento del Huila, contexto geográfico en la cual se sitúan los sujetos de estudio. El inventario documental fue compuesto por fuentes noticias de prensa, publicaciones especializadas sobre la materia, archivos históricos del departamento del Huila y entrevistas a actores de la piscicultura, entre otros (Tabla 4).

**3.2.1.2 El análisis biográfico narrativo.** La narrativa es una estrategia de investigación que permite estudiar las formas en que los seres humanos experimentan el mundo (Connelly y Clandinin, 1990, citado en Oviedo 2013, p 117). Se reconoce desde esta concepción al sujeto como actor poseedor de conocimiento construido en su interacción en diversos contextos y tiempos (Ladín, Ramirez y Arechiga, 2015). Entonces, a partir del método biográfico narrativo fue posible dar cuenta de ese conocimiento y generar una práctica de reflexión, de diálogo, de descubrimiento y comprensión, “pues se trabaja con los sujetos a través de la construcción y reconstrucción de un relato sobre sus experiencias, aprendizajes, prácticas e interacciones” (Ladín et al. 2015, p 2).

El relato de vida, como tipo de narrativa apropiada en la investigación, permitió vincular la dimensión discursiva de los emprendedores que dieron cuenta de las trayectorias y entre otras, los hábitos adquiridos, así como las prácticas de estos agentes. Es así que la construcción de

relatos, de varios emprendedores, permitió al investigador identificar el mundo de significados construidos en torno a la realidad social del emprendedor (el mundo empresarial y económico) y cruzarlos en paralelo para comprender, a varias voces, el proceso de constitución de estos agentes.

A través de la narrativa, los individuos se ven y se exploran a sí mismos en el entorno que los rodea (Boje, 1991). En el campo del emprendimiento, las narraciones proporcionan una idea de la subjetividad del empresario individual, su motivación y la construcción de su identidad empresarial (Johansson 2004). A la vez que las narrativas representan un *sense making* para la teoría de la organización (Weick 1995), contribuyen a la investigación empresarial mediante la introducción de una reflexión conceptual, epistemológica y metodológica (Down y Warren 2008, Steyaert y Bouwen, 1997). En los estudios del emprendimiento, en particular, como lo han demostrado Down y sus colegas (Down 2006; Down y Reveley 2004, 2009; Down y Warren 2008), la narrativa juega un papel central en las concepciones individuales de la identidad emprendedora. Como argumenta Hytti (2005), los emprendedores son agentes activos que construyen su identidad, el tiempo y el lugar son elementos integrales en este proceso.

Recientes investigaciones centradas en el agente, sugieren metodologías que vayan más allá de los estudios de encuestas, generando ideas que sugieran la manera como los emprendedores individuales construyen significado y apropian sentido, incluidas actividades previas a la puesta en marcha (Reynolds 2016; Schjoedt, 2017), a la vez que se generan ideas sobre cómo los emprendedores construyen significado y apropian sentido cuando se dedican a negocios. Así mismo, el trabajo de Outsios y Kittler (2018), anteriormente reseñado, da cuenta del análisis de contenido cualitativo de entrevistas para detectar la mentalidad ambiental y empresarial. También Barrett y Vershinina (2017) emplearon como datos las narrativas obtenidas a través de

entrevistas, con las cuales describieron contextos en los cuales los actores individuales de una comunidad definen aspectos de su identidad. Con bastante anterioridad, Struder (2003) empleó las historias de vida para similares propósitos.

Finalmente, dentro del paradigma lingüístico se admite que la acción esta prefigurada y puede ser narrada debido a que siempre está articulada por signos, reglas y normas. Siempre está mediada simbólicamente (Ricoeur, 2009). Ricoeur, también nos recuerda que: la vida se vive, pero también se relata. Acciones y discursos orientan y dan cuenta de nuestro trasegar.

**Tabla 4** Consolidado de fuentes y datos

<b>Tipos de Fuentes</b>	<b>Cantidad</b>
Entrevistas	
Entrevistas preliminares	6
Entrevistas en profundidad	5
Subtotal Entrevistas	11
Trabajo de campo	
Conversaciones informales	3
<i>Documentos</i>	
Documentos oficiales	31
Documentos terceros	2
Documentos de prensa	24
Videos	3
Fotografías	2
Subtotal documentos	64
Total	78

*Nota:* Elaboración Propia del investigador

### **3.2.2 Población.**

En razón a la naturaleza cualitativa que tuvo la presente investigación, el interés se centró en el entendimiento y comprensión de un fenómeno, así como en garantizar profundidad y densidad en la información recogida. Por tal motivo se empleó el estudio de casos múltiples, tal

como lo considera Yin (1989:23). Para el citado autor, el método de estudio de caso es apropiado para temas que se consideran novedosos, y que por tanto, indagan sobre un fenómeno contemporáneo en un entorno real, no siendo evidente las fronteras entre el fenómeno y su contexto.

Para la selección de los actores se empleó el muestreo teórico de casos-tipo (Yin, 1989). Tal como lo indica Eisenhardt (1991) en la muestra teórica se eligen casos que, probablemente, pueden replicar o extender una teoría emergente, debiéndose adicionar el número de casos hasta la saturación de la teoría. La misma Eisenhardt (1991:620) manifiesta que el número de casos involucrados depende del conocimiento existente, del tema y de la información obtenida. Glaser y Strauss (1967) recomiendan, igualmente, que cuando se “sature” el tema, entendiendo por esto que no se encuentren nuevos datos en los casos adicionales, no se deberían adicionar más casos y se debe detener el proceso de recolección de información.

De esta manera, en la presente investigación se seleccionaron, inicialmente, las unidades o actores participantes a estudiar de acuerdo con unos criterios de conveniencia con el estudio. A partir de estas unidades se condujo la recolección de información directamente relacionada con el fenómeno a estudiar hasta lograr la saturación.

Para el análisis de narrativas y la identificación de habitus y prácticas se consideraron a 3 emprendedores de la piscicultura comercial en el Huila, con edades comprendidas entre 49 y 69 años, quienes fueron seleccionados con los siguientes criterios:

- Ser emprendedor pioneros de la piscicultura comercial en el Huila. Un emprendedor pionero es aquel que fundó o inició la actividad económica e instaló una nueva organización de producción y comercialización entre los años de 1985 y 2000.
- Con organización productora o comercializadora vigente.

- Con vínculo directo a la gestión de su organización.
- Estar clasificado como productor grande e industrial<sup>22</sup>. Este grupo incluye a los productores que integran todas las actividades (desde el suministro de semilla hasta la comercialización) y cuentan con manejo administrativo y financiero tipo empresarial; comercializan en volúmenes significativos y durante todo el año, sus productos tienen, en la mayoría de los casos, una presentación diferenciada y agregación de valor en el producto final; sus volúmenes de producción superan las 800 ton. / año por empresa.
- Aceptar la participación en el estudio.

Además, los tres empresarios que conformaron la muestra para adelantar la investigación garantizaron la representatividad ya que integran el grupo de Grandes Productores Industriales, conformado por 9 empresas que producen el 62% de la producción.

Estos criterios son correspondientes con los reportes encontrados en los estudios realizados por Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010, 2012, 2015/2016) para Colombia, en los que se considera que los emprendedores, calificados como establecidos, se encuentran en rangos de edad entre 35 y 54, a la vez que se califica a una iniciativa como consolidada si tiene más de 42 meses de existencia. En la Tabla 5 se presentan las características del emprendedor o sujeto informante en la investigación.

Los sujetos en estudio han desarrollado sus proyectos, inicialmente, en jaulones flotantes instalados en la represa de Betania. Sin embargo, hoy en día poseen estanques construidos en terreno de los municipios de Aipe y Yaguará. Además de proveer cerca del 62% de la

---

<sup>22</sup> Se estima que los productores de tilapia en el Huila están por el orden de los 4.000, de los cuales cerca del 52% corresponden al nivel de seguridad alimentaria, el 32% a pequeños productores, y el 16% entre medianos y grandes productores, siendo estos últimos el grupo más reducido, de acuerdo con la Secretaría de Agricultura del Departamento del Huila (2007).

producción de Tilapia, han desarrollado sus negocios de manera vertical<sup>23</sup> al implementar cuartos fríos y zonas especializadas para la producción y embalaje de filetes, lo cual les permite comercializar de manera diferenciada el producto.

**Tabla 5** Características de los sujetos informantes

<b>Características del Actor (emprendedor)</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>
Sexo	Masculino	Masculino	Masculino
Edad	67	49	69
Nivel educativo	Bachiller	Universitario	Primaria
Origen familiar	Huila	Huila	Quindío
Año creación de la empresa	1997	2000	1993
Tamaño de la empresa	Gran productor Industrial diversificado	Gran productor Industrial Diversificado	Gran productor Industrial diversificado
Ubicación de la empresa	Aipe	Yaguará	Yaguará

*Nota.* Fuente: Elaboración propia

### **3.2.3 Categorías de análisis.**

Las categorías iniciales para el análisis se definieron acorde con el esquema teórico propuesto por Pierre Bourdieu, expuesto anteriormente en el marco teórico. Tales categorías fueron asumidas como unidades preliminares de sentido conceptual y metodológico. Las categorías obraron como objeto de delimitación sin constituirse en marcos restrictivos para el análisis. De esta manera, la metodología permitió la emergencia de otras categorías y subcategorías (ver tabla 6).

<sup>23</sup> La integración vertical sucede cuando una empresa se acerca al eslabón siguiente de la cadena (hacia atrás o hacia delante) incorporando estos negocios al giro económico de la organización.

**Tabla 6** Categorías Iniciales de Análisis

<b>Objetivo general</b>	<b>Comprender el proceso de constitución del emprendedor piscícola en el Huila a partir del estudio de sus habitus.</b>		
Pregunta de investigación	Objetivos específicos	Unidad de análisis	Instrumentos
¿Cómo es el proceso de constitución del emprendedor piscícola en el Huila a partir de sus habitus?	Identificar y describir la evolución de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila, para detectar los factores que permitieron un escenario de actuación -entorno de oportunidad- a los emprendedores sujetos en estudio.	Campo: espacio social de acción e influencia, en cual actúan actores, instituciones y empresas.	Entrevistas  Revisión documental
	Identificar y describir los habitus que contribuyen a la constitución del emprendedor piscícola en el Huila.	Habitus: Una <i>disposición adquirida</i> por parte del agente, que opera como esquema mental que lo <i>inclina o le conduce</i> a la acción, los cuales son adquiridos a través de procesos de socialización acaecidos durante toda la vida.	Entrevista narrativa
		Prácticas: Es el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico..	
		Capital: Recursos y poderes que posee el actor, con los cuales, no sólo se diferencia de otros actores, sino con los cuales actúa dentro de un campo para obtener ventajas. Está conformado, no sólo por recursos económicos, sino culturales y sociales	

*Nota.* Construcción propia

### 3.3 RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

La revisión documental, para Identificar y describir la evolución de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila , se llevó a cabo en tres pasos:

Primero, ubicación de fuentes periodísticas, archivos gubernamentales y actores que permitieran conformar un inventario de hechos relacionados con la piscicultura en el Huila y Colombia. Entre estas fuentes estuvo la prensa local y nacional (Diario del Huila, La Nación, El

Tiempo y El Espectador), así como actores partícipes en el proceso de conformación de la piscicultura en el ámbito regional; también hicieron parte de este inventario de fuentes los archivos gubernamentales, en particular de la secretaría departamental de Desarrollo Agropecuario y Minero, sumados a publicaciones de los ministerios y otras entidades involucradas en la actividad acuícola y pesquera.

Segundo, recolección, clasificación y selección de los documentos más pertinentes para los propósitos de la investigación.

Tercero, lectura cuidadosa y en profundidad del contenido de los documentos seleccionados para extraer elementos de análisis que ofrecieron indicios tales como patrones, tendencias, convergencias y contradicciones; para finalmente, construir a partir de los hallazgos o indicios, la síntesis comprensiva sobre la actividad piscícola.

Por otra parte, la entrevista narrativa se constituyó en el instrumento desde el cual fue posible la construcción de los relatos de vida y el empleo del análisis biográfico. En consecuencia, dos etapas fueron compartidas con cada uno de los emprendedores seleccionados:

- 1) Acercamiento a través de una visita de campo a las instalaciones piscícolas de propiedad de los sujetos informantes. Se trató de un primer momento que pretendió establecer lazos de cercanía y confianza. En entrevista abierta, el investigador logró reconocer y sumergirse en una primera aproximación a las perspectivas de los agentes estudiados con respecto a sus vidas y el mundo de los negocios, así como a las experiencias o situaciones de la cotidianidad, expresadas en sus propias palabras (Taylor y Bogdan, 1990).

- 2) Construcción de los relatos de vida, los cuales se sustentaron en las entrevistas narrativas.

La tabla 7 presenta la secuencia desarrollada en la recolección y análisis de la información proveniente de las entrevistas narrativas.

**Tabla 7** Pasos en la recolección y análisis de la información

<b>Paso 1</b> <b>Obtención de la información</b>	<b>Paso 2</b> <b>Reducción y delimitación de datos</b>	<b>Paso 3</b> <b>Análisis de información</b>	<b>Paso 4</b>
Entrevista narrativa.	Elaboración escrita de la historia de vida.	Construcción de Unidad Hermenéutica	Esquematación e Interpretación.
	Validación por parte del entrevistado.	Identificación de códigos. Reducción, delimitación y definición de códigos.	Validación por parte del entrevistado.
		Análisis narrativo	

*Notas.* Fuente: construcción propia

Para la realización de las entrevistas narrativas (paso 1) se empleó, como guía orientadora, un esquema planteado por el investigador en un estudio previo, en el que se definieron un conjunto de variables para construir la historia de vida de emprendedores (ver tabla 8). Las entrevistas narrativas fueron acordadas en los espacios y tiempos definidos por los actores. Estas fueron grabadas con consentimiento informado de los participantes. Además, se garantizó confidencialidad en cuanto a la información personal y familiar.

**Tabla 8** Esquema orientador para realizar una historia de vida

<b>Dimensión del Aspecto: Espacio familiar</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Características y actividades de los padres.</li> <li>• Condiciones económicas de la familia.</li> <li>• Creencias y prácticas religiosas</li> <li>• Emparentamientos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vida de la familia (prácticas, costumbres, valores)</li> <li>• Enseñanzas paternas</li> <li>• Nivel social de la familia.</li> <li>• Origen geográfico</li> <li>• Origen del capital</li> </ul>
<b>Dimensión del Aspecto: Enseñanza y formación recibida</b>	

- 
- Niveles y características de la educación.
  - Conductas y acciones de trascendencia en el proceso de formación.
  - Experiencia ocupacional
  - Experiencias vividas fuera del contexto tradicional

#### **Dimensión del Aspecto: Comportamiento Empresarial**

- Prácticas, estrategias e intereses
- Procesos de racionalización (uso de recursos y obtención de lucro)
- Manejo del riesgo y la incertidumbre
- Pautas de acumulación y formación de capital
- Origen de las ideas del negocio.
- Procesos de innovación
- Motivaciones hacia la acción empresarial
- Evolución del comportamiento empresarial.
- Formas de financiación
- Relaciones de influencia en la economía, la política y lo social
- Capacidad de evaluar el mercado
- Capacidad de asociación – individualismo
- Patrones de Inversión (diversificación)
- Estilo de dirección
- Concepto de empresa
- Noción de empleado (ser)

---

Nota. Tomado de Quintero y Centeno (2007).

La reducción y delimitación de los datos (paso 2) inició con la transcripción de las entrevistas almacenadas en medio digital. Esta labor fue realizada directamente por el investigador con la ayuda del software de análisis cualitativo Atlas ti (versión 8)<sup>24</sup>. Con la información transcrita se conformó una unidad hermenéutica, en la cual se llevó a cabo una codificación abierta, tal como lo proponen Strauss y Corbin (2002), identificando un primer conjunto de códigos asociados a las categorías de análisis inicial (ver tabla 9). A la par de este proceso se elaboró, por escrito, la historia de vida del actor en estudio, la cual les fue presentada a los participantes para su validación inicial (ver figura 6). En el anexo 2, se adjunta un ejemplo completo de la historia de vida (ver anexo 2).

---

<sup>24</sup>El Atlas ti es un programa informático para el análisis de contenido, el cual es reconocido en la investigación científica-social debido a las herramientas que permiten relacionar códigos o etiquetas con fragmentos de texto, sonidos, imágenes, dibujos, videos y otros formatos digitales, así como buscar códigos de patrones y clasificarlos. Este software permite sistematizar y gestionar alto volumen de información, garantizando agilidad y orden para el respectivo análisis emprendido por el investigador.

Tabla 9 Primera Lista de Códigos Obtenidos Relato de vida Actor Uno (A1)

Categorías	N códigos	N Citas
Habitus	2	23
Prácticas	32	269
Campos	5	14
Capitales	4	31
Etapas de vida	4	17

Nota. Construcción Propia

<b>Actor 1</b>
Empresario de la actividad agroindustrial
<b>Familia e infancia: Entre el modelo paterno y la exigida autosuficiencia.</b>
Nacido el 10 de septiembre de 1950. Hijo de (...) quien era oriundo del municipio de Aipe y a quien recuerda como “un finquero emprendedor progresista” e (...), hermana del gran compositor (...).
Su relación con la ganadería tiene origen en las actividades del abuelo paterno también de Aipe, don (...), quien había heredado tierras de la familia (...) y se dedicaba a la actividad ganadera. El abuelo operó la finca conocida como “La Marea” en la zona alta de Praga; en tanto que la abuela (...), tenía parentesco con (...), un reconocido médico de la época que llegó a ser ex presidente de la República, todos de origen aipuno.
Tanto los abuelos paternos como maternos tenían en común el reconocimiento como cafeteros destacados, pues tanto en la finca “La Marea” más allá del caserío llamado Praga vía a Planadas como en la finca el Cedral por la vía a Vegalarga a unos 46 kilómetros de Neiva, se producía café. El aprecio y reconocimiento como productor de café del abuelo materno, motivó a las autoridades municipales a que la escuela rural de Gigante llevara el nombre éste: (...).
La imagen paterna que conserva XXX de su padre XXX, denota la marcada influencia que éste ejerció. Resaltan aspectos como la dedicación al trabajo, el interés por la tecnología y el liderazgo natural. Así lo comenta:
<i>“...mi padre, quien era un hombre muy activo en las labores agropecuarias, reconocido por el interés que siempre tuvo por los temas de la tecnología y las posibilidades de aplicarla a los quehaceres diarios, pues en esa época él ya estaba familiarizado con temas de genética, por ejemplo ya hacía cruces con razas de ganado, ordeñaba en la mañana y la tarde y aplicaba tecnología a la agricultura. Estas experiencias solía compartirlas con amigos en el café conocido</i>

Figura 6 Extracto historia de vida actor 1

Fuente: Elaboración propia

Con la apertura del texto y la primera asignación de códigos se advirtió que el actor reconoce en las trayectorias que lo constituyen diferentes momentos o etapas de vida, así como diversos espacios sociales. Esto llevó al investigador a reconocer la existencia de unas subcategorías dentro de la Categoría Campo, a saber: Campo Familiar, Campo Escolar, Campo Ocupacional y Campo Empresarial. De igual manera, le advirtió la necesidad de establecer, a manera de subcategorías, etapas para el análisis de la vida del informante. En tal sentido, se definieron tres etapas: Infancia, Juventud y Adulthood. A la vez, estableció la conveniencia de relacionar los códigos de habitus, prácticas y capitales con las subcategorías advertidas (campos y etapas). Sumado a esto, el investigador constató la necesidad de revisar y ajustar las propiedades y definiciones de las unidades o categorías iniciales de análisis, puesto que experimentó cierta ambigüedad a la hora de asignar códigos, especialmente, en lo atinente a las categorías de habitus y prácticas (ver Tabla 10).

Tabla 10 Categorías Emergentes

<b>Categoría</b>	<b>Categoría Inicial</b>	<b>Subcategoría Emergente</b>	<b>Definición de la subcategoría Emergente</b>
Campo	Espacio social de acción e influencia, en cual actúan actores, instituciones y empresas.	Campo Familiar	Espacio social de acción e influencia en el cual el actor entretiene relaciones con sus padres y demás parientes con vínculos de consanguinidad y afinidad.
		Campo Escolar	Espacio social de acción e influencia en el cual el actor entretiene relaciones con maestros y compañeros de escuela o colegio del nivel primaria y secundaria y universitario.
		Campo Ocupacional	Espacio social de acción e influencia en el cual el actor entretiene relaciones con compañeros de labores y superiores
		Campo Empresarial	Espacio social de acción e influencia en el cual el actor entretiene relaciones con agentes creadores de empresas e instituciones.

<b>Prácticas</b>	Prácticas: Es el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico.	<b>Prácticas</b>	Todas aquellas acciones acometidas por el actor en forma recurrente, conducentes al logro de objetivos.
<b>Habitus</b>	Habitus: Una <i>disposición adquirida</i> por parte del agente, que opera como esquema mental que lo <i>inclina o le conduce</i> a la acción, los cuales son adquiridos a través de procesos de socialización acaecidos durante toda la vida.	<b>Habitus emprendedores</b>	Todos aquellos esquemas, patrones o estructuras mentales dispuestas en el emprendedor, que lo inclinan o le conducen a la acción, adquiridos en los procesos de socialización acaecidos en diferentes campos y etapas de vida.
<b>Capital</b>	Capital: Recursos y poderes que posee el actor, con los cuales, no sólo se diferencia de otros actores, sino con los cuales actúa dentro de un campo para obtener ventajas. Está conformado, no sólo por recursos económicos, sino culturales y sociales	<b>Social</b>	Red de relaciones que establece el emprendedor en los diversos campos en que actúa.
		<b>Económico</b>	Bienes e infraestructura de valor monetario que posee el emprendedor o están a su disposición
		<b>Cultural</b>	Bienes adquiridos o heredados, interiorizados o materializados en objetos y títulos por parte del emprendedor.

*Nota.* Construcción propia

Identificadas y conceptualizadas las nuevas subcategorías y ajustadas las definiciones de las categorías iniciales, se procedió a crear en Atlas ti una nueva unidad hermenéutica con el texto de la entrevista del Actor Uno (A1). De este modo, se identificaron nuevamente los códigos, relacionándolos a la vez, con las etapas de la vida –infancia, adolescencia y adultez- y los campos –familiar, escolar, ocupacional y empresarial-. Un ejemplo de esta nueva codificación se puede apreciar en la Tabla 11.

Tabla 11 Ejemplo de una matriz de códigos emergentes en la categoría.

<b>Infancia</b>	<b>Juventud</b>	<b>Adultez</b>
Disposición a ser pionero (de avanzada).	Intención para que la organización y actividad construida perdure y trascienda	Disposición a aprender de la experiencia (positiva o negativa) Dispuesto a materializar sus ideas.
Disposición a utilizar la tecnología en el desarrollo de actividades empresariales (Gracias a su padre)	Motivación empresarial suscrita a la necesidad de obtener ganancias	Disposición al trabajo por merito Disposición a competir Trabajo dignifica la vida, le da sentido.
Disposición a controlar el uso		Disposición en apropiar conocimiento que sea aplicable;

de los recursos	técnico.
Actitud orientada a la independencia y autosuficiencia	Toma de decisiones y solución de problemas Disposición a que lo construido perdure Dispuesto a materializar las ideas y propósitos Disposición a ser autosuficiente Laboriosidad Habitado a convivir en medio de incertidumbre/dificultades

*Nota.* Construcción propia

La codificación y reducción de los datos en el estudio se caracterizó por ser fluida y dinámica. Se llevaron a cabo procesos de comparación constante entre los códigos resultantes y entre éstos con las unidades iniciales de análisis (Glaser y Strauss, 1967). Las herramientas de Atlas ti, como el reporte o frecuencia de citas, coocurrencias, listado de códigos por familias y memos, permitieron refinar cada vez más los códigos. En la parte final de este proceso de depuración, el investigador diseñó una matriz (Matriz de fusión de códigos), con la cual se organizaron los códigos emergentes de acuerdo con las etapas de vida y se fusionaron aquellos que comportaban propiedades o características comunes. A la vez, se propició la delimitación al construir una primera definición para los mismos (ver Tablas: 12 y 13).

Tabla 12 Ejemplo de una Matriz de fusión de códigos

Etapa: Infancia	Códigos: ser independiente, sobrevivir, tomar decisiones en un medio en el que él no estaba protegido (internado) Depender de sí mismo. Ser independiente, valerse por sí mismo, no depender de nadie.
<b>Descripción</b>	
En el internado empieza a crecer en relación con lo que es de su interés, a no sentirse protegido y enfrentar la realidad en medio de una cantidad de estudiantes. <i>“En mi esquema nunca vi la posibilidad de empleo ni nunca existió”</i> <i>“me levanto más bien libremente, eso yo creo que tiene de alguna manera, incidió en la independencia, en formar un carácter y querer lo que uno quiere, desarrollarse, pero lo que, como siempre quise ser lo que soy hoy”</i>	
<b>Fusión:</b>	<b>Definición:</b>
Disposición a la independencia y autosuficiencia	Disposición a depender de sus capacidades, habilidades, criterio e interés para tomar decisiones en su vida.

---

**Tipo de Código:** descriptivo

**Categoría Teórica:** Habitus

---

*Nota.* Construcción propia.

Tabla 13 Contrastación de códigos emergentes

Habitus	Prácticas	Capital Cultural	Capital Social	Capital económico	Emergente
Disposición a ser pionero (de avanzada).	vida activa desde pequeño: hacer deporte La disciplina fundamentada en normas de comportamiento interiorizadas en el internado.	Ascendencia familiar destacada en el ámbito comercial y cafetero del departamento	vínculos e interacción con familias pioneras e influyentes del departamento	Cimientos de su capital económico se nutren de su alianza productiva con un dominante de la actividad	Constitución de su identidad a partir del modelo de papá: uso de tecnología y mecanización, trabajador, generaba confianza, maximización de recursos, pionero, informado (leía, viajaba, asistía a lugares en donde se podía compartir información)
Disposición a utilizar la tecnología en el desarrollo de actividades empresariales (Gracias a su padre)	Aprendizaje constante en razón a su interés Asumir roles encargado en pro de solucionar dificultades.	Linaje emprendedor a partir del reconocimiento familiar	Vínculo marital con persona de familia reconocida en el municipio		
Disposición a controlar el uso de los recursos	Racionaliza y controla el uso de los recursos	Padre utiliza la tecnología como medio para diferenciar su actividad del resto.	Vínculos de cercanía con altos personas ocupantes de cargos importantes en el dpto.		Interacción y aprendizaje con personas de diferentes generaciones Estado facilitador en la generación de oportunidades empresariales
Actitud orientada a la independencia y autosuficiencia	realiza transacción comercial orientada a la venta y negociación	liderazgo del padre Familias propietarias de tierras tuvieron algún tipo de desarrollo empresarial	Amistad con profesionales influyentes de la ciudad relaciones empresariales fundamentado en la confianza		Acceso a cargos públicos le permiten conocer realidades desconocidas para él e identificar su futura actividad empresarial.
Intención para que la organización y actividad construida perdure y trascienda	Detecta necesidades del negocio y configura servicios para satisfacerlo	Vínculos con integrantes de familias destacadas en la región por el trabajo pionero que desarrollaban	Relaciones empresariales fundamentado en la confianza		Comprensión de lo público
Motivación empresarial suscrita a la necesidad de obtener ganancias	Participación activa (representante) en gremios Introduce y aplica tecnología que le permite crecer y diferenciarse de la competencia.	Propicia formación de alto nivel en países desarrollados a sus hijos	Tiende a establecer vínculos empresariales con personas destacadas de la actividad		Persuade a sus hijos para que se formen adquieran cierto conocimiento de la actividad y la organización
Disposición a aprender de la experiencia (positiva o negativa)	aplicabilidad de tecnología reduce el impacto ambiental				

---

Disposición al trabajo por merito	producto de la actividad.	Establece relaciones empresariales con empresarios
Disposición a competir	Genera ganancias como motivación principal	dominantes de la actividad que le interesa
	Establecimiento de alianzas	

---

*Nota.* Elaboración propia

Agotado el primer análisis del primer actor (A1), efectuado con la ayuda de Atlas ti, en el cual se identificaron los códigos para las unidades iniciales de análisis y una vez agrupados y definidos éstos en subcategorías resultantes de habitus y prácticas, se abordó la tercera etapa o paso 3 conducente a la conceptualización de las subcategorías emergentes de las categorías de Habitus y Prácticas (Ver Tablas 14 y 15).

Tabla 14 Ejemplo de Prácticas Emprendedoras emergentes y conceptualizados

PRÁCTICAS EMPRENDEDORAS	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Prácticas Adaptativas y de Sobrevivencia	Infancia juventud Adultez	Escolar Ocupacional- Empresarial	Acciones orientadas a enfrentar el medio y las circunstancias adversas con los recursos y capacidades que se tienen, logrando permanecer o sobresalir.
Prácticas Transformadoras	Juventud y Adultez	Ocupacional- Empresarial	Acciones orientadas a identificar, establecer y coordinar recursos y procesos para transformar el medio o crear un producto o servicio que genere ganancias.

*Nota:* Construcción propia

Tabla 15 Ejemplo de Habitus Emprendedores emergentes y conceptualizados

HABITUS EMPRENDEDORES	Etapa en la que se apropia	Campo en el que se apropia	Significado
Habitus: Autonomía e Independencia	Infancia y juventud	Escuela Familia	Disposición a asumir “las riendas” de las situaciones, tomar sus propias decisiones, no depender de otro, ni de nada, ser autosuficiente, obteniendo las cosas, como un merecimiento por su esfuerzo personal.
Habitus: Laboriosidad, Orden, Método	Infancia Juventud	Familia Escuela	Disposición para hacer cosas con orden y método, ocuparse, estar activo, llevar una vida activa.

*Nota:* Construcción Propia

Seguidamente, se llevó a cabo el análisis de la narrativa (paso 4), el cual se efectuó, primero, a nivel textual (relación entre códigos, citas y anotaciones) y segundo a nivel interpretativo dirigido a la comprensión del proceso de constitución del emprendedor a partir de su habitus y prácticas. Para el efecto, se partió el texto de la entrevista y se agrupó de acuerdo con las etapas de la vida del sujeto: infancia, juventud y adultez.



el rigor científico en la investigación cualitativa los cuales rigieron el presente estudio (Tabla 17):

- 1) credibilidad o valor de verdad
- 2) transferencia o aplicabilidad
- 3) consistencia o dependencia
- 4) confirmación.

La presente investigación, a través de la estrategia investigativa y metodológica ya expuesta, enmarcó su hacer en relación con estos cuatro criterios de rigor, de la siguiente manera:

Tabla 17 Criterios de Rigor de la investigación

<b>Criterios de Rigor</b>	<b>Características</b>	<b>En la investigación</b>
<b>Valor de verdad / Credibilidad</b>	<p>Validez interna o Valor de verdad: isomorfismo, en cuanto correspondencia, entre la realidad y los datos recogidos.</p> <p>Credibilidad: busca el isomorfismo con las percepciones de las personas investigadas.</p>	<p>Este criterio se logró compartiendo los hallazgos a los participantes para que validaran o conceptuaran los resultados. Para ello se solicitó a los actores de las historias de vida, que revisaran las narrativas construidas en torno su propia historia de vida. Así mismo, efectuado el análisis de las mismas, el investigador se reunió con cada uno de ellos, presentando los resultados obtenidos.</p>
<b>Aplicabilidad/ Transferencia</b>	<p>Validez externa o transferibilidad: Grado en que puede aplicarse los descubrimientos de una investigación a otros sujetos o contextos.</p> <p>Transferibilidad Se busca proporcionar el conocimiento sobre el contexto que permitirán transferir las conclusiones a contextos similares.</p>	<p>La transferibilidad se garantizó con la recolección de la información a diferentes sujetos calificados como emprendedores, con edades, procedencia, capitales y procesos formativos disimiles, permitiendo un entendimiento más claro del fenómeno emprendedor, hecho que aportó a una mayor calidad de la investigación.</p> <p>La transferibilidad y con ello el rigor de la metodología se verá acrecentada con la réplica de la investigación a un grupo de emprendedores de disimiles perfiles y adscritos a diferentes actividades económicas que propone el investigador adelantar, en aras de continuar corroborando la metodología</p>

---

<b>Consistencia/ Dependencia</b>	<p>Fiabilidad: Grado en que los instrumentos repiten las mismas medidas en las mismas circunstancias.</p> <p>Dependencia: Variación rastreable</p>	<p>y los resultados.</p> <p>La consistencia (replicabilidad) y confirmabilidad (fiabilidad externa) quedaron reforzadas con la presentación, en el presente capítulo, de la metodología y la descripción en profundidad de cómo progresó el estudio, las decisiones planteadas, de cómo y por qué se tomaron esas decisiones y de cualquier otro aspecto que surgió en el transcurso de las entrevistas y a lo largo del estudio.</p>
<b>Neutralidad/ Confirmabilidad</b>	<p>Objetividad: Grado en que la investigación está exenta de la influencia de la perspectiva del investigador</p> <p>Confirmabilidad No se desea ocultar la subjetividad del investigador, pero sí se busca que los datos y las conclusiones sean confirmadas por voces externas.</p>	

---

*Nota:* Elaboración propia con base en Guba (1985)

## **CAPÍTULO 4. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN:**

### **FACTORES QUE CONFORMARON UN ENTORNO DE OPORTUNIDAD PARA LA LA ACTIVIDAD ECONOMICA PISCICOLA EN EL HUILA**

Con el fin de establecer los factores que permitieron un escenario de actuación -entorno de oportunidad- a los emprendedores sujetos en estudio, el presente capítulo identifica y describe la evolución de la actividad piscícola en Colombia y el departamento del Huila,

Trata de encontrar una explicación sustentada de cómo, por qué, cuándo y cuáles factores se convirtieron en causas eficientes para la consolidación de un entorno de oportunidad en el cual se concretó en la creación de un nuevo valor por parte de un grupo de emprendedores, tal como fue la conformación de una actividad económica en torno a la piscicultura . Es interpretativo, puesto que mediante el análisis de fenómenos y factores o variables pretende ofrecer una visión comprehensiva sobre el asunto.

#### **4.1 El origen de la actividad piscícola en Colombia: de la pesca tradicional a la piscicultura artesanal<sup>25</sup> y de allí, a la piscicultura comercial.**

La actividad pesquera y el consumo de pescado tienen una larga tradición en Colombia. En La Colonia, el consumo de pescado por parte de españoles y criollos originó en algunas regiones formas de organización alrededor de la actividad de pesca (Tassara y Rivera, 1991). Aún en el siglo XX la pesca sobresalía, en gran medida, por ser el estandarte en el cual se soportaba la humilde subsistencia de no pocos colombianos, y en contados casos, la simple acumulación de

---

<sup>25</sup> La pesca tradicional hace referencia a la captura en ríos. La piscicultura artesanal refiere a la captura continental desarrollada en estanques, ciénagas y lagos, en los que generalmente se emplean técnicas para el cultivo y engorde del pez en cautiverio. Se califica como piscicultura comercial la producción de peces en forma artesanal con la generación de grandes excedentes para la comercialización.

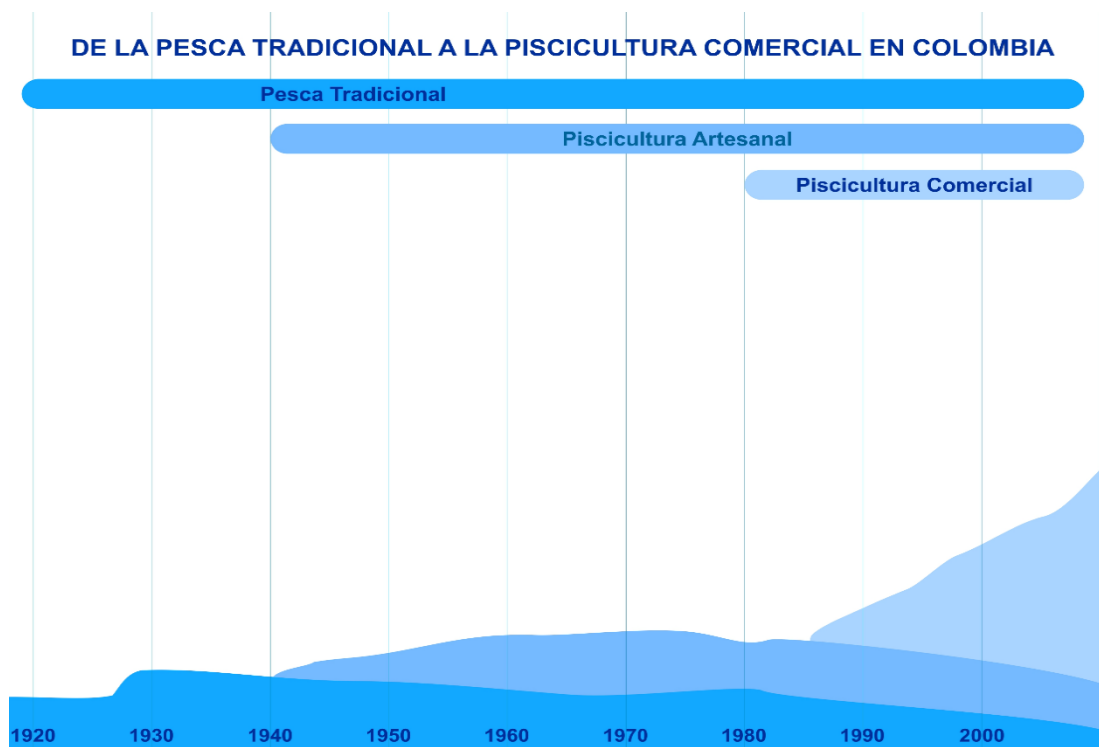
recursos. Se trataba de un oficio un tanto marginal, por las características y el estatus de quienes a él se dedicaban (Ben-Yami, M. y Adersen, 1987).

La pesca tradicional se ha desarrollado principalmente en las cuencas de los ríos Magdalena, Cauca, Orinoco y Amazonas, permaneciendo ligada a la estacionalidad de los sucesos hidrológicos. Las especies más reconocidas y con mayor valor monetario por su atractivo en el comercio y por la tradición de consumo, han sido: bocachico (*Prochilodus Magdalenae*), bagre (*Pseudoplatystoma fasciatum*), nicuro (*Pimelodus Blochii-Clarias*), capaz (*Pimelodus grosskopfii*) y doncella (*Pseudoplatystoma fasciatum*). En las tareas predomina el uso de embarcaciones tipo canoa, así como instrumentos artesanales como atarrayas, trasmallos, chinchorros, líneas de anzuelos y nasas (Beltrán y Villaneda, 2000). La pesca obtenida se conserva, aún hoy en día, tapándola con ramas y ocasionalmente con hielo y un poco agua. El proceso se limita al eviscerado y escame antes de la venta directa al consumidor (Ustate, 2010).

El inicio de la piscicultura artesanal en el país como actividad más o menos establecida tuvo sus primeras manifestaciones en la década de 1940. El Estado junto a organismos internacionales incorporó modelos de autosuficiencia y seguridad alimentaria en el área rural, a partir de las ventajas comparativas que poseía el país. Sin embargo, la carencia de infraestructura, equipos y desarrollo tecnológico, ocasionaron un lento tránsito hacia su desarrollo y modernización, el cual aconteció a partir de 1960, entre otras razones, por la introducción de algunas variedades de peces (Parrado, 2013).

La naciente piscicultura artesanal se diferenció de la pesca tradicional de captura al emplear estanques, lagos y especies criadas en cautiverio. También implicó procesos racionales de planificación, organización y coordinación de recursos, así como la asunción de riesgos por parte de los piscicultores. Sin embargo, compartieron una similitud fundamental al ser actividades de

subsistencia, puesto que los resultados fueron destinados, exclusivamente, para el consumo personal y familiar.



*Figura 7* De la pesca tradicional a la piscicultura comercial en Colombia

Fuente: Elaboración propia

Hacia mediados de la década de 1970 la producción pesquera en los ríos de la geografía colombiana superaba las 70.000 toneladas por año; aunque aún no se reportaban registros oficiales del aporte de la piscicultura artesanal, se estima que la producción en esta modalidad no superaba las 200 toneladas anuales para la época (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012). En ese momento era innegable la importancia de la pesca de captura o pesca tradicional con respecto a la casi inexistente piscicultura artesanal. La situación no cambió hasta la siguiente década, como consecuencia de los intensos programas para el cultivo de la tilapia

(plateada y roja) promocionados por las instituciones del Estado, surgiendo así iniciativas privadas de magnitud importante tanto en el departamento del Valle del Cauca como en el Huila.

Para el año 1985 las cifras reportadas estimaban que la producción piscícola exclusivamente artesanal, se acercaba a las 500 toneladas. Durante los cinco años que sucedieron, la producción piscícola fue incrementándose progresivamente, alcanzando cifras importantes (Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura, 1997). Por otra parte, para la misma década, las cifras de la pesca de captura experimentaron un importante descenso. De acuerdo con la Agenda Nacional de Investigación en Pesca y Acuicultura la mayor producción del río Magdalena se obtuvo hasta 1987, en adelante el fenómeno de descenso se hizo evidente, presentándose un colapso en el ecosistema del afluente, lo que concuerda con la disminución de la producción (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012).

En adelante, lo que se percibiría es que la tendencia, de crecimiento en la pesca artesanal y disminución en la de captura, se seguiría acentuando. La piscicultura artesanal progresivamente dejó de serlo para adquirir un tinte comercial, integrando técnicas y tecnología cada vez más avanzadas lo cual redundó en abundantes niveles de producción, generación de empleo y desarrollo empresarial, frente a una pesca tradicional de captura con cada vez menos recursos disponibles, condenada al abandono por sus precarias técnicas y marginada por su irrisorio aporte a la economía.

El Estado, que inicialmente fomentó la política de subsistencia alimentaria y el repoblamiento de afluentes, posteriormente estableció un marco normativo e institucional, junto a los aportes efectuados por los organismos y agencias internacionales, lo cual abrió el camino a la actividad piscícola en Colombia. A esto se sumó la introducción de especies exóticas con tecnología desarrollada en otros países, así como las múltiples investigaciones y asesorías técnicas por parte

de las organizaciones estatales de fomento, lo cual, en un contexto de ocaso de la actividad pesquera tradicional y una creciente demanda insatisfecha, fue el aliciente para la consolidación de la piscicultura comercial.



Figura 8 El estado colombiano en la formación de la actividad piscícola

Fuente: Elaboración propia

Todo lo anterior, fundamentado en la revisión documental, permite afirmar que hay un antes y un después en la actividad piscícola colombiana. Por lo demás, hacer referencia al origen remite con frecuencia a identificar en el contexto o en las estructuras las responsabilidades directas en los acontecimientos. Sin desconocer que los actores sociales interpretan y transforman el contexto con su intervención, en los siguientes párrafos se expondrán las condiciones o causas eficientes asociadas al entorno de oportunidad que favoreció el tránsito de la piscicultura artesanal, destinada a la subsistencia, a la actividad económica.

#### **4.1.1 Una política de estado para el fomento de la subsistencia alimentaria rural y el repoblamiento de afluentes.**

Con la introducción de las primeras especies exóticas, cuya finalidad era repoblar cuerpos de agua como el de la laguna de La Tota en Cundinamarca, por ejemplo, inició la participación del Estado en el tema piscícola. Estas primeras especies fueron: Carpa Común (*Cyprinus carpio*) en 1912 y trucha Arco Iris (*Salmo Gairdneri*) en 1939. Los primeros esfuerzos por cultivar ésta última se concretaron en la década de 1940 (Parrado, 2013); (Castillo, 2000). Como una manera de aliviar la canasta familiar contrarrestando los altos precios de la carne, el Estado colombiano fomentó la piscicultura y la pesquería a inicios del siglo XX, así lo registraron medios periodísticos:

“Varios muchachos que traen pescado de Girardot para el consumo en esta capital se han acercado a nuestras oficinas a quejarse de los grandes obstáculos que el señor superintendente de F.C. de Girardot pone para la traída de dicho artículo (...) Seguramente el doctor Héctor Acevedo, superintendente del F.C., ha olvidado que la comisión de expertos nombrada por el gobierno para el estudio del abaratamiento de la vida, presentó un proyecto por el cual se fomenta la piscicultura y la pesquería en toda la república como único medio de abaratar el precio de la carne, proyecto que esta al estudio del congreso” (Periódico El Tiempo, Octubre 14 de 1927).

A pesar de que la piscicultura artesanal sólo se estableció en Colombia hacia la década de 1940, tomó forma hacia la década de 1960. El Estado colombiano, en procura del bienestar campesino, fomentó modelos para el repoblamiento piscícola de los ríos y garantizar la autosuficiencia y seguridad alimentaria en el área rural, a partir de las ventajas comparativas que poseía el país. Fundamentalmente, se promovieron la construcción de estanques de áreas no rentables, la entrega gratuita o subsidiada de alevinos, bajas densidades de siembra, alimentación

por fertilización orgánica o química, mínimo o ningún recambio de agua y acompañamiento técnico (Parrado, 2013).

La primera especie de tilapia que apareció en el ámbito internacional correspondió a la *Oreochromis mossambicus*, conocida como tilapia Mozambica, tilapia de Java o tilapia Negra, originaria de la costa este de África. A Colombia fueron introducidas en 1957 procedentes de Brasil, para su cultivo en el Instituto Nacional de Piscicultura Tropical (cuya construcción se inició en 1956 en la ciudad de Buga en el Departamento del Valle del Cauca). Esta especie fue destinada a una piscicultura de subsistencia, orientada exclusivamente al sector rural, sin ninguna base técnica. La carencia de paquetes tecnológicos apropiados, ocasionó que esta especie escapara al medio natural, perdiendo su valor y credibilidad como especie de consumo, debido, además, a los problemas de precocidad en la maduración sexual de la especie, sobre poblamiento, sabor, diversidad en tallas, apariencia, baja productividad, lento crecimiento y su potencial agresivo hacia otras especies (Castillo, 2000).

Ante la experiencia vivida con la especie *Oreochromis mossambicus* se adelantaron trabajos con la tilapia Rendallí originaria también de África. Esta especie fue introducida desde Estados Unidos a Colombia en 1960 por la Universidad de Caldas, cultivada en su estación en Santa Agueda. El objetivo era la investigación y el análisis del impacto ambiental al aplicarla para el control de malezas acuáticas. Sin embargo, su cultivo comercial no prosperó debido a su bajo crecimiento, y su muy elevada capacidad reproductiva y depredadora por parte de alevinos y juveniles, llegando a duplicar y triplicar en biomasa a la población original. Además, preocupó su consumo indiscriminado de la vegetación acuática (macrofitas), no siendo filtradora (no consume fitoplancton), a lo que se sumó el daño de los taludes de estanques, canales y reservorios (Castillo, 2000).

En el año de 1979 el Inderena introdujo una línea de tilapia Nilótica o Plateada (*Oreochromis niloticus*) a las estaciones piscícolas de Repelón en el departamento del Atlántico y de Gigante en el Huila. Esta especie fue empleada en forma indiscriminada años más tarde para el repoblamiento de ciénagas y represas, fomento y extensión rural y piscicultura semicomercial. La especie comportó óptimo crecimiento en estanques fertilizados, con maduración sexual más tardía y excelente respuesta a la inducción sexual (100% machos), haciéndola atractiva para los primeros piscicultores comerciales. Su aceptación se opacó con la introducción de diferentes híbridos de tilapia roja, que resultaron ser más atractivos para el mercado nacional e internacional (Castillo, 2000). Esta última especie fue introducida al país en 1982 por productores particulares y desde esa época se produce a nivel artesanal e industrial. Mejoramientos genéticos de la especie se adelantaron desde la década del noventa con la asesoría cubana, encontrándose híbridos acordes a las condiciones medioambientales (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2005-2017).

**4.1.2 Instituciones públicas y organizaciones gremiales del orden nacional y departamental al servicio de la piscicultura.** El Instituto de Piscicultura Tropical, que operó desde 1956 en la ciudad de Buga, departamento del Valle del Cauca, se convirtió en la primera organización con presupuesto público para el fomento de la piscicultura a través de la investigación y producción de alevinos en Colombia. Adscrito en sus inicios a la Secretaría de Agricultura Departamental, el Instituto introdujo en 1959, procedente de Brasil, La *Oreochromis mossambicus* conocida como: “Tilapia mozambica, Tilapia de Java o Tilapia negra”. Adicionalmente, se adelantaron investigaciones con especies nativas como el bocachico (*Prochilodus Magdalenae*), lográndose por primera vez su reproducción artificial en la estación piscícola de San Cristobal (Salazar, 2001).

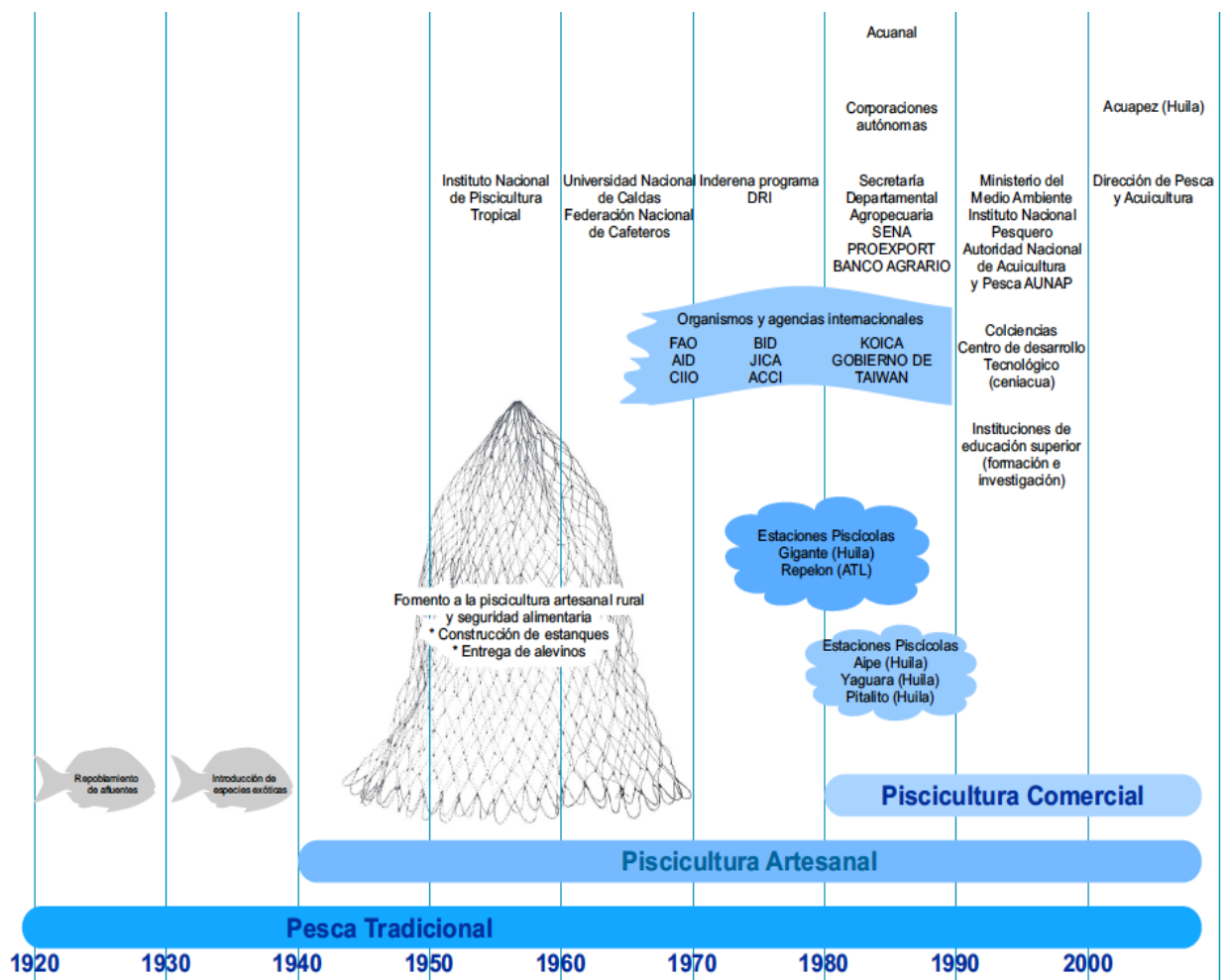


Figura 9 El estado y sus instituciones en la actividad piscícola colombiana

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, la Federación Nacional de Cafeteros, entidad gremial sin ánimo de lucro, creada en 1927 con el fin de incrementar la calidad de vida de los productores colombianos de café, fomentó la piscicultura tradicional al introducir en 1967 la tilapia Rendalli, especie herbívora, con la que inició un programa entre pequeños caficultores. Debido a los bajos rendimientos y a la poca talla obtenida con esta especie, se dejó de incentivar su producción (Toledo y García, 2002).

Con la creación del Instituto Nacional de los Recursos Renovables y del Ambiente – Inderena- en 1968, el cual tuvo entre sus funciones promover, administrar, investigar y fomentar la acuicultura, la actividad adquirió una mayor dinámica reflejada en la aparición de numerosos proyectos, convenios para formación de recurso humano y ambiciosos programas de fomento. De esta manera se logró el apoyo de agencias y organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura –FAO- (1970-1974), Agencia Internacional para el Desarrollo –AID- (1976-1980), gobierno de Taiwan (1976-1979), Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo –CIID- (1980-1990), Banco Interamericano de Desarrollo –BID-, Agencia de Cooperación Internacional del Japón –JICA-, Agencia Colombiana de Cooperación Internacional –ACCI- y la Agencia de Cooperación Internacional de Korea –KOICA-, entre otros, los cuales brindaron asistencia técnica, capacitación y posibilitaron, posteriormente, la construcción de estaciones piscícolas como la de Repelón en el Atlántico y de Gigante en el Huila. Las estaciones fueron orientadas a programas de extensión, producción de semilla y, en menor proporción, a la investigación.

El proyecto FAO-INDERENA, iniciado en 1972, se orientó hacia el estudio y evaluación del potencial pesquero, la biología de los peces de mayor interés comercial, así como la identificación y evaluación de las especies nativas potencialmente aptas para la incorporación a la acuicultura; además se brindó apoyo en infraestructura y formación de recurso humano. Dos años antes, en el marco de las políticas de seguridad alimentaria desarrolladas por las Naciones Unidas, la FAO había realizado el estimativo de las reservas de pargo en el Pacífico colombiano (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012). Una década atrás, la FAO había auspiciado el primer curso sobre piscicultura tropical (Toledo y García, 2002), acontecimiento destacado así:

“Con este Convenio de cooperación técnica internacional se desarrollaron varios programas: Programa de evaluación de las pesquerías de la cuenca de los ríos Magdalena, Cauca y San Jorge, en donde se establecieron los potenciales productivos de la pesca, se caracterizó la dinámica de poblaciones y ciclos pesqueros hidrológicos, evaluaciones de producción, tallas mínimas de captura, y se desarrolló el Programa de evaluación limnológica en las cuencas y sus planicies inundables. Igualmente, se desarrolló el Programa de patología de especies acuáticas, y se establecieron las bases del programa de estadísticas pesqueras en Colombia” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, p. 87.).

El estudio desarrollado por el INDERENA – FAO en 1972 se constituyó en el primer estudio formal que se adelantó directamente sobre la actividad pesquera en el país, el cual, en gran medida, caracterizó lo que se conoce como la actividad de pesca de captura, ratificando la importancia de los ríos Magdalena, San Jorge y Cauca, como despensa piscícola del país. Así mismo, desde la realización del convenio, se dio inicio al establecimiento de estadísticas en la piscicultura, pues hasta ese momento no existían datos en el país.

El gobierno colombiano a través del INDERENA en colaboración con la USAID (Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos) adelantó un programa para el desarrollo de la acuicultura y la pesca en el año de 1975. Este programa se refería no solamente a la pesca de captura, sino que avanzó al proponer, por primera vez, la acuicultura como modelo de desarrollo. Mediante este convenio de cooperación técnica se construyeron las estaciones piscícolas de Repelón –Atlántico- y Gigante –Huila-, se desarrolló el Plan de Capacitación a funcionarios de Inderena-Pesca, para hacer 10 maestrías en Auburn University –Estados Unidos-, junto con otros cursos especializados en pesca y acuicultura en el país. Igualmente, se adelantó el Programa de Evaluación de las Pesquerías de la Cuenca del río Meta (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012). Se podría afirmar que este programa fue, sin duda alguna, el pilar fundamental

sobre el cual se concentraron los esfuerzos estatales para la consolidación de la acuicultura en Colombia, debido a que permitió la formación de alto nivel de profesionales nacionales, además de establecer la infraestructura necesaria para continuar adelantando estudios avanzados en especies.

Un año más tarde, en 1976, nuevamente el INDERENA realizó un convenio con la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) con fin de desarrollar la pesca artesanal marítima. Con este programa se establecieron bases de desarrollo pesquero artesanal marítimo en Cartagena y zonas anexas, con énfasis en el desarrollo social, tecnológico y productivo. Con el fin de reforzar lo anterior, en 1977 se suscribe nuevamente un convenio INDERENA – FAO, con el objetivo de realizar investigaciones sobre el cultivo de camarón marino. Así mismo en 1978, el INDERENA y el gobierno de Taiwán, establecieron un nuevo convenio con el mismo objetivo, también en Cartagena (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012).

Ese mismo año, el INDERENA adelantó un convenio con la Cooperación Técnica Internacional del Japón –JICA, tendiente a la exploración de potenciales recursos pesqueros y camaróneros, tanto de aguas profundas como superficiales, convenio que se extendió hasta 1980. En esta misma década, un convenio de la Agencia Noruega para el Desarrollo (NORAD) y FAO permitió conocer el potencial marítimo del Pacífico colombiano, destacando el potencial comercial para especies marinas como: palometas, serranos, tiburones, pargos y roncadores. También en la década de los 80, un convenio INDERENA – Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID Canadá) - Universidad del Magdalena, permitió desarrollar algunos programas en torno a la actividad pesquera tradicional marítima (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012).

Así mismo, se desarrolló el convenio PEC – VECEP (Programa Regional de Pesca, convenido entre la Unión Europea y Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú) - INDERENA – INPA, suscrito y desarrollado hasta 1999, mediante el cual el gobierno nacional desarrolló varios programas de evaluación de recursos marinos, desarrollo de pesca artesanal, aspectos de crédito, desarrollo empresarial y transferencia de tecnología. Uno de los aspectos más importantes de este convenio, radicó en el hecho de que fue a partir de estos estudios que se gestó el Estatuto Nacional de Pesca y Acuicultura, con lo cual se creó el Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura - INPA.

En la década de 1990, la FAO desarrolló nuevamente dos proyectos sumamente importantes para la piscicultura en el país, en gran medida en lo referente al ordenamiento institucional de la actividad. Durante el periodo 1993 – 1994, se adelantó un proyecto de mejoramiento de la capacidad de ordenamiento y desarrollo pesquero del INPA, entre la FAO – PNUD e INPA. Así mismo, entre 1997 y 1998 se desplegó el proyecto para el análisis de componentes estratégicos del sector pesquero colombiano para la formulación de políticas, por parte del INPA y la FAO (Beltrán y Villaneda, 2000).

Diferentes países latinoamericanos también se vincularon al desarrollo del campo piscícola. Así, en 1997 el gobierno de Brasil ofreció una capacitación y asesoría en acuicultura a técnicos colombianos en fisiología reproductiva, nutrición e ictiopatología de peces. Ese mismo año, con la colaboración del gobierno de Cuba, se adelantaron estudios en el cultivo de la ostra de mangle. Un año más tarde, nuevamente el gobierno de Cuba brindó asesoría técnica para la construcción de refugios artificiales para langosta en La Guajira. A la par, con la ayuda de expertos mexicanos, se realizó una capacitación técnica en la reproducción y cultivo de

diferentes especies de carpas, debido a su excelente rendimiento y capacidad de conversión (ver tabla 18).

Tabla 18 Relación de convenios para el desarrollo de la piscicultura en Colombia.

NOMBRE DEL CONVENIO	ORGANISMO Y PAIS	OBJETO	AÑO
Convenio FAO – INDERENA	FAO	Investigación en pesca marítima.	1970
Convenio FAO – INDERENA	FAO	Investigación de pesca continental, cuenca de los ríos Magdalena, Cauca y San Jorge.	1972
Convenio USAID-INDERENA	USAID (EU)	Desarrollo de la acuicultura y pesca en Colombia.	1975
Convenio INDERENA - ACIDI	ACIDI (Canadá)	Desarrollo de la pesca artesanal	1976
Convenio FAO – INDERENA	FAO	Investigación del cultivo de camarón marino.	1977
Convenio INDERENA - Gobierno de Taiwán	TAIWAN	Desarrollo del cultivo de camarón marino.	1978
Convenio INDERENA – JICA	JICA (Japón)	Cooperación técnica para la exploración de potenciales recursos pesqueros y camarones tanto de aguas profundas como superficiales.	1978
Proyecto NORAD – FAO	NORAD – FAO	Investigación pesca marítima	1987
Convenio INDERENA - UniMagdalena- CIID	CIID (Canadá)	Desarrollo integral de la pesca artesanal en Santa Marta y área del Caribe colombiano	1989
Programa PEC – INDERENA	PEC (UE)	Desarrollo de la pesca en el Pacífico y Caribe colombiano.	1989-1999
FAO - PNUD – INPA	FAO	Mejoramiento de la capacidad de ordenamiento y desarrollo pesquero del INPA	1993-1994
INPA – FAO	FAO	Análisis de componentes estratégicos del sector pesquero colombiano para la formulación de políticas.	1997-1998
Brasil – Colombia	Gobierno de Brasil	Fisiología reproductiva, nutrición e ictiopatología de peces.	1997
Cuba – Colombia	Gobierno de Cuba	Cultivo de la ostra de mangle	1997
Cuba – Colombia	Gobierno de Cuba	Construcción de refugios artificiales para langosta en La Guajira.	1998-1999
México – Colombia	Gobierno de México	Reproducción y cultivo diferentes especies de carpas.	1998

Notas: Construcción propia.

Sumado a lo anterior, el Programa de Desarrollo Rural Integrado (DRI), puesto en marcha en 1976, como componente productivo del Plan Nacional de Alimentación y Nutrición (PAN), contempló dentro de sus objetivos contribuir al fortalecimiento de la capacidad productiva de la economía campesina, por lo que incluyó un componente de fomento a la acuicultura rural, con logros valiosos en los programas dirigidos al pequeño campesino. En el medio periodístico el hecho fue destacado así:

“Los campesinos del Huila mordieron el anzuelo del fomento a la piscicultura, lanzado por el Comité Departamental de Cafeteros, Fondo de Desarrollo Rural Integrado (DRI) y la secretaría de Agricultura del departamento. En menos de cinco años, la cría de mojarra, cachama y bocachico, se convirtió en la actividad de moda en las fincas huilenses...municipios como Garzón, Pitalito, Gigante, Timaná, Altamira, San Agustín y Palestina entraron a engrosar la lista de regiones productoras de pescado en pequeña escala, pero con una densidad de siembra bastante significativa (...)En concepto de las entidades promotoras del montaje de estanques, hasta el momento, el mayor logro consiste en el mejoramiento de las condiciones nutricionales de los campesinos (...)tanto el DRI como el Comité de Cafeteros abrieron líneas especiales para el fomento de la acuicultura” (Periódico El Tiempo, enero 12 de 1991).

De acuerdo con Carlos Arturo Useche López, biólogo, director del Centro de Investigaciones Acuícolas del Alto Magdalena, ubicado en el municipio de Gigante (Huila), fueron diversos y significativos los aportes realizados por las entidades del orden nacional y organismos internacionales a la piscicultura en Colombia y en particular al Huila, con motivo de la carencia de tecnología y conocimientos del tema:

“Antes de 1980 hubo algunas experiencias con el Comité de Cafeteros con especies de Tilapia Mozambica y Carpas asiáticas (...) En 1980 se presentó un programa del Inderena con Fedecua,

lanzaron un programa de fomento, investigación, repoblamiento y capacitación en el cual crearon dos centros experimentales; uno en Gigante, Huila y la otra en Repelón, Atlántico (...) En la estación se empezaron a adelantar experiencias con tilapia roja y plateada y su manejo. Se realizaron innovadores programas de reversión sexual, convertirlos todos en machos mediante la utilización de hormonas masculinizantes, técnicas copiadas de otros países... Los técnicos y expertos, extranjeros, de la estación dieron charlas y capacitaciones a todo nivel (...) charlas sobre construcción de estanques, alimentación balanceada, calidad de aguas, enfermedades, sistemas de cultivos (...) dieron la base para el cultivo a muchas organizaciones gremiales y de todo tipo (...) A Gigante vinieron muchas personas de otras regiones que recibieron capacitación de los gringos, Cauca, Putumayo, Tolima, Caquetá... Además, trajeron equipos que eran de última tecnología (...) Eso fue parte del convenio (...) la construcción y capacitación. Esa tilapia plateada llegó como parte de ese convenio, entró por Panamá y en la estación se hizo el proceso de adaptación (...) Luego una misión financiada por Canadá, Centro Internaciones de Investigaciones para el Desarrollo, adelantó un proyecto que se llamó “Desarrollo de la acuicultura en Colombia”, este proyecto se basó en enseñar sistemas de cultivos diferentes y sistemas de post-producción, qué hacer con el pescado y cómo mercaderarlo (...) En ese convenio dieron becas para estudiar en el exterior, yo estuve por medio de eso en Brasil como 6 meses. A Brasil mandaban gente a aprender de reproducción para producir de forma masiva (...) Luego surge la ley 13 del 90, que dio paso del Inderena al Inpa, el Estatuto General de Pesca. Ese proyecto llegó entre el Inderena y el Inpa. Llegaron ingenieros de alimentos, biólogos, gente de mercadeo y se enseñaron sistemas de policultivos, cultivos integrados de cachama y tilapia”<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Entrevista a Carlos Arturo Useche López, biólogo, director del Centro de Investigaciones Acuícolas del Alto Magdalena, Gigante (Huila). Junio de 2016.

El Inderena fue liquidado en 1993, dando paso al Ministerio del Medio Ambiente. Sin embargo, el Estado continuó velando por la piscicultura y trasladó las funciones de vigilancia y fomento de pesca y Acuicultura a un nuevo instituto especializado, el Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura INPA, el cual, con la formulación de la ley 13 de 1990 (Estatuto General de Pesca), se constituyó en la autoridad nacional de pesca y acuicultura. Este instituto desempeñó un papel muy importante en el desarrollo de la normatividad, en un intento de ordenar la actividad para darle proyección en el desarrollo rural y agropecuario, además de adelantar investigación aplicada, fomento, capacitación, organización empresarial y comercial. El instituto trabajó, igualmente, de la mano con el DRI para el apoyo al surgimiento de la acuicultura en muchas regiones del país.

Ad portas del siglo XXI, la infraestructura de centros y estaciones piscícolas a cargo del nivel central del Estado estaba compuesta por las siguientes estaciones y centros: Estación Alto Magdalena, Estación San Cristobal, Centro de investigaciones pesqueras de Cartagena, Centro de investigación pesquera de Tumaco, Estación Berlín, Estación San Silvestre, Estación Oiba, Estación Repelón, Estación Las Terrazas, Centro de Pesca Artesanal de Barrancabermeja y Centro de Pesca Artesanal de Tolú (Ley 13 de 1990, Estatuto General de Pesca. Diario Oficial de la República de Colombia, Bogotá, 15 de junio de 1990).

Años más tarde, en 2003, nuevamente el Estado unificó a las entidades que tenían responsabilidad sobre el desarrollo rural creando el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural INCODER. En él se concentraron las funciones relacionadas con la propiedad de tierra rural, el desarrollo y fomento del sistema de riego y drenaje, el fomento para el desarrollo rural propiamente dicho y las que correspondían a la autoridad pesquera y acuícola. Poco tiempo después, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural creó la Dirección de Pesca y

Acuicultura con funciones relativas a la formulación de instrumentos de política para el apoyo al desarrollo de la pesca y acuicultura a nivel nacional, el cual subsiste junto a la autoridad nacional de acuicultura y pesca (Castillo, 2000).

En la década de los 80, la piscicultura tradicional hizo tránsito hacia una piscicultura comercial en medio de diversas entidades como las corporaciones Autónomas Regionales, el Inderena, Comité de Cafeteros, Secretarías de Agricultura Departamental, entre otros, lo que ocasionaba confusión tanto en la gestión de los pequeños productores como en la formulación de políticas y el desarrollo del sector. Bajo este panorama y gracias al respaldo financiero del CIID-Canadá, fue creada la Red Nacional de Acuicultura. Fueron 5 años de labores mancomunadas que buscaron unir a los sectores oficial y privado con la edición de Boletines, reuniones anuales en Bogotá (1987, 1990, 1991 y 1992), Neiva (1988) y Cali (1989), todo esto sumado a la ayuda financiera para centros de investigación, capacitación de recursos humanos e intercambios.

En el plano regional, los departamentos del Valle del Cauca y el Huila, a través de los entes gubernamentales, conectaban la política del nivel central dando impulso a la piscicultura, tal como lo relató Castillo (2001):

“Para 1986, soy nombrado jefe del Programa de Desarrollo Piscícola de la CVC (periodo 1986-1987), Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca, con sede en la Estación de Piscicultura Tropical en la ciudad de Buga (Departamento del Valle), teniendo la oportunidad de trabajar en Programas de Fomento y Extensión con especies nativas (bocachico, tucunaré, cachamas, mojarra) y exóticas (carpas chinas y tilapias).”

Durante este periodo de tiempo, propongo el desarrollo una seria política de unificación en el manejo técnico de los pequeños piscicultores reuniéndome con los técnicos y directores de todas las entidades gubernamentales, privadas y universidades relacionadas con la

piscicultura de Fomento y Extensión, las cuales trabajaban en nuestra área de influencia (...)tratando de convertir a los usuarios campesinos en pequeños y medianos piscicultores pero con fines comerciales, presentándoles la piscicultura no solo como una actividad de subsistencia, sino también como una fuente alterna de ingresos la cual requiere de un tratamiento diferente al que tradicionalmente se le había dado por parte de los Programas de Fomento y Extensión Gubernamentales, base fundamental para masificar esta actividad.

Como Entidad Regional del Estado, existían dos programas bandera que debían ser desarrollados y tuvieron éxito, estos fueron:

- a. La reproducción inducida del bocachico (*Prochilodus reticulatus* var. *caucaae*) lograda por primera vez en el Departamento del Valle, bajo la dirección del Dr. Mauricio Giraldo procedente de la CVS (Corporación Autónoma Regional del Valle del Sinú), producción orientada a los programas de repoblamiento de los cauces naturales.
- b. La Producción monosexo, Fomento y Extensión en la zona de influencia y repoblamiento de la Represa de Salvajina con la Tilapia nilótica (*O. niloticus*)".  
(Castillo, 2001, p.18-19)

A la vez, la gobernación del departamento del Huila, a través de la Secretaría de Fomento Agropecuario y Minero desarrolló, desde finales de los años 70, acciones relacionadas con el fomento a la piscicultura tradicional, las cuales tenían como objetivo sintonizar la política estatal y mejorar la alimentación de la población a través de la siembra de Mojarra Amarilla y Tucunare o Pavón. En coordinación con el Inderena, el gobierno departamental distribuyó a inicios de los 80, entre los campesinos, la Tilapia Nilótica. De acuerdo con Mario Estevez R, para el momento, la mayor parte de los propietarios tenían los lagos como fuentes de reservas de agua para los

cultivos, como abrevadero o como depósito para diversiones (Periódico Diario del Huila, junio 20 de 1980).

A finales de los años 70, la piscicultura había tomado una dinámica propia en el departamento del Huila con el anuncio de la construcción de la estación piscícola del Alto Magdalena que tendría un costo de 35 millones de pesos, cofinanciados por el convenio Inderena-AID. La obra se terminó y fue inaugurada en 1980, con lo que se dio inicio a programas de piscicultura. Además de la obra en mención que impulsó el gobierno nacional, el departamento adelantó otras con similar objetivo, aunque de menor envergadura.

“El secretario de Fomento Agropecuario y Minero del Huila Alberto Borrero Bruner, anunció la realización de una intensa campaña en procura de incrementar la piscicultura en el territorio departamental (...) En consecuencia en la ciudad de Garzón, la Secretaría de Fomento Agropecuario y Minero del Huila, instaló un centro piscícola en un área de 1.000 metros cuadrados.” (Diario del Huila, junio 10 de 1980).

Los registros de la Secretaría de Fomento Agropecuario y Minero del departamento del Huila dejan ver que a partir de la década de 1980 se intensificaron los gastos e inversiones con recursos públicos tendientes al fomento de la piscicultura. Durante los años 1985 y 1986 se construyeron, con recursos del departamento, las estaciones piscícolas de Yaguará y hacienda Yamboró en Pitalito, además de la granja experimental Piedra Pintada en el municipio de Aipe<sup>27</sup>, con las cuales se llegó a 4 estaciones en el Departamento (Figura 10).

---

<sup>27</sup> Las resoluciones 039, 323, 324, 327, 335, 336, 354, 355, 356 expedidas por la Secretaría de Fomento Agropecuario y Minero del Huila en 1986, así como las resoluciones 205, 206, 246, 276, 278, 289, 290, 291, 292, 462, 485, 492, 533 de 1987 dejan ver las inversiones iniciales y gastos para la construcción y operación de las estaciones piscícolas de Aipe, Yaguará y Pitalito.

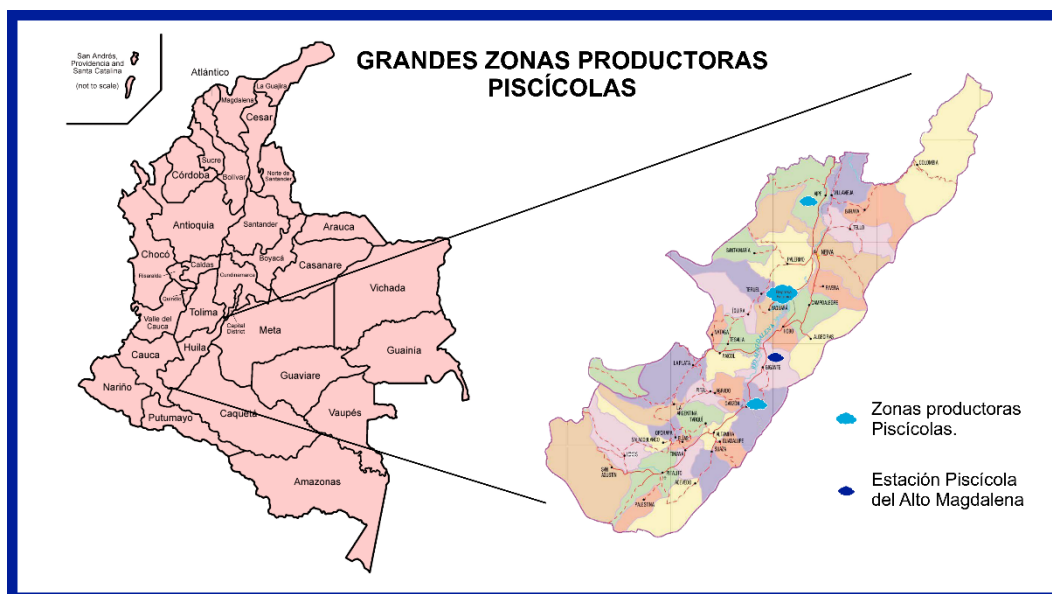


Figura 10 Grandes zonas productoras piscícolas en el Huila

Fuente: Elaboración propia

Una vez construidas las estaciones piscícolas, el gobierno departamental contrató con la empresa húngara Agrober un programa de piscicultura y anadecultura que se implementó en la estación piscícola de Yaguará. El contrato en mención se adelantó entre 1986 y 1987, tuvo un costo de 308.700 dólares, más 144 mil dólares que se adicionaron en un otro si<sup>28</sup>. El programa se financió con recursos propios y auxilios del PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) con cargo al proyecto PNUD/FAO/COL/83/102 y contempló, entre otros conceptos, la adquisición de un equipo de incubación y laboratorio tipo “Fish Con” para la reproducción de 10 millones de alevinos por año. También incluyó la producción de patos, cultivo de peces en jaulas en superficies de 1.000 m<sup>2</sup> con rendimiento anual de 7.2 toneladas y producción de peces en policultivo en una superficie de 1,2 hectáreas con rendimiento de 5 toneladas/año.

Con la infraestructura existente, la Secretaría de Fomento Agropecuario y Minero del Huila estableció formalmente un programa de fomento piscícola, prestando servicios de construcción

<sup>28</sup> El referido contrato se consultó en el Archivo Histórico Secretaría de Fomento Agropecuario y Minero del Huila (AHSFAM)

de lagos y estanques piscícolas, además de vender juveniles sexados de mojarra plateada. La construcción y entrada en operación de la represa de Betania, en 1987, generó nuevas condiciones para la producción piscícola en el Huila. De esta manera, el gobierno departamental, a través de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Minero, contrató en 1993 un estudio de factibilidad técnica, ecológica y socioeconómica para el cultivo intensivo de la Mojarra Roja en jaulones flotantes en el embalse de Betania. El estudio fue auspiciado por el Corpes Centro Oriente a solicitud del gobierno departamental (Periódico Diario del Huila, enero 10 de 1994). Con posterioridad a este estudio se desarrolló de manera intensiva la piscicultura en el embalse, con lo cual el departamento del Huila ocupó renglones de importancia en el contexto nacional.

De regreso al plano nacional, se advierte que los convenios con organismos internacionales se vieron reducidos a partir de la década del 90. Sin embargo, esta situación se vio compensada con los aportes financieros, técnicos e investigativos de algunas organizaciones nacionales como Colciencias y centros de investigación y desarrollo tecnológico como Ceniagua en 1993. La conformación de asociaciones gremiales en diferentes regiones del país, como Acuanales en 1985 o Acuapez en el Huila en el 2006, hacen que hoy en día los productores sean reconocidos y considerados por el gobierno nacional en la fijación de políticas, toma de decisiones, concertación de medidas, fomento de cadenas productivas, así como en la investigación, desarrollo tecnológico y la asignación de recursos para la innovación tecnológica y el desarrollo de infraestructura.

De acuerdo con lo expresado en el recién formulado Plan Nacional para el Desarrollo de la Acuicultura Sostenible en Colombia (AUNAP, 2014), la acuicultura sigue siendo una actividad de alta prioridad para el gobierno de Colombia, razón por la cual se creó la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP- que, en conjunto con la Dirección de Cadenas Pecuarias,

Pesqueras y Acuícolas del Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural, promueven el desarrollo sostenible de la actividad.

**4.1.3 Un marco regulatorio para la actuación.** La normatividad relacionada con la actividad pesquera en el país se remonta al Decreto 2269 de 1953, el cual asignó la vigilancia, control y expedición de patentes y licencias para la pesca marítima a la Armada Nacional. El decreto en mención fue derogado en 1957 por el Decreto Legislativo 0376 que contempló, por primera vez, la pesca marítima y continental. Este decreto fue considerado el primer estatuto de pesca. Con la norma se asignaron las funciones de manejo y administración de la fauna y flora acuática al Ministerio de Agricultura.

Sin embargo, la normatividad piscícola sólo tomó forma a mediados de la década de 1970, cuando el gobierno nacional, mediante el Decreto 2811 de 1974, expidió el Código Nacional de los Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente, reglamentado por el decreto 1681 de 1978, en cuanto a la conservación, fomento y aprovechamiento de los recursos hidrobiológicos. Este fue el marco regulatorio para el funcionamiento del Inderena, que fuera la entidad encargada de orientar los asuntos relacionados con la piscicultura entre 1968 y 1990.

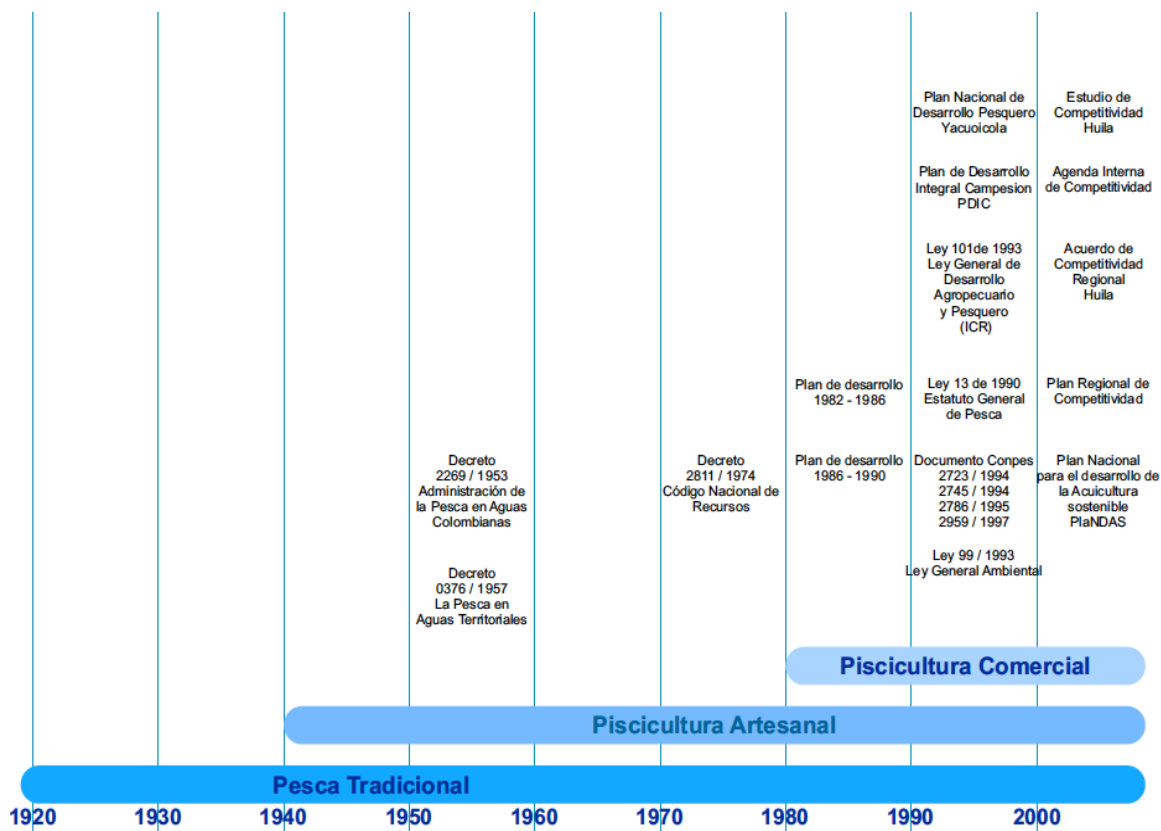


Figura 11 Marco Regulatorio y de fomento para la piscicultura en Colombia

Fuente: Elaboración propia

La Subgerencia de Pesca y Fauna del Instituto Nacional de los Recursos Naturales Renovables y del Ambiente – INDERENA- asumió la responsabilidad de ejecutar la política pesquera y acuícola del país, no obstante, su gestión se caracterizó por una orientación netamente conservacionista y con escaso énfasis en el desarrollo sectorial y la negociación internacional, pues su misión se regía por una política de enfoque ambiental (Castillo, 2001)

Similar importancia tuvo la actividad acuícola en el plan de desarrollo “Cambio con Equidad”, el cual se formuló para el periodo 1982-1986 en el gobierno de Belisario Betancourt Cuartas. El plan en comento impulsó la actividad acuícola comercial con énfasis en camarón, trucha y peces ornamentales. También el Plan de Economía Social formulado para el periodo presidencial de

Virgilio Barco Vargas 1986-1990, planteó dentro de los objetivos para el sector agropecuario la recuperación del dinamismo de la producción pesquera y forestal. En este sentido, se advierte que la década del 80 y en especial el quinquenio 1986-1990 fue definitivo para el desarrollo comercial de la tilapia roja en Colombia (ver Tabla 19), en particular para el Valle del Cauca, departamento que lideró en el inicio este proceso. A la par, en el mundo la producción de tilapia se había duplicado entre 1986 y 1992, lo que auguraba un atractivo futuro para la actividad (Castillo, 2001).

Tabla 19 Producción acuícola en Colombia (ton/año) 1985-1990

<b>ESPECIE</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>
Caramón	122	250	535	1282	2973	6000
Trucha	300	400	550	700	800	1200
Tilapia	100	300	600	700	1000	2040
Cachama	50	300	600	700	800	1100
Otros	0	6	10	10	50	60
<b>TOTAL</b>	<b>572</b>	<b>1250</b>	<b>2295</b>	<b>3392</b>	<b>5623</b>	<b>10400</b>

*Nota.* Boletín Estadístico – INPA (1993)

La tabla 19 deja ver el elevado crecimiento que experimentó la producción acuícola en el país. La tilapia, en particular, pasó de producir 100 toneladas en 1985 a 2040 toneladas en 1990. Como consecuencia de esta dinámica piscícola, en 1989 el gobierno nacional, con la reestructuración del Ministerio de Agricultura, le otorgó a la pesca y a la acuicultura un ámbito propio, ubicándolas dentro de la Dirección General de Producción. En ese mismo año, con ayuda del Programa Nacional de Transferencia de Tecnología (PRONATA), se descentralizaron algunas funciones de asesoría técnica que fueron adscritas a las recién creadas Unidades de Asistencia Técnica Agropecuaria – UMATAS (Castillo, 2000).

El marco legal conformado hasta finales de los 80 proveyó una nueva perspectiva en la actividad piscícola de parte del Estado, la cual dejó de ser concebida como una mera labor de sustento y repoblamiento de cuencas, para ser inscrita dentro de una lógica comercial, lo que demandó acciones para el desarrollo de infraestructura e incorporación de avances tecnológicos que permitieran hacerla rentable. De hecho, en este periodo, surgieron las primeras iniciativas privadas en el Huila y el Valle del Cauca como: Castalia Ltda. (aunque fue creada en 1974 en Garzón, Huila, se adentró al cultivo de la mojarra plateada desde 1982); Compañía Vallecaucana de Acuicultura CVA en 1987, Acuicultivos de Cali Ltda. en 1985, primera en el país que se dedicó a la investigación genética, interpretación de mecanismos hereditarios, mejoramiento y producción comercial de alevinos de tilapia roja y nilótica, y Colapia S.A en 1988, convertida en la empresa referente para Suramérica por la utilización de última tecnología, además de proyectar al país como el mayor productor de tilapia roja en la región (Castillo, 2000).

En este sentido, la Compañía Vallecaucana de Acuicultura CVA logró, mediante estudio de factibilidad para la producción intensiva de tilapia roja, un crédito de fomento por parte de PROEXPO, al igual que ser beneficiario del Plan Vallejo. Lo anterior le permitió convertirse en la primera piscifactoría intensiva dedicada al cultivo comercial y la exportación de tilapia roja (Castillo, 2001). Por su parte, Castalia Ltda irrumpió en el cultivo de peces en 1982 con la asesoría de técnicos del SENA, en el ámbito del Programa de Seguridad Alimentaria, además de recibir apoyos financieros con recursos de crédito establecidos por el gobierno de Belisario Betancourt.

“(…) no teníamos todos los recursos económicos para comenzar a hacer los lagos. En el gobierno de Belisario Betancur, él creó una línea de crédito, de la Caja Agraria, para las zonas rojas. Y, era que, quien tuviera un proyecto productivo, podía ir a la Caja Agraria y decir: yo

tengo éste proyecto, fináncienmelo. Y, entonces, nosotros fuimos y nos dieron el crédito por un millón de pesos. Así no más: tómelo, porque este es un programa especial, así no más. Con eso comenzamos a hacer los lagos, en el 84” (Pedro José Ramírez, gerente fundador de Castalia. En Burbano, 2012).

Este marco político y legal permitió el cambio de paradigma en la actividad piscícola desde la perspectiva del Estado, que pasó de concebirla como una labor de sustento y, en ese sentido, de realizar acciones de fomento a partir del repoblamiento, a interpretarla bajo una lógica comercial que implicaba adelantar sendos esfuerzos en desarrollos técnicos y avances tecnológicos que permitieran hacerla rentable.

En la década del 90, el Estado continuó fortaleciendo la piscicultura al establecer una política más seria con la expedición de la Ley 13 de Enero de 1990 conocida como el Estatuto General de Pesca, con la cual, no sólo creó el INPA, sino que el gobierno nacional debió formular el Plan Nacional de Desarrollo Pesquero y Acuícola y además brindar un nuevo marco legal e institucional a la Pesca y Acuicultura, en un momento en que se establecía una abierta y agresiva política de Apertura Económica, Revaluación del Peso y búsqueda de mercados externos para productos no tradicionales.

Igualmente, a inicios de los años 90 el gobierno presentó el Plan de Desarrollo Integral Campesino (PDIC), orientado a elevar el nivel de vida del sector rural y ampliar la capacidad de generar ingresos a cerca de 280.000 pequeños agricultores y pescadores artesanales en 9.000 veredas de 602 municipios ubicados en 21 departamentos. A la vez, se buscaba mejorar los mecanismos y procedimientos institucionales, a fin de fortalecer la capacidad de gestión municipal en la formulación y administración de los programas de desarrollo rural (Vargas, 2003).

El PDIC era esencialmente un programa orientado a la producción que había sido estructurado con el fin de solucionar las limitaciones que impedían a los pequeños agricultores y pescadores hacer un mejor uso de los recursos, para lo cual concentró sus actividades en los pequeños agricultores con potencial para convertirse en empresarios agrícolas. La intención era, además, atender la enorme demanda relativa a infraestructura básica (vías y acueductos) para lo cual destinó el 56.4% (141.1 millones de dólares), mientras que a los componentes productivos (desarrollo tecnológico, comercialización, CESPAs, acuicultura y microcuencas) asignó el 28% (69.8 millones) (Vargas, 2003).

En apoyo a la actividad piscícola también fueron formulados los documentos CONPES 2723 de 1994 (Programa de modernización agropecuaria y rural), CONPES 2745 de 1994 (Política de modernización rural y desarrollo empresarial campesino) y CONPES 2786 de 1995 (Política de competitividad agropecuaria, pesquera y forestal). Además, se promulgó la Ley 99 de 1993 o Ley General Ambiental de Colombia, por la cual se creó el Ministerio del Medio Ambiente y se reordenó el sector público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y de los recursos naturales.

Lo anterior fue complementado, años seguidos, con el documento CONPES 2959 de 1997, el cual estableció la política para el desarrollo de la pesca y la acuicultura, con el objetivo de dinamizar el sector pesquero y acuícola en procura de que se adecuara a los procesos de integración económica, a la vez que aprovechara las oportunidades de apertura de los mercados. Las estrategias propuestas por el gobierno nacional en el documento en mención para implementar el desarrollo del subsector pesquero y acuícola fueron: 1) Investigación y desarrollo tecnológico 2) Ordenamiento pesquero y acuícola 3) Desarrollo de mecanismos de fomento y apoyo para la modernización de la producción 4) Formación de recursos humanos 5) Promoción

y negociación en el campo comercial 6) Aspectos legales e institucionales para el ordenamiento y administración de los recursos pesqueros y acuícolas (Departamento Nacional de Planeación, 1997).

En la misma década de los 90 el Estado colombiano encaminó su política hacia la apertura de los mercados y la internacionalización de la economía. Para ese momento, la piscicultura experimentó un crecimiento exponencial en las exportaciones, además de verse beneficiada por la ampliación del mercado interno al lograr la aceptación por parte de consumidores en zonas donde culturalmente el pescado no gozaba de gran demanda (Ver tabla 20) (Castillo, 2000).

Tabla 20 Producción de la acuicultura en Colombia (ton/año) 1991-1995

ESPECIES	1991	1992	1993	1994	1995
Camarón	6,717	9,432	7,327	8,944	8,091
Trucha	1,200	1,300	2,028	1,145	3,181
Tilapia	3,040	11,050	11,046	11,084	16,057
Cachama	1,200	2,100	3,500	4,020	3,181
Otros	80	50	60	99	4
TOTAL	12,237	23,932	23,961	25,642	30,514

*Nota.* Boletín Estadístico – INPA (1997)

Con arduos trabajos de promoción a nivel internacional, que contaron con el apoyo de entidades del Estado, entre 1992 y 1995, se logró el segundo puesto en la presentación de filetes frescos en Estados Unidos, detrás de Costa Rica como líder indiscutible de la época (Castillo, 2001). El país se afianzó tanto en la producción de tilapia roja que este producto se convirtió en la bandera de la acuicultura nacional, los logros fueron evidentes al punto de alcanzar las 16.000 toneladas en 1995.

El panorama de la piscicultura en el país desde 1996 estuvo matizado, ya que la producción nacional de tilapia (superior a las 16.000 toneladas), en especial la tilapia roja, fue soportada entre la mediana y pequeña empresa piscícola, principalmente en los Departamentos del Valle del Cauca, viejo Caldas, Huila, Tolima y Meta.

La fuerte demanda interna del producto se tradujo en un notable estímulo a la producción. El cultivo de tilapia se vio fortalecido con los proyectos de cultivo que se iniciaron a partir de la segunda mitad de la década de 1990 en las represas de Betania (Huila), Salvajina (Cauca) y Prado (Tolima), mediante la modalidad intensiva en jaulas y jaulones flotantes. Como resultado, la producción piscícola de tilapia cerró la década del noventa con una producción de 19.842 toneladas representando, el 38% de la producción total acuícola.

Con la Ley 13 de 1990, que dio vida al INPA, surgió un esfuerzo estatal hacia el ordenamiento, investigación aplicada, fomento, capacitación, organización empresarial y comercial de la actividad piscícola. Como incentivo al sector, se promulgó la Ley 101 del mismo año, por la cual se creó el Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) como derecho a un beneficio económico que se otorga a una persona por la ejecución de un proyecto nuevo o actividad de inversión nueva que conlleve a un aporte tecnológico. Tal incentivo oscila entre el 20% y el 40% del valor de la inversión.

En este mismo sentido, se advierte que desde finales de la década del 90 y primeros años de la década del 2000, los gremios y el gobierno departamental del Huila iniciaron actividades conjuntas para adelantar estudios de competitividad. Desde los primeros documentos (serie de competitividad N° 4 y 5) se incluyó a la agroindustria y en particular, la piscicultura junto con el café y los frutales como actividades claves para la competitividad del Departamento (Corporación Huila Futuro, 2001). En el año 2004, en cumplimiento de las directrices del

Departamento Nacional de Planeación y en particular lo contenido en el documento CONPES 3297, se identificaron las apuestas productivas que fortalecerían las ventajas competitivas y con ellas definir una Agenda Interna para la Productividad y Competitividad del País. La agroindustria, y en particular, la conformación de la cadena piscícola se incluyó como una actividad que requeriría acciones de corto y mediano plazo por parte del gobierno nacional, las entidades territoriales y la sociedad civil en el departamento del Huila.

De la Agenda Interna del Huila, concretada en el año 2005, se llegó a nuevas formulaciones, como el Acuerdo de Competitividad Regional firmado en enero de 2006, el Plan Regional de Competitividad 2010 (Departamento Administrativo de Planeación Departamental, 2005), Plan Estratégico Agropecuario y de Desarrollo Rural con visión al 2020 y recientemente la actualización de la Agenda Interna para la Productividad y Competitividad del Huila 2016. En todos estos documentos, que han sido parte de la política pública, se incluyó a la cadena piscícola.

En general, el crecimiento de la acuicultura ha tenido, desde 1985, una tendencia favorable y sostenida, salvo algunos eventos adversos de carácter esporádico. Así, a partir de la década del 2000, el departamento del Huila se constituyó, de lejos, en el principal productor piscícola del país, al superar las 20.000 toneladas anuales, lo que representa un poco más del 50% de la producción nacional (Gobernación del Huila, s.f).

Sin duda, el interés suscitado por parte del Estado hacia la acuicultura se debió, en gran medida, a que esta superó por primera vez en producción en cifras a la pesca continental de captura, imponiéndose como una importante alternativa que dinamiza la economía del país, así como por su capacidad para generar empleos y desarrollos empresariales. Por tal razón, la política pública, promulgada desde diversas instancias y condensada en variados documentos no

cesa. En la actualidad, la actividad es orientada por el Plan Nacional para el Desarrollo de la Acuicultura Sostenible, formulado por la AUNAP en 2014, el cual contiene la estrategia nacional y el plan de acción para el desarrollo sostenible de la acuicultura, que sumados a otros documentos constituyen lo que se ha denominado el PIANDAS.

**4.1.4 El aporte del conocimiento y la tecnología a la piscicultura.** La introducción de especies exóticas, tales como trucha, carpa y tilapia, acometida desde la segunda década del siglo pasado, así como el mejoramiento genético de las mismas llevado a cabo especialmente con tecnología desarrollada en otros países, posibilitaron el desarrollo de la actividad piscícola continental en Colombia. A este proceso se suma la reproducción de especies nativas como el bocachico, bagre, cachama blanca y negra, así como yamú. Para el caso particular de la tilapia, el desarrollo de cultivos en jaulas flotantes acontecido en los 90, comportó, igualmente, especial incidencia al permitir incremento en la productividad (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2005-2017).

Desde 1960, año en el cual la FAO auspició el primer curso sobre piscicultura, la generación y transmisión de conocimiento no ha cesado en Colombia, como tampoco en el mundo. En 1965, la Universidad de Caldas estableció un programa de piscicultura cuyo objetivo fue la generación de tecnología apropiada para la reproducción de la tilapia Rendalli en la zona cafetera del país (Castillo, 2000). Esta especie sería utilizada años más tarde, por parte de la Federación Nacional de Cafeteros, en el programa de fomento a la piscicultura.

En la misma década de los años 60 y en el plano internacional, aparecieron dos trabajos que impulsaron en forma definitiva la producción de alevinos y el cultivo de la tilapia. El primero de ellos fue presentado por Hickling (1960), en el cual se realizaron cruces selectivos entre diversas especies de tilapia, logrando generaciones 100% híbridas, entre machos y hembras

homogaméticos. Hasta ese momento, la gran dificultad residía en mantener las dos líneas completamente puras. El segundo, elaborado por Clemens e Inslee (1968), considerado el impulso definitivo para la producción comercial de tilapia, consistió en lograr resultados de inducción sexual empleando estrógenos masculinizantes, con lo que se evitó el sobrepoblamiento, a la vez que se disminuyeron las áreas requeridas para reproductores y alevinaje (Castillo, 2000).

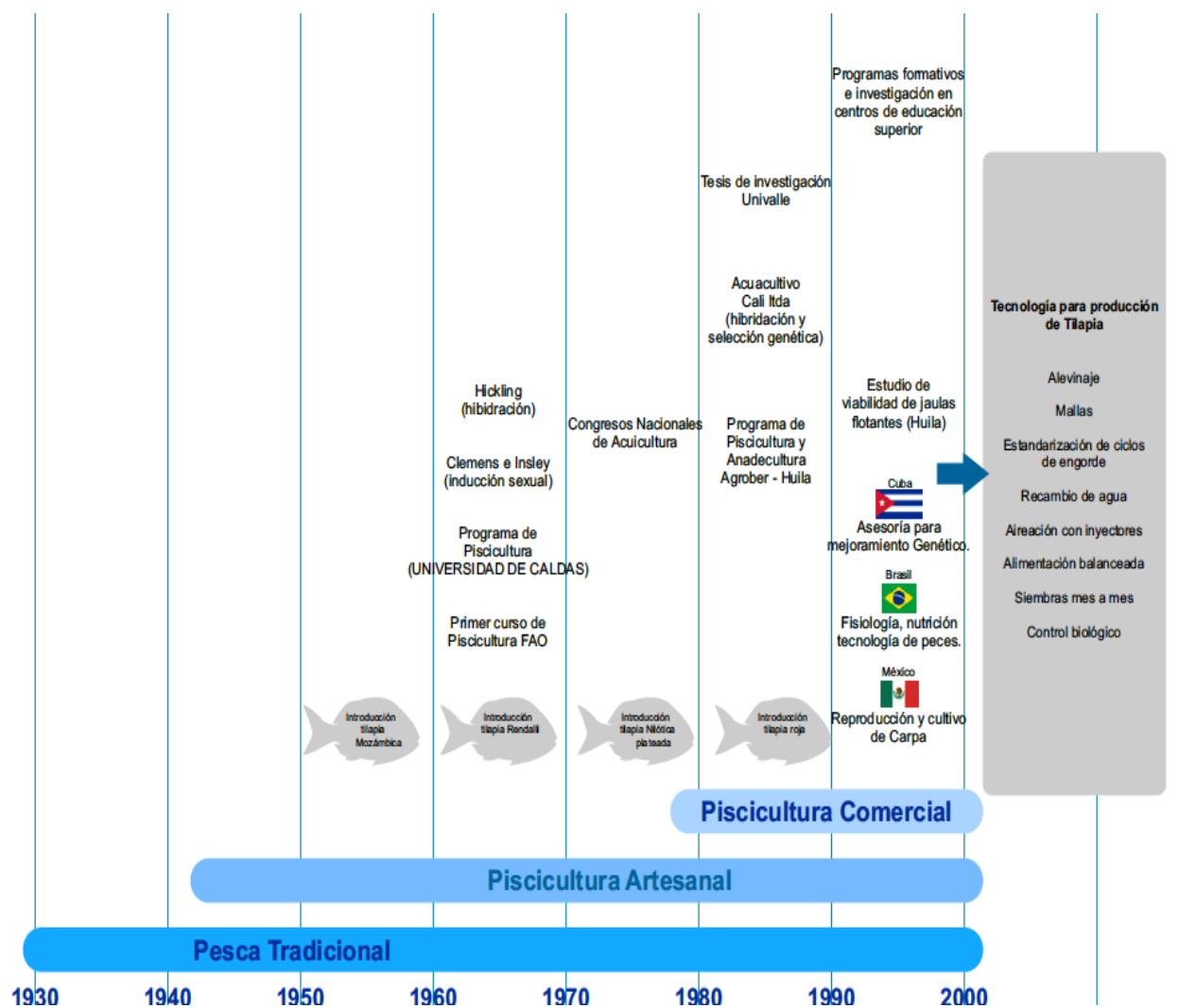


Figura 12 La tecnología y el conocimiento en la piscicultura colombiana

Fuente: Elaboración propia

En la primera mitad de la década de 1970, se organizaron los primeros congresos nacionales de acuicultura, los que además de tratar temas relacionados con las especies que estaban siendo incorporadas a las cuencas y a la piscicultura artesanal, fueron un punto de difusión a lo que potencialmente se veía como un importante renglón de la economía nacional. También se continuaron los experimentos con la introducción de nuevas especies de peces, en especial de tilapia.

La tilapia roja, así como otros híbridos que incluye la tilapia roja de Sterling, fueron introducidas al país desde 1982 por productores particulares. Tal como lo expone Castillo (2001), se iniciaron desde esa década procesos de investigación y desarrollo genético en el país, específicamente en el Valle del Cauca.

“Para 1985 "ACUARIO CALI LTDA." productora y exportadora de peces ornamentales, se convierte en la empresa "ACUACULTIVOS CALI LTDA." (ACC), la cual se dedicó a la investigación genética, interpretación de mecanismos hereditarios, mejoramiento y producción comercial de alevinos de tilapia roja y tilapia nilótica, entre otras especies comerciales, con la participación decisiva de estudiantes de últimos semestres del Departamento de Biología de la Universidad del Valle entre los años 1985 - 1989, de la cual surgieron numerosas Tesis y Trabajos de grado.

A partir de 1987, luego de un intenso trabajo de hibridación y selección genética en la Empresa de mi propiedad ACUICULTIVOS CALI LTDA. (Finca El Acuario), se logró obtener 3 líneas de Tilapia roja totalmente identificadas y diferentes, en su presentación y potencial de cultivo:

ACC1: cruce *O. mossambicus albina* x *O. niloticus* (1985), similar en todos sus aspectos a la Red Taiwanesa.

ACC2: cruce (*O. mossambicus* x *O. urolepis hornorum*) x *O. niloticus*, de excelente rendimiento en carne, pero pigmentación variable, se conoce como Red Yumbo (1986).

ACC3: cruce (*O. mossambicus* x *O. urolepis hornorum*) x *O. aureus*, excelente coloración roja, pero poco crecimiento (1989).

Con los resultados de este programa se inicia por primera vez en el país la producción comercial de alevinos de Tilapia roja identificados como “**Red Yumbo**” en forma experimental, simultáneamente por primera vez se hicieron los primeros ensayos de inducción sexual” (Castillo, 2001, p.18-19).

A partir del año 1995 se iniciaron en país trabajos de mejoramiento genético de esta especie con asesoría de expertos cubanos. Como resultado se identificaron algunos híbridos cuyo comportamiento se ajustaba a condiciones medioambientales propias de las regiones productoras (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2005-2017). Cuba, desde 1990, había superado la producción de 18.600 toneladas de tilapia provenientes de reservorios y lagos, teniendo como novedad el empleo de alimento suplementario, laboratorio de producción de alevinos y el uso de estanques para la producción semi intensiva e intensiva (Fonticiella and Sonesten, 2000).

A medida que se avanzaba en el conocimiento genético se acometieron prácticas que fueron generando tecnologías para la producción de la tilapia y la consecuente transformación de la actividad piscícola artesanal a una actividad comercial, tales como (Castillo, 2000):

- Ciclo de “precría o alevinaje”, hasta los 30 gramos en promedio.
- Altas densidades de manejo de alevinos en estanques en cemento y jaulas (hapas).
- Redes o mallas anti pájaros para evitar la enorme depredación de los alevinos por parte de las aves y murciélagos.
- Traslados entre ciclos de engorde, estandarizando cada ciclo de cultivo en periodos de 4 meses, incluyendo la selección por tallas en cada cambio de ciclo.

- Recambio continuo de agua, complementado con el empleo de aireación suplementaria con equipos inyectoros de aire.

- Empleo de dietas suplementarias, alimento balanceado fabricado especialmente para la producción comercial de tilapia, con varios niveles de proteína y tamaño de los pellets.

- Siembras mes a mes, que permitían realizar cosechas igualmente en forma mensual durante todo el año.

En décadas más recientes, la generación y transferencia de conocimiento se han intensificado con la participación de entidades gubernamentales como Colciencias e Incoder, centros de investigación como Invemar y Ceniagua, y especialmente, el establecimiento de programas formativos en universidades del país, de la mano con procesos de investigación:

Universidad de Córdoba (ciclo técnico y profesional en Acuicultura)

Universidad de Nariño (Ingeniería Acuícola)

Universidad de Antioquia (Ingeniería Acuícola)

Universidad del Magdalena (Ingeniería Pesquera y Maestría en Acuicultura)

Universidad Jorge Tadeo Lozano (Biología Marina)

Universidad de Los Llanos (Especialización en Acuicultura)

Universidad Surcolombiana (Ciclo técnico y profesional e Acuicultura)

Politécnico Colombiano Jaime Cadavid (técnico agropecuario con énfasis en Acuicultura).

Además de los énfasis que tiene diferentes programas de medicina veterinaria y zootecnista.

**4.1.5 El ocaso de la pesca tradicional.** Se estima que para 1994 había en el país poco más de 55.000 pescadores tradicionales en las diferentes cuencas del país (Ver tabla 21) (estas cifras no consideran al departamento del Chocó por no existir datos al respecto). Del total de los pescadores identificados en el censo, más del 50% ejercían su actividad sobre el río Magdalena, seguido por el río Amazonas y otros ríos de la Orinoquía (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012)

Tabla 21 Producción y número de pescadores en cuencas hidrográficas

<b>Cuenca Hidrográfica</b>	<b>Número de pescadores</b>	<b>Producción anual por cuenca-TM</b>
Magdalena, Cauca y San Jorge	35,000	30,000
Orinoquía: Meta, Arauca, Guaviare, Vichada	5,000	5,000
Amazonía	12,000	7500 promedio
Sinú	2,500	2,000
Catatumbo	1,000	250
<b>Totales</b>	<b>55,500</b>	<b>44,750</b>

*Nota:* Tomado de Arias (1994)

En contraste con la piscicultura artesanal, la pesca tradicional empezó a perder importancia a inicios de los 90, principalmente debido a la baja progresiva en su producción por la contaminación generalizada de las cuencas hidrográficas, al ser receptoras de desechos y productos industriales, agropecuarios, mineros, turísticos y aguas servidas municipales. A esto se sumaron la deforestación de las riberas de los ríos, el sobre-aprovechamiento y el uso indebido de artes y métodos de pesca que ocasionaron la disminución de las tallas medias de captura (TMC) y las tallas medias de madurez de las especies (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012).

En 1974 las principales cuencas (ríos Magdalena, Cauca y San Jorge) aportaron 78.847 toneladas de pescado, frente a 7.182 toneladas en el 2008, lo que significó una reducción de

más del 90% en el transcurso de tres décadas. En este mismo sentido, algunos estudios afirman que el periodo de declive en la producción del río Magdalena, y en general el país, comenzó a partir de 1987 (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012). Precisamente, este año que coincide con la entrada en funcionamiento del embalse de Betania en el Huila.

A la par, el consumo aparente de los productos pesqueros y de la acuicultura en el país mostraba un comportamiento positivo, aunque no satisfactorio. De acuerdo con AUNAP (2014) el consumo aparente en 1991 era de 1.19 kg/persona/año. Al comenzar el siglo XXI alcanzó los 3.12 y en 2011 llegó a 4.54, es decir que se multiplicó por 4 en algo más de 20 años. De esta manera, el mercado de consumo de pescado necesitó quien sustituyera los productos que la pesca de captura o pesca tradicional ya no producía.

En este contexto, se advierte que la situación crítica de la pesca tradicional terminó por fortalecer la piscicultura artesanal y el surgimiento de una piscicultura comercial, que tal como se expuso, venía en ascenso gracias a la incorporación de técnicas y tecnologías que incrementaron los niveles de producción, las que se sumaron al apoyo estatal y el desarrollo demográfico.

## **CAPÍTULO 5. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN: LA CONSTITUCIÓN DEL EMPRENDEDOR**

Además de la descripción de la evolución de la actividad piscícola y la identificación de factores que conformaron un entorno de oportunidad para el establecimiento de la mencionada actividad económica, la investigación se ocupó de comprender el proceso de constitución del emprendedor piscícola en el departamento del Huila.

Por tanto, el presente capítulo pretende ofrecer una visión comprensiva de la manera como llega a constituirse el emprendedor a partir de la identificación de sus habitus. Al tratarse de una investigación cualitativa, el interés se centró en la comprensión del significado que los actores han construido, es decir, cómo dan significado a su mundo y las experiencias que tienen en él (Merriam, 1998). Para este propósito se apoyó en el método biográfico-narrativo con el que se conformaron relatos de vida que permitieron recoger las voces de los emprendedores pioneros de la piscicultura en el Huila los cuales se exponen a continuación.

### **5.1 DE LAS PRÁCTICAS CONSTITUTIVAS DEL EMPRENDEDOR**

Si bien, siguiendo a Bourdieu (2012), las prácticas son el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico, para poder detectar e inventariar tales formas de actividad humana al interior de las historias de vida de los emprendedores, se ubicaron, en primera instancia, *situaciones de orden práctico*, entendiendo por éstas: 1) interacciones entre individuos y entre éstos con su medio (Estrella, 2005), 2) formas de decir y hacer que tienen cierta dispersión espacial y temporal, en las que se evidencian competencias, sentido y materiales (Shove, Pantzar y Watson, 2012).

Con base en el proceso de reducción y delimitación de los códigos identificados en las historias de vida, emergieron ocho prácticas acometidas por los emprendedores durante el proceso de constitución. Además de las prácticas, se identificó la etapa en la que se llevó a cabo y el campo en el cual se sucedieron las mismas.

La práctica emprendedora depende de la particularidad de la circunstancia y del habitus. De allí, que las prácticas no sean homogéneas en cuanto a su forma manifiesta, sino, sólo en cuanto a su esencia o definición. Para este propósito, se estableció el significado de cada una de las prácticas emergentes (ver figura 12).



*Figura 13 Prácticas constitutivas del emprendedor*

*Fuente: Elaboración propia*

En términos generales, se observa que las prácticas de los emprendedores analizados se orientan a la organización, control y ejecución de los recursos físicos y humanos con que dispone, así como a la aprehensión de conocimiento y tecnología, con el fin de lograr la permanencia y transformación del medio a través de la obtención de un producto.

### 5.1.1 Prácticas Adaptativas y de Supervivencia (PAS).

	<b>Etapas en la que se lleva a cabo</b>	<b>Campo en el que se lleva a cabo</b>	<b>Significado</b>
<b>Prácticas Adaptativas y de Supervivencia</b>	Infancia juventud Adulthood	Escolar Ocupacional- Empresarial	Acciones orientadas a enfrentar el medio y las circunstancias con los recursos y capacidades que se tienen, logrando permanecer o sobresalir.
<p>“...había mucha disciplina porque eran unos curas del norte, templados, grandotes y todo. Lo trataban a uno durísimo...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:69 (102:102)</b></p> <p>“...aprendí a tomar decisiones y a sobrevivir en un medio que al fin al cabo no era protegido...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:66</b></p> <p>“...como siempre, el más fuerte, el vivo a vivir del bobo, entonces uno empieza a enfrentar todo eso. Tenía que vivir del producto de leche que dieran esas vacas, imagínese que eso daba cualquier cosita, pero aprende uno acomodarse a lo que le toque...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:65 (98:98)</b></p> <p>“...Entonces cuando yo salgo del colegio estamos de 17 años, pues ese era como el proyecto de vida de la familia porque ya todo se había acabado, entonces yo asumo el negocio y yo asumo el liderazgo. Desde ese momento somos el liderazgo de la familia.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:27 (98-98)</b></p> <p>“...Vendemos y entonces pensamos en hacer otra a menor escala, dejar otra por el río Caquetá, yo me subo desde el Amazonas todo un mes navegando (...) y traemos uno a pequeña escala (...) nos lo traemos hacia un sitio en el río Caquetá (...) yo me vengo navegando un mes hasta allá” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:33 (109-110)</b></p> <p>“...fue un semestre muy duro, pero me consagré, lo saqué adelante y después no tuve problemas en la universidad, me fue muy bien siempre (...) Pero me sirvió trabajar porque yo llegué a la universidad muy tranquilo.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:40 (123-125)</b></p> <p>“Entonces la forma de ser disciplinado desde la comida, desde todo lo que somos nosotros en muchas formaciones, uno después uno se da cuenta el solo hecho de cómo en la casa le enseñan. Que se levanta, que se baña, que arreglar la cama; todo eso es disciplina.” <b>P2: Entrevista No.</b></p>			

**2.rtf 1:33 (109-110)**

“...dije aquí no me puedo quedar esto no me sirve a mí, yo tengo que buscar otra alternativa, entonces vendí el carro...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:10 (66-66)**

“...entonces veía que donde más se movía el transporte era en Buenaventura, entonces yo vivía en Armenia, me desplazaba a Buenaventura, me estaba toda la semana...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:12 (66-66)**

“...entonces le va a tocar que comparta el transporte (...) entonces me fui a que compartiéramos el transporte (...) lo cierto es que cuando cerramos el contrato o íbamos a firmar...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:17 (104-104)**

“...entonces comenzamos a sembrar, pero como uno no conocía muy bien (...) después de viejo aprendí que el mejor sitio era salirme de ahí y es donde están las corrientes pa que haya más oxigenación...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:22 (130-130)**

“...Sí, me fue mal (...) y la verdad es que después que estaba en 80 pesos se bajó a 20 pesos, entonces me tocó montar una procesadora y yo mandaba para Puerto Rico y me era más rentable comprar que coger el maracuyá (...) yo prefería comprar a 20 pesos que recoger del suelo, que me valía más” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:23 (136-136)**

“... y después el guanábano me hizo cometer un grave error un asesor del banco (...) me hizo sembrar la guanábana, y me dijo que la sembrara a 1 con 50 pa exportarla porque para que no creciera, porque era que los europeos querían era la fruta chiquita, eso fue un descache (...) entonces me tocó que tumbar la mitad de 70 hectáreas después a los 4 años (...) entonces me puse a empezar en una noche de desvelo, que todo lo que había producido el motel me lo quitaba la finca, pero me daba solo para pagar los intereses (...) pensé o vendo la finca o vendo porque yo me puse a hacer la pregunta, cuando se le venzan los créditos, el banco no le va a quitar la finca, el banco le va a quitar el motel...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:24 (142-142)**

Fuente: construcción propia

### 5.1.2 Prácticas Transformadoras (PT).

	Etapa en la que se lleva a cabo	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Prácticas Transformadoras	Juventud y Adultez	Ocupacional-Empresarial	Acciones orientadas a identificar, establecer y coordinar recursos y procesos para transformar el medio o crear un producto o servicio que genere ganancias.

“...por ahí con esos 18 años fui y sembré una cantidad de frijol en la finca esa del Cedral...” P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:132 (207:207)

“...Tenía que vivir del producto de leche que dieran esas vacas, imagínese que eso daba cualquier cosita...” P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:143 (215:215)

“...Entonces yo monto todos los servicios que necesita esa agricultura y es un negocio mío, servicios de maquinaria tanto reparación de suelos como recolecciones, yo las administro, gano por ello...” P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:161 (241:241)

“... acuérdesese que yo soy un productor primario (...) el hecho de trabajar uno con seres vivos lo vuelve mucho más sensible, diría yo. Mucho más de detalle, pero lo fundamental de todo es producir algo de muy buena calidad (...) Uno tiene que tener un producto que se diferencie...” P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:116 (188:188)

“...Pues yo salí de la secretaria en el año 94 en diciembre (...) y yo arranco en el año 97 a construir mi primer estanque, sature esos días madurando el tema, pero allá lo vi...” P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:198 (306:306)

“...me fui para la plaza de mercado y compre pollitos chiquitos y me los lleve para la casa y los alimentaba con las sobras de la casa y les compraba algo de maíz” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:7 (41-41)

“Entonces si tuve un negocio fugaz como por ahí durante un año (...) lo que empecé con 3 pollos ya tenía como 25 pollos...” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:14 (43-43)

“...en toda la orilla compramos una casa, montamos equipos de refrigeración allá, se montan equipos de pesca, se manda a hacer mallas, motores fuera de borda y hacemos una industria...” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:31 (107-107)

“...decidimos empezar con los hermanos y creamos la primera empresa que creamos en la familia que se llama y todavía funciona...” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:57 (154-154)

“...después estando en buenaventura había un contrato muy grande que era para mover 30 mil toneladas (...)licitamos y nos ganamos la licitación.” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:13 (66-66)

“...Entonces comencé a venderlas, las vendí entonces me dio la idea de que la necesidad de hacer un motel porque veía que aquí era muy malo el servicio y no había (...)y me compré dos fincas en Garzón, entonces...” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:18 (122-122)

“... después me dediqué a meterle la plata a las fincas (...)sembré 100 hectáreas de maracuyá, sembré 70 hectáreas en guanábana, 20 en piña y en una de esas negociaciones me entró una finca con unos laguitos (...)entonces, comenzamos a sembrar mojarra (...)entonces monté una procesadora de pulpa...” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:20 (124-125)

“...con eso monté una empresa en Ibagué de Televisión por cable, televisión satélite y hice otro motel.” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:26 (14-155)

“...monté una fábrica de concentrados en el Hobo...” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:34 (228-228)

“...yo mismo cogí las riendas y comencé a hacer alianzas, paré la empresa, monté la sala de proceso para exportación...” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:44 (278-278)

“...también montamos una salsamentaría (...)con los residuos de lo que queda de los filetes hacemos salchichas y hamburguesas y lomititos...” P 3: Entrevista 3.rtf - 2:46 (298-298)

Fuente: construcción propia

### 5.1.3 Prácticas Organizativas y de Control (POC).

	Etapa en la que se lleva a cabo	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
<b>Prácticas Organizativas y de Control</b>	Juventud y Adultez	Ocupacional- Empresarial	Acciones tendientes a definir actividades, asignar recursos, guiar, dirigir y controlar su ejecución.
<p>“...Vamos a sembrar todas esas montañas... Yo les daba la comida, y les daba la semilla y la tierra y ellos hacían el resto porque era lo que tenían, la mano de obra...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:135 (207:207)</b></p> <p>“...nosotros hacemos por ejemplo embriones, yo tengo en mi planta de personal el especialista, digamos más capacitado en esa parte de reproducción animal, eso cambió todo porque una vaca que daba cada 13 o 14 meses un hijo, la pusimos a dar al año...eso es sencillo, usted coge y le mete una droga y la hace obrar (...)le mete mucho semen y forma varios embriones allí, en el útero de la vaca y usted se los saca y se los pone a otra...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:207 (258:258)</b></p> <p>“...Por ejemplo hay temas como es el manejo de microorganismos que ahora lo tienen aquí como boom y yo lo estoy haciendo hace más de 10 años...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:179 (276:276)</b></p> <p>“...ya tengo un equipo de gente especializada en esos temas...el equivalente a controlar todo dentro de su estanque porque crea las condiciones ideales para los peces que usted tiene ahí (...)Ya no es el gobernante gobernado por las circunstancias sino usted adecuando su cuerpo de agua para la especie específica que está desarrollando...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:180 (278:278)</b></p> <p>“...Lo primero que hice fue en no enredarme en buscar con quien contratar ni en cuanto contratar, no, eso es tema de ustedes los expertos, los que saben de esos temas, yo simplemente estoy afuera, como estado facilitador haciendo lo propio, entonces usted defina los términos de</p>			

referencia y lo que quieren saber y quienes son las personas que tienen la capacidad para desarrollar esto, para no ponerme yo en esa cosa (...)Y así se hicieron muchas cosas entre ellas lo de las jaulas flotantes, reuní a los biólogos, reuní a los dos o tres que hacían piscicultura en la época...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:196 (304:304)**

“...Yo asumo digamos la rienda de todo y nunca nadie me dijo nada...me separo de mi señora y mi señora lo que le tocó, me da un poder general y yo lo manejo (...)y hay una hermana que me entrega su finca para que yo las ponga a producir...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:92 (178:178)**

“...Ah no perfecto, yo manejo todo (...)esto en términos reales yo le mantengo uno mesada y asumo todo...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:96 (184:184)**

“...logré que estudiara economía, el otro, digamos la parte de procesos, que es ingeniero industrial, el otro es agrónomo y a la niña le digo que biología es el futuro...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:98 (180:180)**

“...Entonces cuando yo salgo del colegio estamos de 17 años, pues ese era como el proyecto de vida de la familia porque ya todo se había acabado, entonces yo asumo el negocio y yo asumo el liderazgo. Desde ese momento somos el liderazgo de la familia.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:27 (98-98)**

“...vamos, compramos unos terrenos en un caserío que se llama La Pedrera en la orilla del río Caquetá, en toda la orilla compramos una casa, montamos equipos de refrigeración allá, se montan equipos de pesca, se manda a hacer mallas, motores fuera de borda y hacemos una industria (...)donde se tenía grupos de pescadores (...)había que controlar mucho los gastos ahí en esa parte, que es a lo que yo prácticamente me dedico.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:31 (107-107)**

“...me acuerdo muy bien que era en un principio pues era muy bueno porque nosotros, para llevar los aviones, los aviones eran fletados totalmente ida y vuelta, generalmente nosotros llevábamos combustible, traíamos el pescado.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:32 (109-109)**

“...Entonces empezamos a visitar todos los supermercados y había un monopolio y la distribución era muy mala (...)Entonces nos montamos en ese negocio, trabajamos con el primo, él manejaba ventas y yo manejaba la parte administrativa y de producción...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:58 (156-156)**

“...Volví y tomé otra vez, ahí si yo mismo cogí las riendas y comencé a hacer alianzas, paré la empresa, monté la sala de proceso para exportación...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:44 (278:278)**

Fuente: construcción propia

#### 5.1.4 Prácticas de Alianzas y Negociación (PAA)

Etapa en la que se lleva a cabo	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
---------------------------------	---------------------------------	-------------

<b>Prácticas de Alianzas y Negociación</b>	Juventud y Adulterez	Ocupacional-Empresarial	Acciones dirigidos a pertenecer a gremios o establecer nexos con otras personas cualificadas, sometiendo o consiguiendo el concurso de las voluntades de éstas para lograr sus propósitos.
<p>“...Y me toca lidiar abogados duros y me toca que enfrentar todo eso tempranísimo...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:125 (197:198)</b></p> <p>“...Todos esos personajes tuvieron que someterse a como yo les pudiera pagar. Y así arregle todo, así fue...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:145 (215:215)</b></p> <p>“...Yo cultivaba con plata de ellos, ellos me financiaban todo...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:104 (191:191)</b></p> <p>“...Y ya llegaba uno al punto en que ya le toca es buscar gente muy especializada para que le aporte...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:224 (196:196)</b></p> <p>“...pero mire la asociación tan compacta, original. Yo les daba la comida, y les daba la semilla y la tierra y ellos hacían el resto porque era lo que tenían, la mano de obra...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:138 (211:211)</b></p> <p>“...ellos digamos que me dan la posibilidad de tomar todas las tierras, las administraba y me daban el soporte económico para desarrollar eso. Obviamente que el arroz era para ellos, era de ellos...yo llegué a sembrar como 900 hectáreas en arroz, financiado por ellos (...)en tierras que arrendaba, yo era el socio industrial...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:160 (240:241)</b></p> <p>“...Ha habido, digamos, personas con quien he tenido relación que fue un mayorista de ganado (...)que me dejó muchas lecciones de cómo era ese mercado, cómo se manejaba ese tema...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:165 (252:254)</b></p> <p>“...Entonces con alguno de ellos yo he tenido relación de negocios y es gente que es valiosa y hay mucho por aprenderles...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:165 (252:254)</b></p> <p>“...Yo fui de gremios (...)en esa época el Huila no tenía asiento en la SAC, en la sociedad de agricultores de Colombia. Entonces yo conformé en esa época una organización regional de acá (...)una asociación de ganaderos y agricultores y con esa asociación logré entrar a la SAC. Yo duré en la SAC como unos cinco años, allá se sienta la gente, digamos más representativa del sector agro, escuché muchas experiencias...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:174 (272:272)</b></p> <p>“...Entonces ahí ya tengo un equipo de gente especializada en esos temas...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:181 (278:278)</b></p> <p>“...pero el fondo de esto entonces fue lo de las jaulas flotantes, entonces le dije a la gente de cada tema que quería desarrollarlo y los invitaba (...)Y así se hicieron muchas cosas, entre ellas, lo de las jaulas flotantes, reuní a los biólogos, reuní a los dos o tres que hacían piscicultura en la época...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:195 (304:304)</b></p> <p>“...en la universidad yo sí hacía, hacíamos negocios, me acuerdo que tenía un amigo boyacense que producía cuero, entonces yo le ayudaba, vendíamos cosas (...)éramos comerciantes en ese</p>			

momento y siempre teníamos dinero para cualquier cosa.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:44 (134-134)**

“...Planee muy bien las cosas (...)de mi curso no era el mejor (...)pero sí fui el primero que me gradué, mejor dicho los dos que éramos como nos decían los compañeros (...)cuando estábamos en decimo semestre ya habíamos terminado, ya teníamos aprobada la tesis, entonces nos graduamos...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:48 (142-142)**

“...Entonces nos montamos en ese negocio, trabajamos con el primo, él manejaba ventas y yo manejaba la parte administrativa y de producción, con ese negocio estuvimos mucho tiempo hasta que lo abandonamos después de cuatro o cinco años.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:58 (156-156)**

“...entonces se presenta una oportunidad de venir a trabajar, de montar la piscícola (...)Jempezamos hablar con los primos de Garzón (...)que ya tienen montado una piscícola, entonces decidimos venimos para acá para Neiva a montar (...)había empezado ocho años antes a cultivar en lagos, era muy exitoso y él ya había montado el primer proyecto piscícola en el embalse de Betania.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:60 (171-171)**

“...yo pienso que más que razonamiento político son las relaciones que se deben de tener que ayudan o perjudican en determinado momento, que, cuando empezamos, cuando ya teníamos la visión que el negocio era meternos en jaulas con el embalse de Betania, el acceso estaba restringido, es decir; había que hacer todo un estudio de demostrarle en ese momento a la central hidroeléctrica de Betania (...)el director era (...)no digamos que ficha política sino muy amigo del doctor (...)mi papá siendo conservador conocía a (...)yo cuando había estado trabajando aquí en Neiva, yo no había tenido, con los políticos no, ni los trataba. Entonces fuimos a hablar con él, entonces nos dijo -hagan una justificación técnica de lo qué es lo que van a hacer- (...)le presentamos un proyecto y él nos hizo el manejo entre comillas político con el director (...)entonces nos dieron licencia para poder trabajar. Entonces sí hay un manejo en cierta manera político para eso.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:64 (241-243)**

“...trabajaba a un hermano y después me dio a librar la mitad y después le compre la otra mitad (...) entonces me dio la oportunidad de pagarle el Willy’s y después de que yo cogiera la mitad de la chiva...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:4 (19-20)**

“...vendí el carro y un amigo de la familia (...)me ayudó para que compráramos un camión, entonces compramos un doble troque” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:10 (66:66)**

“...después estando en Buenaventura había un contrato muy grande que era para mover 30 mil toneladas (...)pero que querían dárselo a una persona de aquí del Huila, yo no era del Huila pero tenía un amigo que trabajaba conmigo en Buenaventura (...)entonces vinimos para acá y le comenté (...) y licitamos y nos ganamos la licitación...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:13 (66-66)**

“...entonces le va a tocar que comparta el transporte, entonces me fui, había un señor (...)el dueño del Bolivariano (...)entonces me fui a que compartiéramos el transporte, claro, el ahí mismo me acogió y no hallaba como atenderme, lo cierto es que cuando cerramos el contrato o íbamos a firmar él me dijo bueno...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:17 (104-104)**

“...entonces me vine y entonces nos asociamos otra vez con Eduardo y compré una finca en la entrada de Garzón, entonces comenzamos, desarrollar más el proyecto piscícola allá y después de ahí fue lo que se vino lo de la represa. **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:27 (156-160)**

“...compré las únicas dos islas que hay en la represa planas, una de 22 hectáreas y la hice

alivenera con un muchacho (...), hice otra alianza con un señor (...)otra isla más pequeña que son 4 hectáreas y media, compre unos proyectos también de jaulas, hice otra alianza con un señor (...)volvió y se me pegó (...)entonces compré el proyecto y amplié...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:45 (281-282)**

“...también montamos una salsamentaría (...)que con los residuos de lo que queda de los filetes hacemos salchichas y hamburguesas y lomitos...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:46 (298-298)**

“... Ya monté otra empresa con otros piscicultores, unos vallunos que...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:62 (367-370)**

Fuente: construcción propia

### 5.1.5 Prácticas de Apropiación de Experiencias (PAE).

	<b>Etapas en la que se lleva a cabo</b>	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
<b>Prácticas de Apropiación de Experiencias</b>	Adulterez	Ocupacional-Empresarial	Acciones de búsqueda y apropiación de conocimiento, tecnologías y experiencias productivas para implementar en el desarrollo de sus proyectos.
<p>“...yo he hecho mucho en mis visitas técnicas...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:8 (4:4)</b></p> <p>“...Israel me impactó mucho...estos tipos como desarrollan semejante cantidad de tecnología de punta en el desierto y ¿qué tenían básicamente? Poca agua, muy buena luz, una buena ubicación yo diría una buena ubicación...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:36 (44:44)</b></p> <p>“...visitando los países desarrollados en los temas que a usted le interesan, hay operadores especializados en los temas, entonces uno, lo contacta y le dice: quiero hacer tal tema...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:170 (260:260)</b></p> <p>“...eso sí he ido normalmente salgo una vez al año, no me gusta repetir sitios porque hay tantas cosas interesantes...Pero voy contactado...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:173 (268:268)</b></p> <p>“...Y allá me les pegué en varias oportunidades a excursiones técnicas que ellos hacían. Me acuerdo a la primera que salí año 80 por ahí, fue a los Estados Unidos a un tour por California...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:175 (272:272)</b></p> <p>“...Una de las formas de contrarrestar esto son unos seres vivos microscópicos que usted los puede importar (...)son de Europa, hay de Japón, hay de Estados Unidos, nosotros traemos de Dinamarca exactamente y lo multiplicamos. Yo aplico 4.000 litros semanalmente de esa vaina en agricultura, piscicultura y ganadería. Esos bichitos me hacen un trabajo es que me eliminan hasta el 70% de todo lo que se acumula...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:180 (278:278)</b></p>			

“...nosotros hacemos por ejemplo embriones, yo tengo en mi planta de personal el especialista, digamos más capacitado en esa parte de reproducción animal...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:207 (258:258)**

“...el manejo de microorganismos que ahora lo tienen aquí como boom y yo lo hice hace más de 10 años...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:179 (276:276)**

“En Bogotá nuestros catedráticos todos eran empleados de grandes empresas, entonces nos llevaban a conocer Alpina, nos llevaban a conocer en ese tiempo no era Cemex sino cemento Diamante, toda una serie de empresas que habían en la Sabana de Bogotá y conocía uno y empezaba yo a mirar que la cosa era a otro precio...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:42 (132-132)**

“Entonces vinimos, lo conocimos y vimos rápidamente los beneficios que tenía sobre la piscicultura en tierra y sobre todo en capital, es decir; se hacía piscicultura tal como era en ese momento, era fácil porque ahora es más difícil.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:63 (179-179)**

“...mis compañeros les preguntaba cómo les había ido y decían 4 5 6 años trabajando ahí y les digo, les preguntaba, que tienen ustedes, no, que hemos cambiado de carro y dije aquí no me puedo quedar esto no me sirve a mí, yo tengo que buscar otra alternativa, entonces vendí el carro...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 1:16 (119-119)**

“...comenzamos a estudiar y había un poco más que todo en la china era donde había algo de jaulas, entonces comenzamos a averiguar que la eficiencia mejor era con la jaula de 1x1 porque tenía más capacidad y más recambio de agua (...)entonces comenzamos a sembrar (...)después de viejo aprendí que el mejor sitio era salirme de ahí y es donde están las corrientes pa que haya más oxigenación...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:22 (130-130)**

“...entonces nos asociamos otra vez con Eduardo y compré una finca en la entrada de Garzón, entonces comenzamos a desarrollar más el proyecto piscícola allá y después de ahí fue lo que se vino lo de la represa.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:27 (156-160)**

“...unos técnicos va uno consiguiendo, que fulano hace, entonces esos mismos muchachos de aquí me los lleve, que fueron los que me habían inculcado la idea...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:40 (259-262)**

Fuente: Construcción propia

### 5.1.6 Prácticas Ocupacionales (PO).

Etapas en la que se lleva a cabo	Campo en el que se lleva a cabo	Significado

Prácticas Ocupacionales	Adulterez	Ocupacional- Empresarial	Acciones ejecutadas en calidad de empleado que al ser formativos, proveen herramientas para la gestión del negocio propio.
<p>“No, a mí me llama por ejemplo (...)y me dice –oiga ayúdele a su pueblo, lo voy a ser alcalde- y le digo no, no le acepto, ni me gusta, no tengo ni idea. Como a los 20 días me echa el decreto (...)me dice el gobernador lo nombró, dígame al pueblo que usted no le quiere servir pero ya estaba el decreto sumado y listo contra mi voluntad, que hartera, un muchacho de 30 años encarando una cosa de esas. Bueno, yo voy a ver qué puedo hacer y voy y soy alcalde. Pero fue una experiencia importante, valida, entiendo muchas cosas de lo que es un país, a mí anteriormente no me interesaban sino mi finca y mis cosas” P1: Entrevista No. 2.rtf 1:219 (130-130)</p> <p>“Y después asumo otras cosas, por ejemplo cuando fui Secretario de Desarrollo Agropecuario, pues es que esas son cosas de hace treinta y pico de años y la otra de hace veinte y algo de años. También el gobernador me llama y me dice –oiga colabore en eso- Le digo –gobernador a mí nunca nadie me ha gobernado, nunca me han dado una orden, yo tengo que ser un complique, estoy acostumbrado andar mi criterio- entienda eso.”P1: Entrevista No. 2.rtf 1:220 (130-130)</p> <p>“Me fui para un entrenamiento, durante un mes estuve en Cali y en Pereira, yo dependía de Pereira. Empecé una parte que también me marcó mucho, el grupo Carvajal tiene, tenía muy claras sus políticas empresariales, una empresa que tenía muy claro el manejo de recurso humano (...)lógicamente muy dura en un principio porque no tenía experiencia, empecé a manejar vendedores, que pues yo tenía 25 años, los vendedores todos de 40 para arriba...” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:50 (148-148)</p> <p>“Mi padre después de ser mucho tiempo empleado público, decide con el patrimonio que le quedaba a mi mamá todavía, lo vende y se va al Amazonas a montar dos negocios, uno con peces; a capturar pescados ornamentales y otro a capturar pescados varios, más que todo, congelarlos y llevarlos a procesar a Bogotá. Entonces cuando yo salgo del colegio, estamos de 17 años, pues ese era como el proyecto de vida de la familia porque ya todo se había acabado, entonces yo asumo el negocio y yo asumo el liderazgo” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:51 (98-100)</p> <p>“...termino casándome con ella y retirándome del trabajo porque me ofrecen otro trabajo bueno en Bogotá, un trabajo con El Espectador, empiezo a trabajar como jefe de ventas de todo lo que tiene que ver con impresos...” P2: Entrevista No. 2.rtf 1:55 (154-154)</p> <p>“...trabajaba a un hermano y después me dio a librar la mitad y después le compré la otra mitad” P3: Entrevista No. 3.rtf 2:4 (19-20)</p> <p>“...él tenía transporte y entonces me dio la oportunidad de pagarle el Willy’s y después de que yo cogiera la mitad de la chiva, pero yo después casi no me amañé ahí (...)y entonces me fui a trabajar a Velotax...” P3: Entrevista No. 3.rtf 2:8 (49-52)...</p>			

Fuente: Construcción propia

### 5.1.7 Prácticas de Transacción (PTR).

	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
<b>Prácticas de Transacción</b>	Juventud Adulterez	Familiar Ocupacional- Empresarial	Acciones orientadas a comercialización de un producto.
<p>“...Pero tengo que vender lo que produzco... era vender la leche, vender los animales en pie; con los compradores del momento” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:227 (189:189)</b></p> <p>“Sí claro, porque ellos digamos que me dan la posibilidad de tomar todas las tierras, las administraba y me daban el soporte económico para desarrollar eso. Obviamente que el arroz era para ellos, era de ellos. Entonces yo monto todos los servicios que necesita esa agricultura y es un negocio mío, servicios de maquinaria tanto reparación de suelos como recolecciones, yo las administro, gano por ello.” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:227</b></p> <p>“...tuve un negocio fugaz, como por ahí durante un año, hasta que ya había mucho pollo en la casa, entonces mi abuelo y mi papá dijeron “no, no, acabe eso porque ya vamos a vivir en la...” Lo que empecé con 3 pollos, ya tenía como 25 pollos, entonces me dijeron vaya y los vende, no le vamos a quitar nada y coja su plata.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:14 (43-43)</b></p> <p>“...en la universidad (...)hacíamos negocios, me acuerdo que tenía un amigo boyacense que producía cuero, entonces yo le ayudaba, vendíamos cosas (...) y siempre teníamos dinero para cualquier cosa.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:44 (134-134)</b></p> <p>“...trabajo con El Espectador, empiezo a trabajar como jefe de ventas de todo lo que tiene que ver con impresos...” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:55 (154-154)</b></p> <p>“...Estuve en Ibagué, Bucaramanga también manejando grupos de ventas, siempre como jefe de ventas. Toda esa parte me sirvió...” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:56 (150-150)</b></p> <p>“...Si, yo tenía una empresa de transporte, alquilaba las razones sociales, Transportes Combeima y otra empresa.” <b>P3: Entrevista No. 3.rtf 2:15 (90-92)</b></p> <p>“...yo me acuerdo, en esa época, yo duraba casi 3 o 4 días para vender una toneladita en Bogotá, vendiéndola a los restaurantes...” <b>P3: Entrevista No. 3.rtf 2:21 (128-128)</b></p> <p>“...entonces me tocó montar una procesadora y yo mandaba para Puerto Rico y me era más rentable comprar que coger el maracuyá.” <b>P3: Entrevista No. 3.rtf 2:23 (136-136)</b></p> <p>“...le vendía a una empresa de Manizales también, pero la fruta, ellos tenían una procesadora allá (...)una empresa de Manizales que quedaba en Chinchiná...” <b>P3: Entrevista No. 3.rtf 2:32 (196-208)</b></p> <p>“...entonces comencé a traer tractomulas de segunda, que allá si permiten de Canadá y de Estados Unidos y monté con un mecánico el almacén de repuestos de segunda y nuevos y monte</p>			

de parte mía, la financiera, de financiarle al señor la tractomula, un negocio una espuma...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:42 (267-268)**

Fuente: Construcción propia

### 5.1.8 Prácticas de Diversificación (PD).

	<b>Etapas en la que se lleva a cabo</b>	<b>Campo en el que se lleva a cabo</b>	<b>Significado</b>
<b>Prácticas de Diversificación</b>	Juventud Adulthood	Ocupacional- Empresarial	Acciones orientadas al establecimiento de diversos tipos de negocios.
<p>“Con esos 18 años fui y sembré una cantidad de frijol en la finca esa del Cedral...” <b>P1: Entrevista No. 1.rtf 1:203 (207-207).</b></p> <p>“Yo cultivaba con plata de ellos, ellos me financiaban todo (...)ellos digamos que me dan la posibilidad de tomar todas las tierras, las administraba y me daban el soporte económico para desarrollar eso. Obviamente que el arroz era para ellos, era de ellos. Entonces yo monto todos los servicios que necesita esa agricultura y es un negocio mío, servicios de maquinaria tanto reparación de suelos como recolecciones, yo las administro, gano por ello.” <b>P1: Entrevista No. 1.rtf 1:202 (191-191)</b></p> <p>“...nosotros hacemos por ejemplo embriones, yo tengo en mi planta de personal el especialista, digamos más capacitado en esa parte de reproducción animal...” <b>P1: Entrevista No. 1.rtf 1:207 (258-258)</b></p> <p>“... en toda la orilla compramos una casa, montamos equipos de refrigeración allá, se montan equipos de pesca, se manda a hacer mallas, motores fuera de borda y hacemos una industria...” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:31 (107-107)</b></p> <p>“...los aviones eran fletados totalmente ida y vuelta, generalmente nosotros llevábamos combustible, traíamos el pescado.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:32 (109-109)</b></p>			

“... hacíamos negocios, me acuerdo que tenía un amigo boyacense que producía cuero, entonces yo le ayudaba, vendíamos cosas...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:67 (134-134)**

“...decidimos empezar con los hermanos y creamos la primera empresa que creamos en la familia que se llama y todavía funciona Hielo...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:69 (154-154)**

“... Hace 18 años montamos la piscícola como tal...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:70 (156-156)**

“...él tenía transporte y entonces me dio la oportunidad de pagarle el Willy’s y después de que yo cogiera la mitad de la chiva, pero yo después casi no me amañé ahí (...)y entonces me fui a trabajar a Velotax...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:8 (49-52)**

“...Si, yo tenía una empresa de transporte, alquilaba las razones sociales, Transportes Combeima y otra empresa.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:15 (90-92)**

“...entonces me tocó montar una procesadora y yo mandaba para Puerto Rico y me era más rentable comprar que coger el maracuyá.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:23 (136-136)**

“...entonces comencé a traer tractomulas de segunda, que allá si permiten de Canadá y de Estados Unidos y monté con un mecánico el almacén de repuestos de segunda y nuevos y monte de parte mía, la financiera, de financiarle al señor la tractomula, un negocio una espuma...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:42 (267-268)**

“... entonces me dio la idea de que la necesidad de hacer un motel porque veía que aquí era muy malo el servicio y no había (...)y me compré dos fincas en Garzón...” **P3: Entrevista 3.rtf - 2:18 (122-122)**

“... después me dediqué a meterle la plata a las fincas (...)sembré 100 hectáreas de maracuyá, sembré 70 hectáreas en guanábana, 20 en piña y en una de esas negociaciones me entro una finca con unos laguitos (...)entonces, comenzamos a sembrar mojarra (...)entonces monte una procesadora de pulpa...” **P3: Entrevista 3.rtf - 2:20 (124-125)**

“...con eso monté una empresa en Ibagué de Televisión por cable, televisión satélite y hice otro motel.” **P3: Entrevista 3.rtf - 2:26 (14-155)**

“...monté una fábrica de concentrados en el Hobo...” **P3: Entrevista 3.rtf - 2:34 (228-228)**

“...yo mismo cogí las riendas y comencé a hacer alianzas, paré la empresa, monté la sala de proceso para exportación...” **P3: Entrevista 3.rtf - 2:44 (278-278)**

“...también montamos una salsamentaría (...)con los residuos de lo que queda de los filetes hacemos salchichas y hamburguesas y lomitos...” **P3: Entrevista 3.rtf - 2:46 (298-298)**

Fuente: Construcción propia

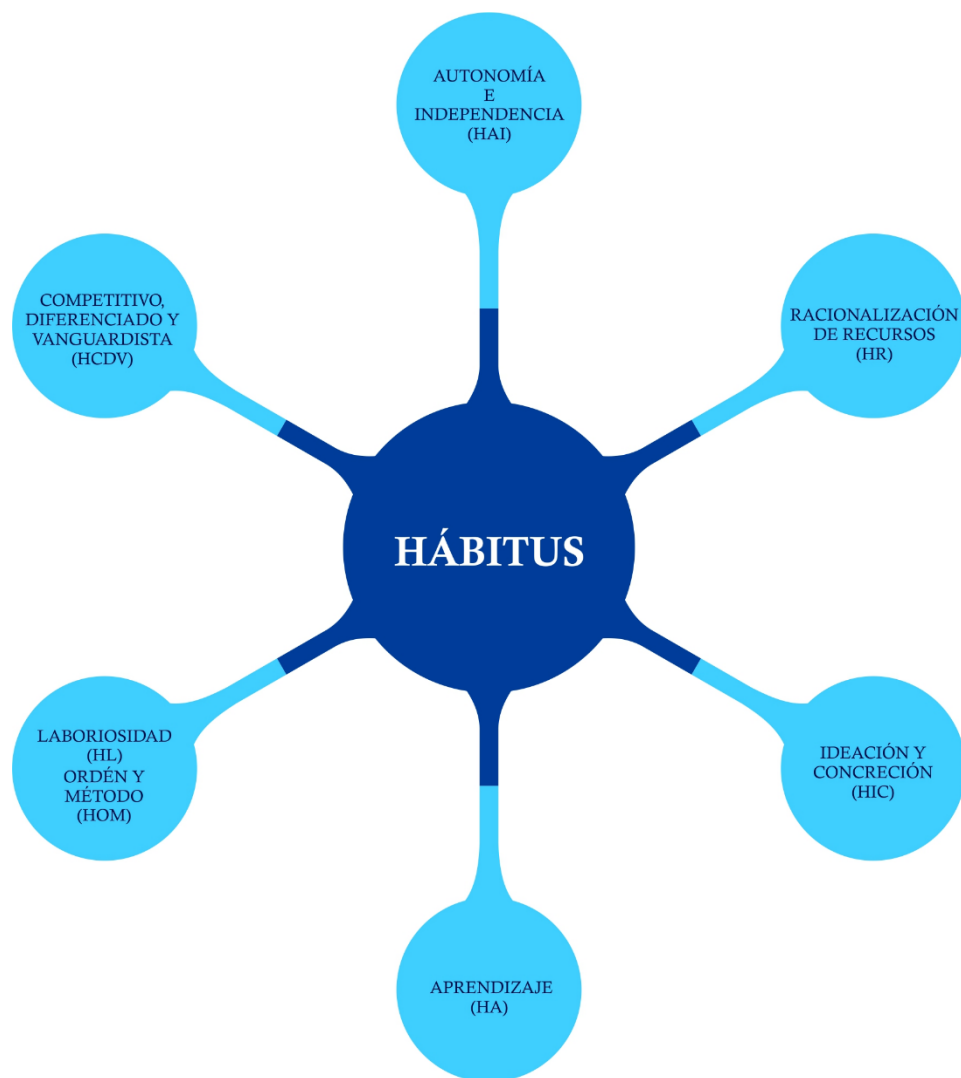
## 5.2. DE LOS HABITUS CONSTITUTIVOS DEL EMPRENDEDOR

Para los propósitos de la presente investigación se definió el habitus emprendedor como los esquemas, patrones o estructuras mentales dispuestas en el emprendedor, que lo inclinan o le conducen a prácticas, adquiridos en los procesos de socialización acaecidos en diferentes campos y etapas de vida. En este sentido, la investigación asumió que el emprendedor es constituido en el tiempo a través de procesos de interacción social. Consideró, igualmente, que en tales procesos, el emprendedor adquiere los patrones o habitus. Así mismo, la investigación admitió la existencia de una relación dialéctica<sup>29</sup> entre las prácticas y los habitus; los que a su vez, operan como signos ciertos de la constitución del sujeto.

Identificadas ya las prácticas constitutivas del emprendedor, se procedió a establecer los habitus emprendedores, así como la etapa y el campo en el cual se apropian. Del conjunto de habitus identificados se infiere que la mayor parte de disposiciones que constituyen o fundamentan las prácticas de los emprendedores fueron apropiadas en los procesos de socialización acaecidos en el campo familiar y escolar, y por tanto, durante la infancia y la juventud (Ver figura 13). Las disposiciones de los sujetos en estudio los ubican, ante todo, como seres diferenciados por la disposición a la laboriosidad, la concreción de resultados, la independencia y la asunción del mando.

---

<sup>29</sup> La práctica llega a ser lo que es relacionándola con el hábitus, puesto que la práctica se sustenta en disposiciones que el agente porta en su mundo interior. Así mismo, el hábitus se apropia en los procesos de socialización, es decir, llega a ser lo que es o se constituye en la interacción.



*Figura 14 Habitus constitutivos del emprendedor*

Fuente: Elaboración propia

### 5.2.1 Habitus: Autonomía e Independencia (HAI).

Etapa en la que se apropia	Campo en el que se apropia	Significado

<b>Habitus: Autonomía e Independencia</b>	Infancia y juventud	Escuela Familia	Disposición a la autogestión ( asumir “las riendas” de las situaciones, tomar sus propias decisiones, no depender de otro, ni de nada, ser autosuficiente) obteniendo las cosas, como un merecimiento por su esfuerzo personal.
<p>“...uno comienza a ser independiente, a sobrevivir en un medio (...)aprendí a tomar decisiones y a sobrevivir en un medio que era al fin y al cabo no era protegido (...)se levanta sin mucho afecto, con mucha disciplina...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:66 (100:100)</b></p> <p>“...como siempre, el más fuerte, el vivo a vivir del bobo, entonces uno empieza a enfrentar todo eso, son realidades...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:65 (98:98)</b></p> <p>“...le digo, gobernador a mí nunca nadie me ha gobernado, nunca me han dado una orden, yo tengo que ser un complique, estoy acostumbrado a dar mi criterio, entienda eso (...)Nunca más me ha insistido en esos tres años...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:220 (130:130)</b></p> <p>“...Me separo de mi señora y mi señora lo que le tocó, me da un poder general y yo lo manejo... Yo asumo, digamos la rienda de todo y nunca nadie me dijo nada, como plena confianza...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:94 (180:182)</b></p> <p>“...Ah no perfecto, yo manejo todo, perfecto todo. Es tanto, pero fue muy sencillo. Hombre, esto en términos reales yo le mantengo esta mesada y asumo todo lo que va a hacer el apoyo de los hijos y fue muy sencillo a pesar de que todo esto es traumático...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:96 (184:184)</b></p> <p>“...prácticamente nadie me dice, oiga usted tiene que hacer esto, me levanto más bien libremente (...)querer lo que uno quiere desarrollarse (...)como siempre quise ser lo que soy hoy y no tenía ni idea cómo, no me preocupé nunca por conseguir un certificado en nada, o sea para mí no era importante o no fue importante armarme una hoja de vida porque en mi esquema no existía la posibilidad de un empleo, ni nunca existió...” <b>P 1: ENTREVISTA No. 2.rtf - 1:74 (128:128)</b></p> <p>“...en la vida he hecho una llamada a nadie para pedirle un puesto para un pariente...” <b>P 1: ENTREVISTA No. 2.rtf - 1:152 (229:229)</b></p> <p>“Entonces cuando yo salgo del colegio estamos de 17 años (...)yo asumo el liderazgo. Desde ese momento somos el liderazgo de la familia (...)empiezo a ayudarlo y él también muy inteligentemente me deja a mí, me suelta las cosas y yo empiezo a asumir el liderazgo.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:27 (98-98)</b></p> <p>“Yo tengo plata para comprar mi ropa, tengo plata, yo a usted no le pido nada, yo tengo plata para tomar trago si quiero, tengo plata.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:29 (100-100)</b></p> <p>“...Entonces fue un semestre muy duro, pero me consagré, lo saqué adelante y después no tuve problemas en la universidad, me fue muy bien siempre” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:39 (123-123)</b></p> <p>“...Yo estuve en la universidad también bajo un esquema que iba a aprender y muchas cosas</p>			

(...)Entonces el tipo empezó a devolver y yo me salí de clase. Entonces el tipo me dijo –no se salga de clase que voy a hacer quiz (...)Ah profe bueno, está bien. Entonces yo terminaba los semestres muchas veces por estarme saliendo de clase (...)entonces cuando yo iba a mirar el promedio y necesitaba sacarme un 4.5 en el examen final y entonces me tocaba ponerme estudiar, a sacar las cosas adelante (...)no era compatible con el sistema de notas y no me preocupaba mucho.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:20 (127-127)**

“...en la universidad (...)hacíamos negocios, me acuerdo que tenía un amigo boyacense que producía cuero, entonces yo le ayudaba, vendíamos cosas (...) y siempre teníamos dinero para cualquier cosa.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:44 (134-134)**

“...Sí mucho, no tuve problemas en la casa digamos que mi papá me dijera algún día: tiene que trabajar (...)me iba bien y todo el tiempo libre hacia lo que quería. Y empecé a ser muy independiente (...)los viernes había clase hasta las 10:00 de la mañana y salía de la universidad cogía un bus y me venía para Neiva y no avisaba en la casa (...)O cogía para Cali con otro compañero (...)y entonces volvía el lunes (...)No se preocupen, entonces yo les decía –a mí no me va a pasar nada. Entonces yo le decía, pues si no se preocupaban cuando yo vivía en el Amazonas, allá que me iba por un río y volvía a los quince días (...)entonces esa formación que tuve en el Amazonas de coger, dirigir independientemente.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:44 (134-134)**

“En mi vida yo empecé a ser muy independiente también en mis cosas (...)yo me abrí mucho de la familia (...)estaba soltero entonces pues yo era trabajo...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:53 (154-154)**

“...hice mi primaria, estudié hasta primero bachillerato, me dediqué a trabajar, a ayudarle a mi papá en las fincas, después trabajando en unos Willy’s (...) a los 14 años ya estoy trabajando (...)después mi padre murió y entonces me dediqué al transporte.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:1 (2-2)**

“...pero entonces quería siempre, he querido superar, superar, y entonces me fui a trabajar a Velotax...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:56 (52-52)**

“... dije aquí no me puedo quedar esto no me sirve a mí, yo tengo que buscar otra alternativa, entonces vendí el carro...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:57 (66-66)**

“...Pues yo tengo la mayoría ya la estoy pasando a tierra, ¿no? Pero no sé hasta donde me toque, si me toca ya estoy preparado...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:61 (358-359)**

Fuente: Construcción propia

### 5.2.2 Habitus: Competitivo, Diferenciado y Vanguardista (HCDV).

Etapa en la que se apropia	Campo en el que se apropia	Significado
----------------------------	----------------------------	-------------

<b>Habitus: Competitivo, Diferenciado y Vanguardista (HCDV)</b>	Infancia Juventud	Familia Escuela Ocupacional- empresarial	Disposición a establecer diferencias, sobresalir, estar a la vanguardia y distinguirse.
<p>“...mi papá era una persona de avanzada y diferenciada (...)era una persona que sentía que estaba mucho más allá porque ya tenía una actividad empresarial...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:84 (142:142)</b></p> <p>“...Allá en la finca, él lleva energía primero a la finca de él que quedaba al pie de Aipe que a Aipe...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:84 (142:142)</b></p> <p>“...lo otro fue que él fue una persona que se diferenció, yo me acuerdo del entierro de él, el gobernador (...)echando, pues hablando de él, tenía que ver mucho con lo que, lo del desarrollo de cada departamento, yo recuerdo muchísimo una cosa y es una reunión para un tema de paz en esa época con guerrillas con todo, con gobernador y todo, mi papá era el que los coordinaba...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:43 (48:48)</b></p> <p>“...después se fue y duró como 6 meses en los Estados Unidos visitando lo de interés para él y regresa en el año 57 con tres aviones llenos de ganado importado e introduce aquí razas como el cebú que era la raza de moda en la misma época que lo hizo Oliverio Lara...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:20 (20:20)</b></p> <p>“...Mis abuelos tanto paternos como maternos (...)tengo entendido que los dos eran los mayores productores de café del departamento...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:14 (14:14)</b></p> <p>“...por ejemplo la granja de la federación de cafeteros donde montan todos los programas (...)que llevan el nombre de (del abuelo), que fue una persona de avanzada en su época, y digamos en esa época era producto de exportación...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:14 (14:14)</b></p> <p>“...a él lo expulsan del país por hacer una arenga contra el general Reyes y él figura en “La Vorágine” como esos quineros de la época, después vuelve al país con unos ahorros y se ubica en Neiva...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:14 (14:14)</b></p> <p>“...uno comienza a ser independiente, a sobrevivir en un medio (...)aprendí a tomar decisiones y a sobrevivir en un medio que era al fin y al cabo no era protegido (...)se levanta sin mucho afecto, con mucha disciplina...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:64 (98:98)</b></p> <p>“...en el colegio decían: previa de tal cosa, y la previa va a ser colectiva y el 70% del salón me rodeaba instantáneamente porque lo manejaba, los temas...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:73 (126:126)</b></p> <p>“...Para mí nunca fue opción salir corriendo de una actividad poco rentable, aquí lo hicieron casi todos y eso fue en la reforma agraria...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:153 (230:230)</b></p> <p>“...yo no me atrevía a meterme al Caquetá y comprarme una finca y tengo en Balsillas mejor dicho yo si tengo ese tema en la nuca...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:153 (230:230)</b></p> <p>“...Por ejemplo hay temas como es el manejo de microorganismos que ahora lo tienen aquí</p>			

como boom y yo lo hice hace más de 10 años...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:179 (276:276)**

“...en la vida he hecho una llamada a nadie para pedirle un puesto para un pariente...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:152 (229:229)**

“...no me preocupé nunca por conseguir un certificado en nada, o sea para mí no era importante o no fue importante armarme una hoja de vida porque en mi esquema no existía la posibilidad de un empleo, ni nunca existió...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:74 (128:128)**

“...fui la persona que yo creo que de alguna manera me escuchó. Siempre que veía algo que no compartía o algo acudía a mí y me decía quiero hablar con usted y por la noche me llamaba y me escuchaba y dure todos los tres años y me encargaba a veces de unas dependencias que nada que ver. Una vez en Infiuila había un problema grandísimo con un poco de acueductos y encárguese de eso. Y digo, pero yo ni idea de esa parte técnica, de todos esos problemas y fui y dure como 10 meses resolviendo esos problemas...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:78 (130:130)**

“...nosotros hacemos por ejemplo embriones, yo tengo en mi planta de personal el especialista, digamos más capacitado en esa parte de reproducción animal (...) Pero hay otro más avanzado y no alcance a montar todas las instalaciones, pero eso lo tenía que llevar a meterlo en el Caquetá que era donde lo tenía de antes y la guerrilla no me lo permitió...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:169 (258:258)**

“...Hay gente capaz que lo hacen bien, pero ellos básicamente están explotando una ventaja comparativa (...) Porque son personas que cogen el camino fácil, el camino fácil para mí no es el mejor, es cómo yo encuentro algo que sea sostenible y que no todo el mundo pueda acceder a eso...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:188 (286:286)**

“...con el equipo que se tiene se ha ido un poco más allá de lo que hay en el medio...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:224 (196:196)**

“...ya se compraron los equipos para los balances iónicos que es lo último...” **P 1: ENTREVISTA No. 2.rtf - 1:183 (282:282)**

“...acuérdesse que lo mejor en términos empresariales es invertir en innovación y en desarrollo...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:186 (284:284)**

“...acuérdesse que yo soy un productor primario...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:98 (188:188)**

“...La Pedrera en la orilla del río Caquetá, en toda la orilla compramos una casa, montamos equipos de refrigeración, se montan equipos de pesca, se manda a hacer mallas, motores fuera de borda y hacemos una industria, porque no existían ese momento allá...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:31 (107-107)**

“de mi curso no era el mejor, mi curso era muy bueno, yo estaba por ahí de octavo o noveno de un curso como de 20 era pequeño pero sí fui el primero que me gradué (...) cuando estábamos en decimo semestre ya habíamos terminado, ya teníamos aprobada la tesis entonces nos graduamos...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:48 (142-142)...**

“...Volví y tomé otra vez, ahí si yo mismo cogí las riendas y comencé a hacer alianzas, paré la empresa, monté la sala de proceso para exportación, ya ellos me llevaban mucha delantera (...)y yo creo que los alcance y me les pasé...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:44 (278-278)**

“... le digo me fui y hace 4 o 5 años me vine otra vez (...)sin dejar lo de Costa Rica e hice unas alianzas y yo creo que en este momento soy el que más pescado produzco en el Huila” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:36 (246-246)**

“...por la antena que yo monté en ese entonces ahí (...)pero yo fui primero.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:38 (252-252)**

“...Más que todo está y la volvimos CI, es la única empresa aquí en el Huila comercializadora internacional.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:53 (336-336)**

Fuente: Construcción propia

### 5.2.3 Habitus: Laboriosidad, Orden y Método (HLOM).

	<b>Etapa en la que se apropia</b>	<b>Campo en el que se apropia</b>	<b>Significado</b>
<b>Habitus: Laboriosidad, Orden, Método (HLOM)</b>	Infancia Juventud	Familia Escuela	Disposición para hacer cosas con orden y método, ocuparse, estar activo, llevar una vida activa.
<p>“...esos jefes de disciplina que tenía el colegio, en donde lo presionaban a uno para que hiciera mucho deporte, me acuerdo tanto, o sea que en los ratos de ocio nos dedicáramos a eso, yo recuerdo que ellos casi no permitían los corrillos en los muchachos, había de todo, canchas, implementos, todo para hacer deporte; o sea una vida activa...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:71 (122:122)</b></p> <p>“...La disciplina, yo recuerdo que eran muy estrictos en todos esos temas...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:72 (124:124)</b></p> <p>“...humm yo he caminado más que una mula robada (...)eso sí he ido normalmente salgo una vez al año...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:171 (264:264)</b></p> <p>“...Entonces un domingo fácilmente me voy para la finca sólo, a pensar cosas y a ver cosas, porque cuando voy normalmente estoy en la carrera. Entonces comienza uno hacer...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:6 (6:6)</b></p> <p>“...Lo otro es el trabajo como pasatiempo, termina haciendo en lo que mejor uno se siente, lo disfruta (...)pararse, para uno es el paseo porque disfruta. Yo me paro todos los días a las 4:00 de la mañana y listo...” <b>P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:6 (6:6)</b></p> <p>“...íbamos a la finca todos los fines de semana era una actividad agropecuaria y ganadera muy fuerte.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:4 (23-23)</b></p>			

“ Pero en la niñez vivimos, hasta la adolescencia yo viví acá en Neiva con mucha actividad agropecuaria, como mi abuelo paterno era con actividades del Caquetá, con mi papá empezamos a tener mucha relación hacia el Caquetá que después (...)es decir; yo estaba desde los cinco años, cada año me iba al Caquetá íbamos a safari básicamente, a pescar, a cazar.”

**P2: Entrevista No. 2.rtf 1:5 (23-23)**

“...en el avión de pronto puedo pasar por antipático pero yo no me pongo a hablar con la persona de al lado sino que me pongo a leer, a pensar en las cosas o a planear las cosas.”

**P2: Entrevista No. 2.rtf 1:9 (72-72)**

“...pero yo era de los que llegaba a la oficina a las 6:30 de la mañana y cuando llegaba todo el mundo, ya les tenía a cada uno asignadas sus tareas (...) y en directorios telefónicos cuando se están terminando las ediciones son, las jornadas son extenuantes, son 16 - 18 horas de trabajo, entonces también es delicado.”

**P2: Entrevista No. 2.rtf 1:54 (154-154)**

“...ahí hice mi primaria, estudié hasta primero bachillerato, me dediqué a trabajar, a ayudarlo a mi papá en las fincas (...) Ir a traer las vacas, ir a traer la mula con la leche, arriado (...)después trabajando en unos Willy's.”

**P3: Entrevista No. 3.rtf 2:1 (2-2)**

“...a los 14 años ya estoy trabajando (...)le trabajaba a un hermano y después me dio a librar la mitad y después le compre la otra mitad”

**P3: Entrevista No. 3.rtf 2:2 (2-9)**

Fuente: Construcción propia

#### 5.2.4 Habitus: Aprendizaje (HA).

	<b>Etapa en la que se apropia</b>	<b>Campo en el que se apropia</b>	<b>Significado</b>
<b>Habitus: Aprendizaje (HA)</b>	Adulthood	Familiar Ocupacional- Empresarial	Disposición a buscar, apropiar y dominar el conocimiento tecnológico requerido para la consecución de resultados.

“...Por ejemplo hay temas como es el manejo de microorganismos que ahora lo tienen aquí como boom y yo lo hice hace más de 10 años...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:179 (276:276)**

“...nosotros hacemos por ejemplo embriones (...)Pero hay otro más avanzado y no alcance a montar todas las instalaciones, pero eso lo tenía que llevar a meterlo en el Caquetá que era donde lo tenía de antes y la guerrilla no me lo permitió...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:169 (258:258)**

“...con el equipo que se tiene se ha ido un poco más allá de lo que hay en el medio...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:115 (196:196)**

“... yo ahora mando un ingeniero de los que tengo a un tema de esos allá, entonces ya se compraron los equipos para los balances iónicos que es lo último...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:183 (282:282)**

“...acuérdesse que lo mejor en términos empresariales es invertir en innovación y en desarrollo...” **P 1: Entrevista No. 2.rtf - 1:186 (284:284)**

“...pero me sirvió trabajar porque yo llegué a la universidad muy tranquilo (...)yo tenía muy claro que iba era a estudiar, aprender y no a sacar notas.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:41 (125-125)**

“...me estaba toda la semana y visualice que había un transporte que los ingenios perdían mucha plata o dejaban de ganar, que era con el azúcar de granel, era una azúcar de granel es la azúcar morena sin sacarle la miel, entonces ellos la empacaban en sacos, en tulas y allá llegaban a Buenaventura y tenían que romper los sacos o las tulas porque el barco los llevaba era a granel (...)nos pusimos en la tarea de las tractomulas ponerles unos bolcos grandes (...)y les comenzamos a inculcar a los ingenios que cambiaran y que se iban a ganar mucha plata, ellos ganaban, nosotros ganábamos...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:12 (66-66)**

“...una invitación a los que tenemos la piscícola en garzón para ver si íbamos a putumayo, que había, había un proyecto de camarones y lo iban a volver en tilapia, para que nosotros y a ver si podíamos sembrar en la represa, comenzamos a estudiar y había un poco más que todo en la china era donde había algo de jaulas, entonces comenzamos a averiguar que la eficiencia mejor era con la jaula de 1x1 porque tenía más capacidad y más recambio de agua...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:22 (130-130)**

Fuente: Construcción propia

### 5.2.5 Habitus: Ideación y Concreción (HIC).

	<b>Etapas en la que se apropia</b>	<b>Campo en el que se apropia</b>	<b>Significado</b>
<b>Habitus: Ideación Concreción (HIC)</b>	Adulthood	Occupational-Entrepreneurial	Disposition to materialize the idea and obtain results.
<p>“...entonces llego y les digo: bueno, vamos a sembrar todo ésta vaina...¿Hectáreas de frijol? Eran como unas ciento algo...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:225 (207:207)</b></p> <p>“...esa granja de Aipe que cuando yo llegué producía 60.000 alevinos al año, yo la entregué produciendo 200.000...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:234 (306:306)</b></p> <p>“...yo conforme en esa época una organización regional de acá, huilense, del Huila, una asociación de ganaderos y agricultores y con esa asociación logré entrar a la SAC...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:174 (272:272)</b></p> <p>“...yo salí de la secretaria en el año 94 en diciembre...yo arranco en el año 97 a construir mi primer estanque, sature esos días madurando el tema pero allá lo vi...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:230 (272:272)</b></p> <p>“...nosotros hacemos por ejemplo embriones...hay otro más avanzado y no alcancé a montar todas las instalaciones pero eso lo tenía que llevar a meterlo en el Caquetá que era donde lo tenía de antes y la guerrilla no me lo permitió...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:169 (258:258)</b></p> <p>“...si somos efectivos porque es que uno de los problemas de mucha gente es que piensa, lo dice pero no lo realiza...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:151 (227:227)</b></p> <p>“...eso de Israel fue que yo me conseguí eso e invite a un poco de gente y nadie salía, a Israel si me acompañaron como unas ocho personas de acá...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:178 (272:272)</b></p> <p>“...Si es muy importante tener conocimiento, aprender pero ya llega el momento en el que lo importante es aplicar...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:3 - (6:6)</b></p> <p>“...Lo importante en la vida no es aprenderse las cosas (...)lo importante de aprender a pensar.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:18 (65-72)</b></p> <p>“...Lo importante en la vida no es aprenderse las cosas (...)lo importante de aprender a pensar.” <b>P2: Entrevista No. 2.rtf 1:18 (65-72)</b></p> <p>“...compramos una casa, montamos equipos de refrigeración allá, se montan equipos de pesca, se manda a hacer mallas, motores fuera de borda y hacemos una industria...” <b>P2:</b></p>			

**Entrevista No. 2.rtf 1:31 (107-107)...**

“Vendemos y entonces pensamos en hacer otra a menor escala...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:33 (109-110)...**

“yo era en ese tiempo muy cerrado en las cosas, yo iba a lo que iba y llegué y hable con el corregidor, hablamos eso, necesitamos comprar una casa, así esta casa, la compramos, tenemos estos botes, vamos a dejarlos acá, sí todo vamos a pescar.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:34 (112-112)...**

“Trabajo solo como un año, al año decidimos empezar con los hermanos y creamos la primera empresa que creamos en la familia.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:57 (154-154)**

“La idea surge de un primo que había terminado mercadeo (...)en una reunión así familiar, tomándonos unas cervezas (...)y me dijo –no, pero es que mire que no se consigue hielo para el whisky acá en Bogotá (...)Entonces empezamos a visitar todos los supermercados y había un monopolio y la distribución era muy mala (...)Entonces nos montamos en ese negocio...” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:58 (156-156)**

“...entonces veía que donde más se movía el transporte era en Buenaventura, entonces yo vivía en Armenia, me desplazaba a Buenaventura, me estaba toda la semana y visualice que había un transporte que los ingenios perdían mucha plata o dejaban de ganar, que era con el azúcar de granel, era una azúcar de granel es la azúcar morena sin sacarle la miel, entonces ellos la empacaban en sacos, en tulas y allá llegaban a Buenaventura y tenían que romper los sacos o las tulas porque el barco los llevaba era a granel, entonces con un amigo de Cali (...)nos pusimos en la tarea de las tractomulas ponerles unos bolcos grandes...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:12 (66-66)**

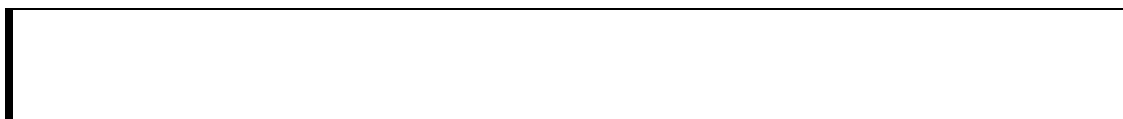
“...Entonces comencé a venderlas, las vendí entonces me dio la idea de que la necesidad de hacer un motel porque veía que aquí era muy malo el servicio y no había (...)lo del motel fue un éxito.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:18 (122-122)**

“...en una de esas negociaciones me entró una finca con unos laguitos (...)entonces monte una procesadora (...)con eso monte una empresa en Ibagué de Televisión por cable, televisión satélite y hice otro motel.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:20 (124-125)**

“...entonces me vine y entonces nos asociamos otra vez con (...)y compré una finca en la entrada de Garzón, entonces comenzamos a desarrollar más el proyecto piscícola allá y después de ahí fue lo que se vino lo de la represa.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:27 (156-160)**

“...Allá en Costa Rica, eso sí me fue muy bien, entonces comencé a traer tractomulas de segunda, que allá si permiten de Canadá y de Estados Unidos y monté con un mecánico el almacén de repuestos de segunda y nuevos y monté de parte mía, la financiera, de financiarle al señor la tractomula, un negocio una espuma (...)Entonces, después se puso muy malo, un país muy pequeño y lo llenamos mucho de tractomulas, entonces me dediqué a hacer predios de contenedores en los puertos, e hice un último motel grande allá en Costa Rica...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:42 (267-268)**

“...Volví y tomé otra vez, ahí si yo mismo cogí las riendas y comencé a hacer alianzas, paré la empresa, monté la sala de proceso para exportación, ya ellos me llevaban mucha delantera (...)y yo creo que los alcance y me les pasé...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:44 (278-278)**



Fuente: Construcción propia

### 5.2.6 Habitus: Racionalización de Recursos (HR).

	<b>Etapa en la que se apropia</b>	<b>Campo en el que se apropia</b>	<b>Significado</b>
<b>Habitus: Racionalización de Recursos(HR)</b>	Juventud Adulthood	Ocupacional- Empresarial	Disposición para emplear los recursos u organizar procesos productivos de manera que genere o aumente los rendimientos operativos y financieros y/o se reduzcan los costos.
<p>“...¿Hectáreas de frijol? Eran como unas ciento algo, pero mire la asociación tan compacta, original. Yo les daba la comida, y les daba la semilla y la tierra y ellos hacían el resto porque era lo que tenían, la mano de obra y eso era pura mano de obra, entonces a cada uno le daba un pedacito...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:138 (211:211)</b></p> <p>“...Pero resumiendo, muchacho de unos 18 o 19 años, me gane \$500.000 pesos en esa época, eso era un mundo de plata...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:135 (207:207)</b></p> <p>“...en términos reales yo le mantengo a esta mesada y asumo todo lo que va a hacer el apoyo de los hijos y fue muy sencillo a pesar de que todo esto es traumático...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:96 (184:184)</b></p> <p>“...Tenía que vivir del producto de leche que dieran esas vacas, imagínese que eso daba cualquier cosita, pero aprende uno acomodarse a lo que le toque...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:143 (215:215)</b></p> <p>“...Yo llegue a sembrar como 900 hectáreas en arroz, financiado por ellos (...)arrendaba apalancado por ellos (...)Yo cultivaba con plata de ellos, ellos me financiaban todo...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:163 (243:245)</b></p> <p>“...Entonces yo monto todos los servicios que necesita esa agricultura y es un negocio mío, servicios de maquinaria tanto reparación de suelos como recolecciones, yo las administro, gano por ello...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:161 (241:241)</b></p> <p>“...la riqueza real consiste en un usted no necesitar nada...” <b>P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:144 (215:215)</b></p>			

“... a todos nos dio dinero (...)la guardé y llegué a Neiva, me fui para la plaza de mercado y compre pollitos chiquitos y me los lleve para la casa y los alimentaba con las sobras de la casa y les compraba algo de maíz y cuando estaban grandes yo me acuerdo que una vez me dijeron en la casa: bueno vamos a pelar esos pollos y yo les dije: “no, no, esos pollos son míos, tiene que negociar conmigo”. **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:7 (41-41)**

“Entonces si tuve un negocio fugaz como por ahí durante un año, hasta que ya había mucho pollo en la casa, entonces mi abuelo y mi papá dijeron “acabe eso porque ya vamos a vivir en la...”. Lo que empecé con 3 pollos ya tenía como 25 pollos, entonces me dijeron vaya y los vende, no le vamos a quitar nada y coja su plata.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:14 (43-43)**

“...pero en ese tiempo tomar un crédito tenía que mirar muy bien cómo era la cosa, porque las tasas, los intereses (...)yo en ese tiempo tenía calculadora financiera y no la volví a usar con estas tasas ya no necesita uno sino pensar, no más; no necesita calcular nada.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:59 (168-168)**

“...le trabajaba a un hermano y después me dio a librar la mitad y después le compre la otra mitad.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:4 (19-20)**

“...de ver que mis compañeros les preguntaba cómo les había ido y decían 4 5 6 años trabajando ahí y les digo, les preguntaba, que tienen ustedes, no, que hemos cambiado de carro y dije aquí no me puedo quedar esto no me sirve a mí, yo tengo que buscar otra alternativa, entonces vendí el carro y un amigo de la familia (...)me ayudó para que compráramos un camión, entonces compramos un doble troque.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:10 (66-66)**

“...pagué el carro, le compré al socio, y después compré otro carro y así fui teniendo dos o tres carros, después ya me vino lo de la empresa de transporte.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:11 (66-66)**

“...entonces veía que donde más se movía el transporte era en Buenaventura, entonces yo vivía en Armenia, me desplazaba a Buenaventura, me estaba toda la semana y visualice que había un transporte que los ingenios perdían mucha plata o dejaban de ganar, que era con el azúcar de granel (...)entonces ellos la empacaban en sacos, en tulas y allá llegaban a buenaventura y tenían que romper los sacos o las tulas porque el barco los llevaba era a granel, entonces con un amigo de Cali (...)nos pusimos en la tarea de las tractomulas ponerles unos bolcos grandes (...)y les comenzamos a inculcar a los ingenios que cambiaran y que se iban a ganar mucha plata, ellos ganaban, nosotros ganábamos (...) les cargábamos las 24 horas entonces eso fue un éxito muy bueno para mí y para los ingenios.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:12 (66-66)**

“...había un contrato muy grande que era para mover 30 mil toneladas (...)y licitamos y nos ganamos la licitación...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:13 (66-66)**

“...después yo le compré a él y ya me compré una tractomula 2, 3, llegué a tener 7 tractomulas.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:16 (95-96)**

“... cuando cerramos el contrato o íbamos a firmar él me dijo bueno, pero si usted compra más mulas, después me va a quitar las mías, me va a sacar las mías, le dije no, 50 y 50% si usted no tiene yo le apoyo con las mías o viceversa...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:17 (104-104)**

“...Entonces comencé a venderlas, las vendí entonces me dio la idea de que la necesidad de hacer un motel porque veía que aquí era muy malo el servicio y no había (...)lo del motel fue un éxito.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:18 (122-122)**

“...me tocó que hacer leasing, auto venderme los carros a mí mismo que los leasings me prestaran plata para poder...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:19 (1112-113)**

“...comenzamos a estudiar y había un poco más que todo en la china era donde había algo de jaulas, entonces comenzamos a averiguar que la eficiencia mejor era con la jaula de 1x1 porque tenía más capacidad y más recambio de agua, entonces le dijimos que si nos daban, nos solicitaban el permiso y nos lo consiguieron entonces comenzamos a sembrar...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:22 (130-130)**

“...y dije voy a comenzar a vender y no encontraba quien me comprara eso, lo daba por las deudas del banco y dije yo con tal de favorecer aquí a, bueno, no fue posible, después se me iluminó el INCORA (...)entonces fui y le dije, mire, le tengo esa finca, me dijo, era la finca que estaba buscando, porque yo generaba mucha mano de obra femenina...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:25 (144-150)**

“...pues con eso me monte yo, con eso monte una empresa en Ibagué de Televisión por cable, televisión satélite y hice otro motel.” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:26(154-155)**

Fuente: Construcción propia

## **5.4 LA CONSTITUCIÓN DEL EMPRENDEDOR, UN ANALISIS DESDE LAS NARRATIVAS**

La dimensión biográfico-narrativa ha adquirido gran relevancia para el estudio de la constitución del sujeto (Giddens, 1995; Holstein y Gubrium, 2000; Gergen, 1998, Bolívar, 2006), ya que no solo representan o expresan al yo, sino que lo constituyen (Bolívar, 2005). Así mismo, siguiendo a Jelin (2001), cada sujeto escoge intencionalmente las narrativas (acontecimientos, proyecciones, signos, símbolos, personas y lugares) que permiten su identificación o diferenciación. En este sentido, la memoria seleccionada crea una relación con los otros, a la vez que establece una identidad, una manera de presentarse o ser ante los demás, por lo que define límites al mismo ser.

En concordancia con el diseño investigativo de corte cualitativo y el método de análisis biográfico narrativo, este capítulo es de naturaleza interpretativa, ya que en él se expone el análisis de la narrativa de los emprendedores sujetos de estudio.

#### **5.4.1 Descripción de los actores.**

El Actor Uno (A1) es un hombre de 67 años, con estudios de secundaria, quien fundó su empresa piscícola en el embalse de Betania en 1997. Hoy en día practica la acuicultura continental, es decir, tiene estanques en tierra en una superficie mayor a 10 hectáreas ubicadas en el municipio de Aipe. En la actualidad, posee toda la cadena de producción, desde el alevinaje hasta la comercialización en el mercado nacional. Se distingue por la implementación de tecnología de avanzada, en especial, para el control biológico y el tratamiento de las aguas residuales.

Antes de constituirse en emprendedor piscícola fue un empresario agropecuario. Procede de una familia de tradición en la región. Hijo de padre con vocación agropecuaria e independiente. Huérfano a los 7 años, emprendió actividades por cuenta propia para la generación de ingresos desde los 17 años. Desempeñó el cargo de alcalde municipal y secretario departamental de fomento agropecuario y minero, además de líder gremial en entidades del orden local y nacional.

El sujeto Actor Dos (A2) corresponde a un hombre de 49 años, administrador de empresas de profesión, quien, junto a su padre, impulsó inicialmente un negocio de pesca de captura en ríos de los departamentos del Caquetá y Amazonas. Después de un periplo como empleado, el Actor Dos (A2) se establece con su familia en el negocio de la acuicultura. Son considerados impulsores de la exportación de filete de mojarra roja en el departamento del Huila considerados la primera empresa piscícola fundada en el Huila y una de las primeras en desarrollar el cultivo

de la mojarra roja. En la actualidad, posee toda la cadena de producción, desde el alevinaje hasta la comercialización en el mercado nacional e internacional.

El Actor Tres (A3) es un hombre de 69 años proveniente del departamento del Quindío. Cursó únicamente estudios de primaria. Desempeñó labores productivas en el campo desde muy joven. Fue un hombre independiente desde los 14 años. Ganándose la vida inicialmente como transportador, se incorporó a los negocios agropecuarios en una etapa madura de su vida. Es reconocido por haber impulsado el primer proyecto productivo acuícola en la represa de Betania ubicada en el municipio de Yaguará (Huila), siendo hoy en día quien posee el mayor volumen de producción.

#### **5.4.2 Narrativa del actor uno (a1): generalidades de la infancia, juventud y adultez.**

La narración del Actor Uno (A1) se inscribe en el seno de su familia, la escuela y sus negocios o prácticas empresariales. No existe un espacio o tiempo de su vida en el que se haya empleado para ser asalariado, subordinado o “dependiente de otro”. Por el contrario, en la narrativa se descubre a un sujeto que se adapta y sobrevive a las circunstancias que le depara la vida, un sujeto que organiza recursos para transformar la realidad. De igual manera, la narrativa permitió identificar, en la experiencia biográfica, a un sujeto que otorga gran valía a las vivencias de su vida escolar, a las hazañas de sus abuelos y de su padre, las cuales no sólo rememora, sino que, hace perdurar a través de sus propias prácticas.

**5.4.2.1 El campo familiar: agentes y prácticas como referentes.** El recuerdo de la infancia se remite al recuento de acontecimientos, acciones y caracterización tanto de sus abuelos paternos y maternos como de su padre. Hablar de su infancia es hablar, ante todo, de estos hombres y de sus vivencias. Se trata de un recuerdo de hechos, que se pueden catalogar como una herencia de las experiencias de otros, ya que el mismo informante no las experimentó en

carne propia, pues quedó huérfano a los 7 años, por lo que pasó la infancia y juventud internado en un colegio. Sin embargo, el recuerdo heredado, se vuelve intencional en lo que es objeto de memoria, por lo que configura al sujeto mismo y le permite la continuidad de él en el tiempo.

De sus abuelos reconoce que eran hombres de avanzada, vinculados al campo y productores agropecuarios destacados:

“Mis abuelos tanto paternos como maternos fueron gente de campo, productores agropecuarios, tengo entendido que los dos eran los mayores productores de café del departamento (...)por ejemplo la granja de la Federación de Cafeteros, donde montan todos los programas, lleva el nombre de mi abuelo materno, que fue una persona de avanzada en su época, y digamos en esa época era productor de exportación.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:14 (14:14)**

“...a él lo expulsan del país por hacer una arenga contra el general Reyes y él figura en “La Vorágine” como esos quineros de la época, después vuelve al país con unos ahorros y se ubica en Neiva.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:15 (16:16)**

“...la finca del abuelo figuraba en todos los mapas (...)era una finca grande cafetera al norte del Huila en la cordillera central (...)él tenía hartas tierras en esa cordillera. El otro si estaba (...)en la cordillera oriental.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:16 (18:18)**

A su padre, igualmente lo identifica como un hombre de avanzada. También lo caracteriza como una persona laboriosa y diferenciada. Abuelos y padre vivieron en una economía sustentada en la tierra y la cría o tenencia de animales.

“...mi papá era demasiado activo y se la pasaba viajando muchísimo, él era el que por ejemplo compraba todos los ganados a todos los ganaderos grandes del pueblo, él era el que llevaba esos ganados a los pueblos que básicamente era Girardot y él vivía por fuera de Neiva (...)él se fue, lo recuerdo, aprendiendo inglés con un profesor que era Federico Beck, un viejo alemán que había

venido acá (...)después se fue y duró como 6 meses en los Estados Unidos visitando lo de interés para él y regresa en el año 57 con tres aviones llenos de ganado importado e introduce aquí razas como el cebú que era la raza de moda en la misma época que lo hizo Oliverio Lara...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:20 (20:20)**

“...él era de avanzada en el momento y por ejemplo monta ordeño mañana y tarde, monta en esa época centrifugas quemadoras para lanzar la leche en el tema de grasas y tiene esa digamos venta de genética en la época y paralelo era un agricultor de avanzada, digamos que de tecnología muy moderna de maquinarias...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:20 (20:20)**

“...Mi papá tuvo que ver con el agro, él sembraba arroz pero era más ganadero, pero pues si claro yo pues después terminé siendo mucho más de agricultura...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:91 (176:176)**

“...Mi papá era una persona de avanzada y diferenciada y yo creo que el medio no resistía, unas pocas personas el ver que alguien como que se fuera, como tan, digamos que tuviera una diferencia tan grande...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:84 (142:142)**

A su padre lo identifica como un hombre diferenciado por la incorporación y uso de tecnología en las labores agropecuarias. Además, lo reconoce como un hombre activo que viajaba mucho y que generaba confianza para los negocios.

“...si recuerdo por ejemplo, era que mi papá en la familia era una persona que generó mucha confianza y cuando viajaba mi tío al exterior, el que se encargaba de todos los bienes era mi papá y nosotros íbamos a las propiedades de ellos porque él las manejaba, era un buen finquero, un tipo con mucho sentido común (...)en su vida terminó el bachillerato.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:32 (34:34)**

“...mi papá muere al principio del 58, entonces no alcanzo a compartir mucho pero si me doy cuenta de todo, por lo que había realizado (...)yo tenía 7 años cuando él muere (...)mi papá era un liberal.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:30 (30:30)**

“...hay una diferencia marcada, que mi papá nunca quiso ir a desarrollar algo en donde tuviera pendientes la tierra, en laderas, él sí se fue siempre a mecanizado, eso fue una diferencia bien marcada, si tenía la visión y siempre ubicó todo a orilla de donde existiera una buena fuente de agua...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:39 (46:46)**

“...él fue una persona que se diferenció, yo me acuerdo del entierro de él, el gobernador que era (...)echando el discurso (...)tenía que ver mucho con el desarrollo del departamento (...)yo recuerdo muchísimo una cosa y es una reunión para un tema de paz en esa época con guerrillas con todo, con gobernador y todo, mi papá era el que los coordinaba (...)era un líder que nunca tuvo absolutamente nada que ver con la parte política (...)Pero mi papá sí era emprendedor, fuertemente emprendedor...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:43 (48:48)**

“...todo el mundo compra el animal que viene genéticamente digamos mejorado y desarrolla su actividad (...)mi papá había descubierto eso muy temprano y ya lo hacía, lo otro era que él se había dado cuenta que la norma exigía equis cantidad de grasas en la leche y él le sacaba y balanceaba a la norma y el resto lo procesaba y le sacaba como un 40% más al valor de la leche. En el año 50, hace años...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:49 (72:72)**

“...tenía una batidora para hacer, para digamos tratar la crema y volverlo mantequilla. Y aquí vendía la mantequilla en las heladerías del pueblo. Y vendía genética, ya tenía muy claro y definido lo que era el Indicus que son los que vienen de la India, los ganados. De los Taurus que son los otros ganados de lomo (...)él hacía esos cruces para obtener ese vigor híbrido...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:54 (80:80)**

“...era ocurrente, porque era una persona que vivía en la búsqueda de cómo avanzar...leía, viajaba y estaba muy informado (...)Allá en la finca, él lleva energía primero a la finca de él, antes que llegara al pueblo...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:58 (84:84)**

Al referirse a su infancia, el actor inició el relato de su experiencia biográfica involucrando a sus abuelos y su padre, por lo que no aparece en la narrativa como un sujeto de la acción. El recuerdo y la identidad de la infancia están conformados por “otros”, quienes son los que hablan, los que finalmente otorgan el sentido de la vida. Además, el actor se sitúa como un sujeto con tradición familiar, es decir, con un respaldo, unas trayectorias y un legado que no solo hereda, sino que perdura y hace crecer.

**5.4.2.2 El campo escolar: aprender a sobrevivir sin la protección paterna.** Además de las trayectorias de sus abuelos y padre, la narrativa del informante se extiende a su vida escolar. La infancia y la juventud transcurrieron alejadas del seno familiar. Podría decirse que se crió en un colegio, en medio de una comunidad católica. Por tanto, el colegio fue el alma de las experiencias cotidianas del informante en una época crucial. Los profesores y las prácticas acometidas en este campo, por espacio de 10 años, moldearon no solo el saber académico, sino sentimientos, emociones y carácter, vale decir, toda la personalidad. Sin la compañía y protección paterna, el espacio escolar fue sinónimo de sobrevivencia.

“...Ya en nuestra época nos mandaron fue para Bogotá y habían eso que le decían requinternado (...)Me mandaron a eso de los 8 años y regreso como a los 17 o 18 años (...)éramos tres hermanos, todos fuimos a dar allá, nosotros fuimos a dar a un colegio que era de los sacerdotes escolapios “Calasanz de Colombia”, en la cien con autopista en Bogotá (...)era un colegio muy amplio donde habían muy buenas recreaciones, muy buen deporte, se desarrollaba uno en esa parte física muy bien y casi todos éramos deportistas (...)había mucha

disciplina porque eran unos curas del norte, templados, grandotes y todos lo trataban a uno durísimo, había disciplina, claro una manada de muchachos de diferentes regiones...” **P 1: ENTREVISTA No. 2.rtf - 1:69 (102:102)**

El actor se reconoce igualmente como un sujeto independiente, que aprende a sobrevivir sin protección de sus padres, un sujeto que se “levanta sin mucho afecto y con mucha disciplina”, un sujeto que debe enfrentar solo los aconteceres del diario vivir.

“...Nosotros no salíamos sino en Semana Santa, Julio y Diciembre (...)uno comienza a ser independiente, a sobrevivir en un medio (...)como siempre, el más fuerte, el vivo a vivir del bobo, entonces uno empieza a enfrentar todo eso, son realidades (...)aprendí a tomar decisiones y a sobrevivir en un medio que no era protegido (...)se levantan sin mucho afecto, con mucha disciplina. Y pues eso le pasa y por eso uno tiene esa tendencia a sobrevivir en el medio...” **P1: Entrevista No. 1.rtf – 1:70 (121:121)**

“...esos jefes de disciplina que tenía el colegio, en donde lo presionaban a uno para que hiciera mucho deporte, me acuerdo tanto, o sea que en los ratos de ocio nos dedicáramos a eso, yo recuerdo que ellos casi no permitían los corrillos en los muchachos (...)había de todo, canchas, implementos, todo para hacer deporte; o sea una vida activa.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:71 (122:122)**

“...disciplina, yo recuerdo que eran muy estrictos en todos esos temas, porque imagínese en una cantidad de estos muchachos, digamos no muy disciplinados porque venían de culturas costeñas en un dormitorio, usted imagínese una locura de esas...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:72 (124:124)**

La narrativa refleja una trama de relaciones con seres humanos unidos por vínculos afectivos. Estos seres humanos le antecedieron (abuelos y padre) y a pesar de que no vivenció de manera directa sus prácticas, las enuncia en el relato como hitos o referencias de gran significado. Es

decir, los antecesores influyen su relato de vida centrado en el trabajo diferenciado e independiente, la iniciativa empresarial, el progreso y la innovación.

La escuela también hace parte de la trama de la infancia y la juventud. La escuela es el espacio de actuación más significativo, en el cual, debe enfrentar los avatares y sobrevivir por sí mismo, sin esperar afecto ni protección.

**5.4.2.3 La economía agropecuaria, un terreno para asumir y actuar.** Al terminar estudios de bachillerato, en 1969, a la edad de 18 años, regresa del internado suponiendo excelentes condiciones económicas en su familia. Encuentra una situación que lo obliga a tomar decisiones económicas y asumir las responsabilidades de las actividades agropecuarias en las tierras de su difunto padre. Sin experiencia ocupacional previa, asumió las labores productivas, administrativas y comerciales.

“...yo un chino de 17 años loco, pero tuve la mejor época de mi vida, fue cuando, viniendo convencido de que éramos ricos, vengo y me meto a vivir a una finca y fue la mejor época de mi vida, aprendí muchísimo de la gente (...)llegué a tener destrezas en lo que hacíamos...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:88 (168:168)**

“...Embargos fue lo que encontré. Fue una crisis que eso es otra de las cosas que digamos fue muy turbia vivirla tan temprano porque encuentro que mi mamá como tenía un corazonsope así de grande, le servía a todo el mundo de fiador y de todo y encuentro un cúmulo de problemas al macho en ese sentido...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:125 (197:198)**

Al relatar su temprana adultez, se presenta como un sujeto actuante, quien a pesar de la poca o nula experiencia, se hace cargo, asume el control y la responsabilidad tanto de su vida como de los negocios familiares. En tal sentido, el sujeto en narración aparece en su familia como un

símbolo de esperanza, además de un hombre autónomo y con capacidad para hacer frente a los problemas.

“...Y me toca lidiar abogados duros y me toca que enfrentar todo eso tempranísimo. Pero lo de fondo de esto es que aprendí la lección (...)me obligó a esforzarme para poder salvar lo que había, lo poco que quedaba...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:127 (198:198)**

“Claro y se perdió casi todo (...)Pues sencillamente ella no tenía ni idea (...)Entonces a nosotros nos quedó la tierra y pues la tierra no se podía ni enajenar ni nada porque era un proceso complicadísimo, pero ella pierde casi todo porque ella no sabía nada (...)Entonces yo llego y digo voy a sacar esto adelante y me meto a eso y ella me entrega todo (...)yo se lo recibo en arriendo. Yo llegué a coger todo y mi mamá me acuerdo que me firmaba por ejemplo un talonario de cheques en blanco (...)Yo asumo digamos la rienda de todo con plena confianza y nunca nadie me dijo nada...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:127 (198:198)**

“...Cuando yo llegue a trabajar como a los 18 años, entonces mis compañeros fueron mayores, que cultivaban arroz (...)30 y 40 años mayores porque era con quienes tenía que moverme...”

**P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:81 (136:136)**

Antes se había planteado que la constitución del sujeto estaba atada a una trama de familia y escuela. Ahora, el sujeto se narra en el ámbito de los negocios, el cual nutre esta trama. En esta parte de la narrativa, se instala como un sujeto, que aunque joven, es independiente, autónomo, capaz de afrontar las situaciones y lograr resultados económicos. Un sujeto organizador y coordinador de recursos, transformador del medio y capaz de generar o acometer una actividad productiva.

“...Con esos 18 años fui y sembré una cantidad de frijol en la finca esa (...)eran como 4.000 hectáreas en un cañón (...)la invade gente que llegaba de afuera (...)entonces llego y les digo: bueno, vamos a sembrar todo ésta vaina (...)¿Hectáreas de frijol? Eran como unas ciento algo, pero mire la asociación tan compacta, original. Yo les daba la comida, y les daba la semilla y la tierra y ellos hacían el resto porque era lo que tenían, la mano de obra y eso era pura mano de obra, entonces a cada uno le daba un pedacito (...)pero resumiendo, muchacho de unos 18 o 19 años, me gané \$500.000 pesos en esa época, eso era un mundo de plata...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:132 (207:207)**

“...Como era una crisis, era, digamos no había ningún recurso, entonces recibo ganado y me vendo otro al fondo ganadero. Tenía que vivir del producto de leche que dieran esas vacas, imagínese que eso daba cualquier cosita, pero aprende uno acomodarse a lo que le toque...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:139 (215:215)**

“...Encontré un gran apoyo en los del Roa (...)porque ellos digamos que me dan la posibilidad de tomar todas las tierras, las administraba y me daban el soporte económico para desarrollar eso. Obviamente que el arroz era para ellos, era de ellos. Entonces yo monto todos los servicios que necesita esa agricultura y es un negocio mío, servicios de maquinaria tanto reparación de suelos como recolecciones, yo las administro, gano por ello (...)yo llegué a sembrar como 900 hectáreas en arroz, financiado por ellos.” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:160 (240:241)**

#### ***5.4.2.4 Del sujeto agropecuario al agroindustrial: una identidad consolidada.***

La actividad agropecuaria, en particular el cultivo del arroz y la ganadería, había sido el sustento de la actividad económica desarrollada por el actor durante los primeros 20 años de su vida productiva. Sin embargo, a inicios de la década del 90, el informante aceptó el cargo de secretario de Fomento Agropecuario y Minero del departamento del Huila, instancia desde la cual promovió el desarrollo agroindustrial de la nascente actividad piscícola. Gracias a la gestión

realizada en esta instancia, conoció detalles de la actividad mencionada, lo que le permitió, años más tarde, incursionar en el negocio de la piscicultura.

En esta parte de la narración el actor ratifica su identidad, reconociendo su particularidad y por tanto diferenciándola de otras. Un sujeto constituido sobre un imaginario de independencia y autosuficiencia económica, capaz de aprender y crear.

“...para mí ir al sector público era una hartera violenta porque yo no tenía ningún interés de nada (...)yo no llegaba ni a conseguir un voto, porque esa vaina a mí no me interesa. Entonces como no tenía interés ni de conseguirme un peso allá ni de conseguirme un voto, entonces a mí me quedaba tiempo para otras cosas...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:191 (294:294)**

“...por el hecho de la hartera de ir a aceptar un puesto encontré la actividad principal hoy en día, o sea no fue improductiva (...)yo salí de la secretaria en el año 94 (...)y yo arranco en el año 97 a construir mi primer estanque...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:198 (306:306)**

En la parte final del relato, la cual se remite a los sucesos acaecidos en los últimos 20 años de vida, el sujeto en narración se presenta en forma clara y definida, identificándose como un agente económico, inserto en el negocio piscícola, quien se cataloga como productor, independiente y autónomo.

“...No soy un comerciante. Mi formación y percepción de vida no está para ganarme algo a costillas de otro, no me cabe eso (...)acuértese que yo soy un productor primario, ser productor primario implica muchas cosas, usted sabe lo que es un ser vivo, porque usted es padre, usted sabe que si el niño llora hay que atenderlo a la hora que sea, lo mismo le pasa a estos temas en animales y plantas hay que atenderlos apropiadamente en el momento que sea...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:100 (189:189)**

“... el gobernador me llama y me dice: oiga colabore en esto. Le digo: –gobernador a mí nunca nadie me ha gobernado, nunca me han dado una orden, yo tengo que ser un complique, estoy acostumbrado a andar con mi criterio, entienda...” **P1: Entrevista No. 1.rtf - 1:78 (130:130)**

Lo visto hasta ahora, dejó ver a un actor que construye su relato ubicándose como un sujeto con tradición familiar, que se basta a sí mismo (autosuficiente), que no depende de otro (independiente) y que trabaja por cuenta propia (autónomo). A pesar de que manifiesta haber crecido sin recibir afectos, la interacción que establece con sus antecesores, en particular padre y abuelo, da cuenta del afecto almacenado a nivel del recuerdo, el cual traslada en sus actuaciones, queriendo mantener viva la memoria o contribuir a la supervivencia de los mismos antecesores. Así mismo, el actor se reconoce como un sujeto “diferenciado y aventajado” quien “sobrevive”, o quien ha tenido que sobrevivir a las circunstancias que le depara la vida. La relación con estos referentes, que permanecen vivos en el recuerdo, refleja la constitución de su ser y representa, a la vez, signos que evidencian su identidad.

#### **5.4.3 Narrativa del actor dos (a2): generalidades de la infancia, juventud y adultez.**

La narrativa del actor dos se inscribe inicialmente en el seno de su familia. En la narrativa se identifica a un sujeto que rememora y valora tanto la tradición familiar como las acciones de su abuelo materno. La configuración de la trama inicia evocando a un tercero que le “marcó” su vida. Además, la narrativa se teje con experiencias agropecuarias, viajes de aventuras y negocios, acometidos todos ellos durante la infancia, la juventud y la temprana adultez. La trama conduce, finalmente, a la presentación de un sujeto estructurado de manera autónoma, que se reconoce independiente y laborioso, llegando en su etapa adulta a la concreción de sus ideas en negocios particulares.

**5.4.3.1 El campo familiar: Un espacio para la formación de los referentes vitales.** En el inicio del recuento, el informante escoge el espacio familiar para dar apertura a la trama. En particular, recurre a la descripción de lo que fueron sus abuelos maternos. El abuelo, como sujeto de la acción y quien entra en escena de la narración, es calificado como un hombre, quien, desde muy joven, sale de su casa a labrarse la vida. Un hombre, que basado en la experticia de la vida, crea cosas. El abuelo, junto a sus experiencias, se convierte en el primer símbolo de su infancia, huella que se ancló durante los primeros siete años de vida, que fue el tiempo compartido antes de que dejara su existencia.

“Yo empiezo mucho más atrás, voy a hablar de mis abuelos y de mis padres, mucho más atrás, siempre lo pienso, es decir; mi abuelo materno era español emigrante hacia Colombia y aunque no estuve con él sino hasta los siete años, que él murió a esa edad; me marcó mucho porque yo era el nieto mayor y durante los tres, cuatro, cinco años de mi existencia andaba mucho con él.

Él salió de España, prácticamente sin zapatos si lo podemos llamar así, cuando España era un país de grandes emigrantes hace más de cien años, a principios del siglo XX finales del siglo IX y empezó a labrarse su vida desde los 16 años (...)él era un topógrafo empírico, entonces cuando no existía irrigación en el Huila, él hizo la mayoría de las irrigaciones que hay acá (...) claro, por el lado de mi abuela materna, yo era de un carácter muy fuerte, mis padres eran muy jóvenes; mi mamá se casó de 17 años y mi papá como de 23 años. Entonces yo me acuerdo que quedé mucho al cuidado de mi abuela, mucho tiempo.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:2 (7:7)**

**5.4.3.2 Actividad agropecuaria, viajes, aventuras y negocios: Símbolo de la infancia y la juventud.**

El recuento de la infancia y la juventud se remite a su encuentro con el mundo agropecuario. Es decir, un conjunto de tareas o actividades, que, junto a unas técnicas, permiten la labranza de la tierra y la crianza de animales. Reconocerse en lo agropecuario es insertarse en ocupaciones,

laboriosidad y comercio; también en la transformación y producción. Este aspecto se refuerza al orientar la trama con la presentación de un sujeto que desde su infancia y temprana juventud comporta prácticas de producción y comercio.

“Del abuelo materno, pues tenía finca e íbamos a la finca todos los fines de semana era una actividad agropecuaria y ganadera muy fuerte. Pero en la niñez vivimos, hasta la adolescencia yo viví acá en Neiva con mucha actividad agropecuaria, como mi abuelo paterno era con actividades del Caquetá, con mi papá empezamos a tener mucha relación hacia el Caquetá, que después marca parte del negocio que vamos a hacer, es decir; yo estaba desde los cinco años, cada año me iba al Caquetá íbamos a safari básicamente, a pescar, a cazar y a preñar (...)desde muy joven iba a cacerías digamos.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:5 (23:23)**

“...Entonces yo no me acuerdo qué hicieron los otros sobrinos con la plata, pero la mía yo sí la guardé y llegué a Neiva, me fui para la plaza de mercado y compré pollitos chiquitos y me los lleve para la casa y los alimentaba con las sobras de la casa (...)Entonces tuve un negocio fugaz como por ahí durante un año, hasta que ya había mucho pollo en la casa (...)lo que empecé con 3 pollos, ya tenía como 25 pollos, entonces me dijeron vaya y los vende...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:7 (41:41)**

La trama de la época juvenil presenta a un sujeto inmerso en el mundo de los negocios; un sujeto que, desde temprana edad, asume el liderazgo y las responsabilidades en el manejo de los negocios familiares; un sujeto autónomo y autosuficiente, capaz de enfrentar las exigencias y sobresalir. La autonomía y la autosuficiencia son signos de una identidad con la que el sujeto se presenta y se asume como un hombre capaz de “labrarse su propia vida” sin depender de otro.

“...mi padre después de ser mucho tiempo empleado público, decide con el patrimonio que le quedaba a mi mamá todavía, lo vende y se va al Amazonas a montar dos negocios, uno con peces; a capturar pescados ornamentales y otro a capturar pescados varios, más que todo; congelarlos y

llevarlos a procesar a Bogotá (...)compramos unos terrenos (...)una casa, montamos equipos de refrigeración, se montan equipos de pesca (...) y hacemos una industria (...)Entonces cuando yo salgo del colegio estamos de 17 años, pues ese era como el proyecto de vida de la familia porque ya todo se había acabado (...)él (papá) desde ese momento empieza a perder liderazgo con la familia por una serie de actuaciones que no eran, mejor dicho, no le iba bien en los negocios porque era muy desorganizado, entonces yo tomo en cuenta, empiezo a ayudarlo y él también muy inteligentemente me deja a mí, me suelta las cosas y yo empiezo a asumir el liderazgo (...)había que controlar mucho los gastos, ahí en esa parte, que es a lo que yo prácticamente me dedico (...)y empezamos ese negocio, cuando me fui a estudiar, mi papá se queda allá con el negocio (...)nos iba muy bien y a los dos años él me dice, “Bueno, ¿usted no va a estudiar más?” (...)yo vivo tranquilo, mire, gano plata, me va bien en todas las cosas ¿para qué? (...)pues estoy bien, estoy hecho. Yo tengo plata para comprar mi ropa, tengo plata, yo a usted no le pido nada, yo tengo plata para tomar trago si quiero, tengo plata. Entonces me dice: “tiene que estudiar . P2: **Entrevista No. 1.rtf - 1:51 (98:100).**

**5.4.3.3 De la juventud a la adultez: un paso hacia la independencia.** Además de una temprana inserción en el mundo de los negocios, transcurrida entre los 17 y 19 años de edad al interior de la selva del Amazonas, la narrativa evoca la vida de estudiante universitario en el inicio de la etapa adulta. El sujeto se presenta ahora, no sólo como un estudiante en formación profesional, sino como un negociante, y ante todo como una persona independiente. La independencia es sinónimo de acción a partir de sus propios medios y capacidades, asumir el control de una situación, sin depender de otro. En este caso, la distancia y por consiguiente la separación del dominio paterno, privilegian esta situación. Se evidencia un doble signo de la identidad, el ser profesional, que indica competencia en el saber, y el ser de negocios, en el cual, cobra sentido transar un bien, lucrarse y proveerse sus propios recursos económicos.

“...en la universidad yo sí hacía, hacíamos negocios, me acuerdo que tenía un amigo boyacense que producía cuero, entonces yo le ayudaba, vendíamos cosas (...)dos compañeros que éramos comerciantes en ese momento y siempre teníamos dinero para cualquier cosa.” **P2:**

**Entrevista No. 1.rtf - 1:44 (34:34)**

“...no tuve problemas en la casa, digamos que mi papá me dijera algún día –tiene que trabajar, no, mi compromiso era sólo estudiar, me iba bien y todo el tiempo libre hacia lo que quería. Y empecé a ser muy independiente también por esas cosas (...)los viernes había clase hasta las 10:00 de la mañana y salía de la universidad cogía un bus y me venía para Neiva y no avisaba en la casa (...)o cogía para Cali con otro compañero (...)me iba con el amigo boyacense y entonces volvía el lunes (...)cuando yo vivía en el Amazonas, allá que me iba por un río y volvía a los quince días (...)Entonces sí, esa parte, digamos es bueno y es malo, es decir, ser uno independiente y decidido es buena para muchas cosas, entonces esa formación que tuve en el Amazonas de coger, dirigir independientemente, asumir los retos (...)En mi vida yo empecé a ser muy independiente también en mis cosas.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:45 (136:136)**

“Planeo muy bien las cosas (...)fui el primero que me gradué... cuando estábamos en decimo semestre ya habíamos terminado ya teníamos aprobada la tesis entonces nos graduamos fácilmente (...)Ah sí claro y yo me volví muy independiente, yo me abrí mucho de la familia (...)era mucho tiempo dedicado al trabajo...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:48 (142:142)**

**5.4.3.4 Del campo laboral al campo empresarial: Una identidad que se consolida.** En la parte final de la narración, la cual se ubica en el espacio laboral y en el inicio como empresario, el actor consolida y ratifica su identidad. El sujeto se presenta como un hombre laborioso, es decir que lleva una vida activa, una vida ocupada, un hombre que a la vez que dirige y controla a otros, se orienta hacia la obtención de resultados. Se reconoce, igualmente, como alguien que, a

pesar de la falta de experiencia, está dispuesto a apropiarse del conocimiento que se requiere para desempeñar una labor.

“...una parte que también me marcó mucho, el grupo Carvajal tiene, tenía muy claras sus políticas empresariales, una empresa que tenía muy claro el manejo de recurso humano, desde lo que se está aplicando ahora, hace 20 años ya lo están aplicando. Sí muy claros en eso, lógicamente muy dura en un principio porque no tenía experiencia, empecé a manejar vendedores, que pues yo tenía 25 años, los vendedores todos de 40 para arriba, pues gente que sabía su trabajo pero me terminó yendo bien estuve con el grupo Carvajal entre Neiva, Ibagué, Bucaramanga como cinco o seis años trabajando (...)una muy buena escuela que me sirvió mucho digamos para darme organización en todas mis cosas, se maneja, ellos trabajan todo con un presupuesto, pues uno lo ve en la universidad si un presupuesto pero cuando ya cuando uno ve con lo que hay que cumplir y cambia de una cosa para la otra, mucha formación, mucha capacitación recibí con ellos, entonces fue muy bueno. Estuve en Ibagué, Bucaramanga también manejando grupos de ventas, siempre como jefe de ventas. Toda esa parte me sirvió. .” **P2:**

**Entrevista No. 1.rtf - 1:50 (148:148)**

“Todo ese tiempo que estuve digamos en Neiva estaba soltero, entonces pues yo era trabajo, seguía sí saliendo mucho a rumba y todas esas cosas, pero no era mucho, era mucho tiempo dedicado al trabajo. Entonces como se le hacía difícil a la gente que era mayor, pero yo era de los que llegaba a la oficina a las 6:30 de la mañana y cuando llegaba todo el mundo, ya le tenía a cada uno asignadas sus tareas.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:53 (154:154)**

El sujeto se manifiesta, ahora en la etapa de la vida adulta, como un empresario, es decir, alguien que concreta. Ser empresario representa para el actor la materialización de lo que ha estado en el mundo de las ideas. En este momento, se consolida una identidad soportada en un

imaginario de independencia, laboriosidad, organización y control de recursos y generación de resultados económicos.

“...con El Espectador, empiezo a trabajar como jefe de ventas de todo lo que tiene que ver con impresos, vivo una parte muy chévere de ese trabajo que era una cosa diferente (...)Trabajo solo como un año, al año decidimos empezar con los hermanos y creamos la primera empresa que creamos en la familia (...)Entonces nos montamos en ese negocio, trabajamos con el primo, él manejaba ventas y yo manejaba la parte administrativa y de producción, con ese negocio estuvimos mucho tiempo hasta que lo abandonamos después de cuatro o cinco años. Hace 18 años montamos la piscícola como tal, entonces el negocio sigue en Bogotá (...)y yo me vengo con mi padre para acá a montar la piscícola.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 1:55 (154:154)**

La narrativa del actor dos presenta a un sujeto en una trama de relaciones conformadas sobre compromisos de orden afectivo, las cuales alimentan su subjetividad. La familia fue el espacio social en la que se tejieron estas primeras relaciones y la infancia la etapa en la cual se concretaron. Adultos mayores, como el abuelo para el caso particular, son instalados en el orden del sentido para actuar como referentes de acción. En la narrativa el sujeto se presentó, ante todo, como un hombre independiente y laborioso, quien después de un proceso de aprehensión de experiencias, se dispone a la concreción de sus ideas, es decir, a la creación de su propia unidad de negocios.

#### **5.4.4 Narrativa del actor tres (a3): generalidades de la infancia, juventud y adultez.**

La narrativa del tercer actor (A3), además de breve y concreta, devela a un sujeto que inscribe su narración en el mundo del trabajo y los negocios, asumiéndose como un hombre ganancioso y orientado a la acumulación. En la narrativa, el espacio familiar y escolar es efímero. La única

figura paterna simboliza elementos que hacen parte constitutiva de su identidad, tales como ser un hombre de negocios, separado del hogar, con independencia y vocación agropecuaria.

**5.4.4.1 Infancia efímera y temprana juventud orientada al trabajo y la ganancia: el papel de la imagen paterna.** La trama del relato del actor (P3), desde su inicio hasta el final, se teje en medio del trabajo y los negocios. El recuento de la infancia, además de breve y ligero, se sitúa, casi que, de entrada, en la juventud y en el desempeño de actividades laborales, alejado de la cotidianidad familiar y en franca búsqueda de la ganancia, la independencia y la acumulación. De esta manera, desde el inicio, el sujeto se presenta como un hombre trabajador y ganancioso, signos de identidad formados desde una temprana juventud.

“Hice mi primaria, estudié hasta primero bachillerato, me dediqué a trabajar en ayudarle a mi papá en las fincas (...) ir a traer las vacas, ir a traer la mula con la leche, arriado (...) después trabajando en unos Willy’s...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:1 (2:2)**

“A los 14 años ya estoy trabajando. Mi papá tenía dos fincas y yo le ayudaba a él, después mi padre murió y entonces me dediqué al transporte. Le trabajaba a un hermano y después me dio a librar la mitad y después le compré la otra mitad.

Y después tuve una chiva, una escalera, como le llaman aquí, trabajé, me salí de eso y me dediqué en Velotax, después monté, me salí de Velotax, monté la empresa, compré un camión doble troque, comencé a explotar a trabajar y a ver que eran las empresas de transporte, entonces comencé a mejorar y a ver si yo mismo podía montarme mi empresa de transporte, en qué consistía?: una secretaria, un teléfono y solicitar la carga, lo cual me situé en el Quindío, me fue bien.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:2 (10:10)**

Una vez el sujeto en narración agotó su primer relato, en el que se presentó como un sujeto trabajador y ganancioso, volvió a retomar su juventud y se ubicó en el espacio familiar. Esta vez,

el relato remite exclusivamente a su padre, quien simboliza la separación e independencia del hogar en procura de los negocios y la ganancia. De igual manera, la narrativa permitió identificar la manera como la imagen paterna se convierte en fuente de identidad, si se tiene en cuenta que el sujeto en narración, tal como su progenitor, se inició en el mundo de los negocios como transportador y evolucionó hasta la actividad agropecuaria.

“Mi papá emigró, un tío lo trajo de la Ceja Antioquia y se vino con la arriería. Él, con el hermano mayor, arriaba bueyes y mulas y entonces se vino y los trajo para Anaime, a 3 hermanos más. Mi papá se dedicó a llevar queso para Armenia en bueyes y duraba casi 8 días y traía panela de Armenia y llevaba quesos para Ibagué y traía sal, entonces, eran unas jornadas duras porque las mulas no servían para eso, tenían que ser en bueyes (...)él era un transportista en esa época y yo más que todo me dediqué al transporte, por el cual llego aquí al Huila también.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:5 (24:24)**

Después se dedica a la finca (...) después vendió esa y compró otra (...) entonces cuando él murió dejó dos fincas netamente ganaderas.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:3 (10:10)**

“él (el hermano mayor) tenía la chiva y tenía fincas. Él tenía transporte y entonces me dio la oportunidad de pagarle el Willy’s y después de que yo cogiera la mitad de la chiva (...) entonces me fui a trabajar a Velotax, me gustaba más la aventura porque tenía las líneas departamentales. Viajaba a Buenaventura, Tunja, Líbano, Ibagué, Buenaventura, Cali, Armenia, Pereira...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:8 (49:52)**

Al narrar su etapa adulta, el actor se presenta actuando, en forma exclusiva, en el campo empresarial como un hombre de negocios diversificados, orientado a la ganancia y la acumulación, que pierde en unos negocios y gana en otros, pero que a la postre persiste y por tanto luce como un triunfador.

“...de ver que mis compañeros les preguntaban cómo les había ido y decían 4, 5, 6 años trabajando ahí y les digo, les preguntaba, que tienen ustedes, no, que hemos cambiado de carro y dije aquí no me puedo quedar esto no me sirve a mí, yo tengo que buscar otra alternativa, entonces vendí el carro...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:10 (66:66)**

“...entonces vendí el carro y un amigo de la familia me ayudó para que compráramos un camión, entonces compramos un doble troque, pagué el carro, le compré al socio, y después compré otro carro y así fui teniendo dos o tres carros, después ya me vino lo de la empresa de transporte (...)ya tenía 7 tractomulas libres...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:11 (66:66)**

“...entonces yo vivía en armenia, me desplazaba a buenaventura, me estaba toda la semana y visualice que había un transporte que los ingenios perdían mucha plata o dejaban de ganar, que era con el azúcar de granel (...)ellos la empacaban en sacos, en tulas y allá llegaban a buenaventura y tenían que romper los sacos o las tulas porque el barco los llevaba era a granel, entonces con un amigo de Cali (...)nos pusimos en la tarea de las tractomulas ponerles unos volcos grandes, con tráiler digámosle (...)les comenzamos a inculcar a los ingenios que cambiaran y que se iban a ganar mucha plata, ellos ganaban, nosotros ganábamos, porque, porque nosotros llegábamos, no hacíamos cola, la banda de producción la cambiaban y nos cargaban las 24 horas y nosotros les cargábamos las 24 horas entonces eso fue un éxito muy bueno para mí y para los ingenios.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:12 (66:66)**

“...con eso monté una empresa en Ibagué de Televisión por cable, televisión satélite e hice otro motel.” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:26 (154:155)**

“...entonces comencé a venderlas, las vendí, entonces me dio la idea de la necesidad de hacer un motel porque veía que aquí era muy malo el servicio y no había (...)fuimos y me compré dos fincas en Garzón (...)después me dediqué a meterle la plata a las fincas (...)vino el boom del maracuyá, sembré 100 hectáreas de maracuyá, sembré 70 hectáreas en guanábana, 20 en piña y en

una de esas negociaciones me entró una finca con unos laguitos (...)entonces ahí me vine a conocer con los Ramírez y con el ingeniero Trujillo quien fue el pionero que trajo la semilla de la mojarra. Entonces, comenzamos a sembrar y sembramos mojarra negra...” **P2: Entrevista No. 1.rtf - 2:31 (195:199)**

La narrativa del actor tres (A3) presenta a un sujeto que lleva una vida laboriosa desde la infancia, orientado a los negocios desde la juventud. Un sujeto con signos de identidad vinculados, además, a la autonomía e independencia; quien conserva en el recuerdo una imagen paterna que se asocia al hombre de negocios, la cual es constitutiva de su identidad.

### **5.3 EL RECUERDO Y LA TRADICIÓN EN EL PROCESO CONSTITUTIVO DEL EMPRENDEDOR**

Además de los hábitos y las prácticas, las narrativas de los actores dejaron al descubierto un nuevo hecho: la relación existente entre los recuerdos que se almacenan en la memoria y los hábitos y prácticas del emprendedor. El recuento efectuado por los actores, al evocar su infancia, se encaminó, principalmente, a la rememoración de las acciones acometidas por sus antecesores (padres y abuelos) y en menor proporción a describir prácticas en el espacio de la vida escolar y de la juventud (ver Tabla 22).

Tabla 22 El recuerdo y la tradición en la constitución del emprendedor

“...Pero mi papá sí era emprendedor fuertemente emprendedor...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:48 (70:70)**

“...La verdad cuando estaba pequeño mi papá era demasiado activo y se la pasaba viajando muchísimo, él era el que por ejemplo compraba todos los ganados a todos los ganaderos grandes del pueblo, él era el que llevaba esos ganados a los pueblos que básicamente era Girardot y él vivía por fuera de Neiva (...) él se fue, lo recuerdo, aprendiendo inglés con un

profesor que era Federico Beck, un viejo alemán que había venido acá (...)después se fue y duró como 6 meses en los Estados Unidos visitando lo de interés para él y regresa en el año 57 con tres aviones llenos de ganado importado e introduce aquí razas como el cebú que era la raza de moda en la misma época que lo hizo Oliverio Lara...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:48 (70:70)**

“...Sí, él me llevaba muy poco porque él era como ocupado, si, muy trabajador pero lo veía uno, como era el movimiento y como era el entorno de él, ya era de avanzada...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:26 (22:22)**

“...Lo primero que hizo en la época fue ese tema de vigor híbrido (...)dos líneas totalmente abiertas genéticamente que suman las cualidades para transmitírselo a su descendencia, mi papá había descubierto eso muy temprano y ya lo hacía. Lo otro era que él se había dado cuenta que la norma exigía equis cantidad de grasas en la leche y él le sacaba y balanceaba a la norma y el resto lo procesaba y le sacaba como un 40% más al valor de la leche. En el año 50, hace años...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:218 (72:72)**

“...fue muy fácil tomar esa decisión, para mi saber que quería ser, teniendo en cuenta digamos mis raíces...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:16 (18:18)**

“...Mis abuelos tanto paternos como maternos fueron gente de campo, productores agropecuarios, tengo entendido que los dos eran los mayores productores de café del departamento (...)fue una persona de avanzada en su época, y digamos en esa época era producto de exportación...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:14 (14:14)**

“...mi papá muere al principio del 58, entonces no alcanzo a compartir mucho pero si me doy cuenta de todo, por lo que había realizado (...)él era de avanzada (...)yo vi eso y lo adapte desde muy niño (...)él era como ocupado, si, muy trabajador (...)mi papá en la familia era una persona que generó mucha confianza (...)él sí se fue siempre a mecanizado, eso fue una diferencia bien marcada (...)lo otro fue que él fue una persona que se diferenció (...)mi papá sí era emprendedor fuertemente emprendedor (...)leía, viajaba y estaba muy informado (...)mí papá, mi papá era una persona de avanzada y diferenciada (...)mi papá fue un liberal...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:30 (30:30)**

“...mi papá era una persona de avanzada y diferenciada (...)era una persona que sentía que estaba mucho más allá porque ya tenía una actividad empresarial...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:84 (142:142)**

“...Allá en la finca, él lleva energía primero a la finca de él que quedaba al pie de Aipe que a Aipe...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:84 (142:142)**

“...lo otro fue que él fue una persona que se diferenció, yo me acuerdo del entierro de él, el gobernador (...)echando, pues hablando de él, tenía que ver mucho con lo que, lo del desarrollo de cada departamento, yo recuerdo muchísimo una cosa y es una reunión para un tema de paz en esa época con guerrillas con todo, con gobernador y todo, mi papá era el que los coordinaba...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:43 (48:48)**

“...por ejemplo la granja de la federación de cafeteros donde montan todos los programas (...)que llevan el nombre de (del abuelo), que fue una persona de avanzada en su época, y digamos en esa época era producto de exportación...” **P1: Entrevista No. 2.rtf - 1:14 (14:14)**

“...él salió de España prácticamente sin zapatos si lo podemos llamar así, cuando España era un país de grandes emigrantes hace más de cien años, a principios del siglo XX finales del siglo IX y empezó a labrarse su vida desde los 16 años.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:2 (7-7)**

“Él era un topógrafo empírico, entonces cuando no existía irrigación en el Huila, él hizo la mayoría de las irrigaciones que hay acá.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:3 (11-11)**

“Claro, mi abuelo era como de la parte agropecuaria (...)tenía finca e íbamos a la finca todos los fines de semana era una actividad agropecuaria y ganadera muy fuerte.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:11 (23-23)**

“...con los emprendedores que yo te hablaba en un principio de Castalia, que eran también familiares, ellos también vienen de que tenían de herencia de venir del Caquetá y también tenían toda esa parte de conocimiento sobre peces así fuera por captura.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:17 (25-25)**

“...mi mamá estudiaba mucho también pero, ella estudió contaduría pero hizo como hasta octavo semestre, hizo muchas cosas, incluso hasta la molestamos mucho porque decíamos que todo curso que se presentaba, ella iba y estudiaba (...)Y por el lado materno se me olvidaba, ellos tenían una tradición, que mi abuela era modista, entonces ella, y se metía a una cosa que en su época era muy difícil, era hacer ropa de hombre. Nosotros, yo nunca tuve una camisa que no fuera hecha por mi mamá y era muy difícil porque entonces no le quedaba a uno tan buena como de esas que había veces que los amigos decían.” **P2: Entrevista No. 2.rtf 1:25 (90-92)**

“...Mi papá emigró, un tío lo trajo de la Ceja Antioquia y se vino con la arriería, con el hermano mayor arriaba bueyes y mulas y entonces se vino y los trajo para Anaimé (...)mi papá se dedicó a llevar queso para Armenia en bueyes y duraba casi 8 días y traía panela de Armenia y llevaba quesos para Ibagué y traía sal, entonces, eran unas jornadas duras porque las mulas no servían para eso, tenían que ser los bueyes (...)él era un transportista en esa época...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:25(24-24)**

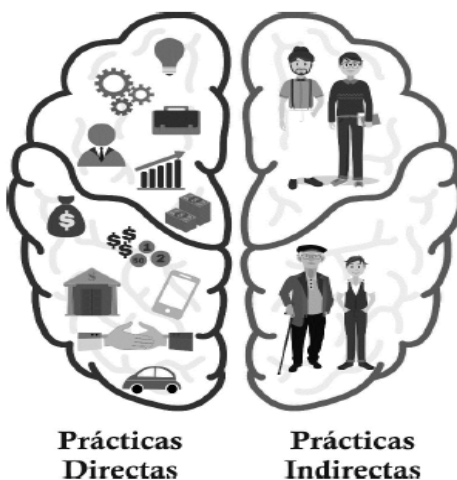
“...mire, eso lleva, usted lo lleva en las venas, nosotros venimos de una raza paisa, eso la mayoría lo llevamos en las venas, que nos gusta más el comercio que el mismo estudio y que las vainas, si usted ve y usted lee un libro que llama la saga botero, todos la mayoría de los boteros, es muy poco el botero que usted ve como dicen pobre, nosotros llevamos eso, venimos de familia creo que Italiana y eso lo llevamos en las venas, la visualización de los negocios y cuando usted tiene esos negocios, pues va adquiriendo un desarrollo también de conocimientos de cómo se manejan las empresas y todo...” **P3: Entrevista No. 3.rtf 2:48(315-316)**

Fuente: Construcción propia

En las narrativas se identificaron una serie de prácticas que fueron realizadas en forma directa por los actores. A la vez, emergieron otras prácticas que, hacían igualmente parte del recuerdo y estructuraban el relato de vida, la cuales fueron acometidas por otros sujetos, en tiempos y

espacios distantes al sujeto que narra. Para efectos ilustrativos fueron catalogadas, las primeras, como Prácticas Directas y las segundas como Prácticas Indirectas.

Las Prácticas Directas, constituidas por todas las acciones reconocibles socialmente, ejecutadas directamente por el actor en narración. Por otra parte, las Prácticas Indirectas, conformadas por acciones igualmente reconocibles en la esfera social, pero que fueron realizados por un (os) sujeto diferente al actor en narración, en particular padres y abuelos del actor. Estas prácticas indirectas fueron ancladas en el recuerdo, dotando de sentido la acción del actor que se narra.



*Figura 15 Prácticas Directas e Indirectas*

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO 6. LA CONSTITUCIÓN DEL EMPRENDEDOR: NIVEL COMPRENSIVO DE LA INVESTIGACION**

### **6.1 El emprendedor y el entorno de actuación o entorno de oportunidad (EO)**

Los factores que conformaron el entorno de oportunidad (EO) para el establecimiento de la actividad piscícola en la región de estudio confirman la importancia otorgada en la literatura a las instituciones formales para el incentivo de la actividad emprendedora. En particular, la incidencia que tiene el estado, con sus políticas y procedimientos, así como con la orientación del gasto público anotadas por Gnyawali y Fogel (1994) y Alvarez, Amorós y Urbano (2014).

Sin embargo, es meritorio caracterizar la particularidad del papel del estado en el caso que nos ocupa, el cual propició la dotación de infraestructura física, como centros experimentales y de transferencia de tecnología, sumados a una red de instituciones administrativas, de investigación y transferencia tecnológica, que gestionaron apoyo internacional de organismos internacionales, lo cual fue fundamental en la configuración del EO para la actuación del emprendedor. También coincide esta parte de los resultados con otra dimensión detectada por Gnyawali y Fogel (1994), hago referencia a las condiciones sociales y económicas, que en la presente investigación se evidencian en la “tradicción de consumo” y en el crecimiento demográfico, como determinantes de la dimensión social y económica que integran el entorno de oportunidad.

Si bien, las dimensiones anotadas fueron fundamentales para configurar el entorno de oportunidad a partir del cual se estableció una actividad económica, es posible afirmar, con los factores ya identificados en la investigación, que la ciencia y la tecnología comportan la mayor

incidencia en la configuración de un EO. Hasta que un adelanto científico no se hizo presente (como el fue el caso de la reversión sexual lograda por Clemens y Inslee, 1968), la actividad no logró niveles de producción que mejoraran la ecuación costo-beneficio y por consiguiente su atractivo para la lógica del capital.

El entorno de oportunidad (EO) o escenario de actuación, que no es un espacio físico, hace sentido y toma forma en la mente del emprendedor, pasando a ser un escenario cognitivo que orienta su actuación. Los resultados de la investigación permiten coincidir con Davidsson (2015), quien censuró la idea de concebir la oportunidad como algo objetivo y preexistente. Lo que podemos entender es que el entorno lo integran diversos factores, siendo el emprendedor quien da forma o construye un espacio de actuación. Es el emprendedor quien configura lo que se denomina la oportunidad. Sin embargo, ésta no es solo el producto de un proceso cognitivo, sino la confluencia de trayectorias que diversos actores, instituciones y condiciones sociales, económicas, ambientales y geográficas han permeado durante décadas y que por tanto desbordan los propósitos de los emprendedores y de una comunidad local o regional, siendo el producto de unas trayectorias distantes y ajenas a los emprendedores, quienes finalmente materializan sus ideales creando nuevas organizaciones o innovaciones.

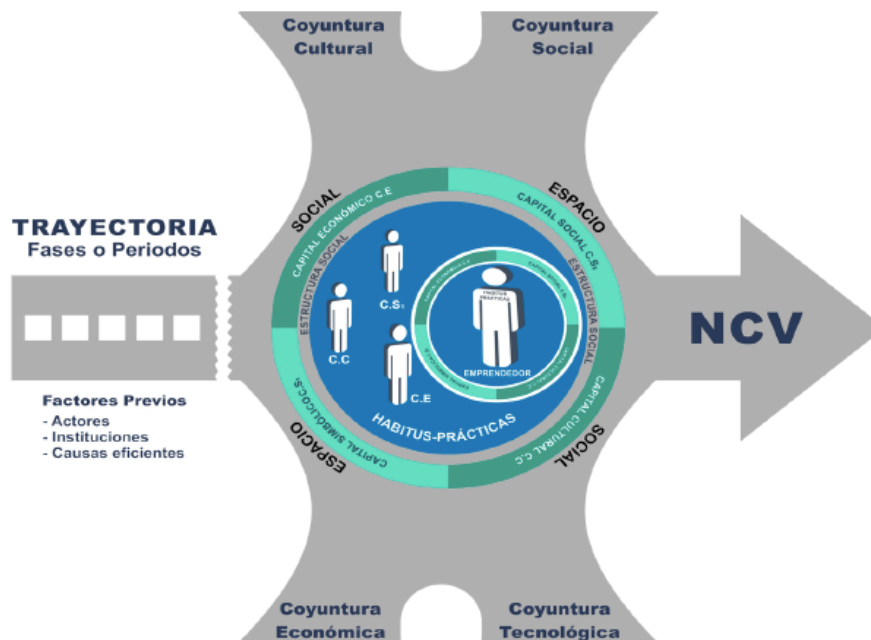
Lo anterior coincide con la afirmado por (Baumol y Strom, 2007) en cuanto que las instituciones preceden al comportamiento del emprendedor y son las que permiten que la creación de organizaciones tenga lugar. También con (Boettke y Coyne, 2006), en el sentido que las instituciones proveen el apoyo apropiado para que sucedan nuevos emprendimientos.

Aunque esta investigación no cuenta con evidencias que permitan sustentarlo, es altamente probable que algunos o la totalidad de habitus emprendedores identificados en la misma, también hubiesen hecho parte del cosmos de los individuos que acometieron

emprendimientos en diversas actividades económicas y en el transcurso de diversas temporalidades. Es decir, individuos con disposiciones hacia la independencia y autonomía, competitivos y diferenciados, entre otros, pudieron existir en diferentes periodos. Lo que refrenda que, el acto emprendedor se posibilita o se materializa solo en la presencia de condiciones suficientes que hacen posible el entorno de oportunidad.

En tal sentido, se puede afirmar que, a partir de un adecuado material humano, se llevan a cabo, con el concurso de condiciones e influencias externas, nuevos emprendimientos. Por una parte, se requiere que florezca en el interior de los individuos un mundo subjetivo conformado por un conjunto de disposiciones mentales que orientan el actuar. Por otra parte, existen unas circunstancias o acontecimientos externos que rodean a los individuos y que han sido configurados en el tiempo, las cuales propician que dichas disposiciones mentales se materialicen.

Sumados a los citados factores previos, que pueden operar como causas eficientes para la conformación del entorno de oportunidad, se encuentran las acciones humanas. En particular, las acciones acometidas por los agentes que permiten la creación de una nueva organización o una innovación. En tal sentido, los hallazgos reflejan que esta particular forma de acción humana (prácticas emprendedoras) se encuentra anclada al mundo subjetivo, el cual también ha sido constituido en el tiempo. La figura 15 ilustra la relación del individuo y el entorno de oportunidad en la nueva creación de valor (NCV).



*Figura 16 La constitución del emprendedor y la conformación del entorno de oportunidad*

Fuente: Construcción propia

La nueva creación de valor (NCV), que puede ser un producto o un servicio dentro de una organización ya existente, o una nueva organización, es el resultado del acto emprendedor, el cual sucede en un entorno de oportunidad resultante de unas trayectorias que han llegado a configurar, entre otras, condiciones económicas, tecnológicas, sociales, culturales e institucionales, que favorecen el acto del emprendedor. A su vez, la figura del emprendedor se fragua en un proceso de interacción social con trayectorias propias.

Para entender el acto que lleva a crear un nuevo valor se debe entender tanto al individuo como el entorno de oportunidad. Como lo afirmara Gartner (1988), el emprendimiento no existe sin el emprendedor y sin el establecimiento de nuevas organizaciones. En forma similar, dentro

de un espacio social pueden constituirse individuos con disposiciones para el emprendimiento; no obstante, la ausencia o no conjugación de un entorno de oportunidad limita el surgimiento de las iniciativas emprendedoras.

## **6.2 Los habitus, las narrativas y la integración del recuerdo en el proceso de constitución del emprendedor**

Los factores que intervienen en la constitución del emprendedor y por tanto soportan el tipo de prácticas específicas de éste dentro del espacio social son de dos clases. Por una parte, y concordancia con Bourdieu (2012) y trabajos recientes como los de Anderson et al., (2006) y Schaefer et al., 2015, se trata de disposiciones mentales o habitus que aparecen en relación con el proceso emprendedor. De manera específica, se afirma que estos habitus emprendedores los conforman: a) Independencia y autonomía b) Competitivo, diferenciado y vanguardista c) Laboriosidad, orden y método, d) Ideación y concreción, e) Aprendizaje y f) Racionalización de recursos.

Por otra parte, se trata de relatos o narrativas que, una vez tejidas en el seno familiar, se instalan en el mundo subjetivo de los integrantes de la misma, pasando a funcionar como dispositivos que propician u orientan la acción; lo cual coincide con Crossley (2001:655) quien afirmó que, el discurso se suma a los esquemas específicos de percepción y acción que forman el habitus. Las evidencias de la presente investigación sugieren que estas narrativas, conformadas a través de relatos que vinculan las acciones acometidas por un integrante de la familia, tienen como actor principal una figura paterna, es decir, padres o abuelos de los emprendedores, quienes llegan, incluso, a ser magnificados por éstos en sus narrativas.

Precisamente, diversos trabajos han dado cuenta del papel que tiene una institución informal como lo es la familia o la red social familia en el desarrollo de actividades

emprendedoras (Ramírez, 2014; Aldrich y Cliff, 2003; Greene et al., 2013; Jennings y McDougald, 2007). En particular, los resultados de esta investigación respaldan el trabajo de Schaefer et al., (2015) quien sugirió que la paternidad se percibe como un evento transformacional con un efecto profundo y proactivo en la mentalidad de los emprendedores. Esta relación de paternidad se caracteriza por una mediación del afecto, refrendando lo expresado por Wacquant (2014) quien incluyó este aspecto como una dimensión del habitus; y al mismo Bourdieu (1986) quien advirtió que en la adquisición del habitus intervienen las transacciones afectivas con el entorno.

**6.2.1 Los habitus constitutivos del emprendedor.** No depender de otro y valerse por sí mismo, ser competitivo, diferenciado y vanguardista, orientarse por el orden y la laboriosidad, racionalizar recursos para que generen rendimientos, así como estar dispuesto a aprender, junto con la concreción, entendida ésta como la disposición para materializar lo ideado y obtener resultados, es el armazón que constituye el esquema mental o conjunto de habitus constitutivos del emprendedor.

Sobrevivir sin dependencia significa permanecer y superar las condiciones que imponen las circunstancias o el medio. Esto conlleva a aprender del medio y a transformarlo por cuenta propia (autonomía), lo cual implica incorporar conocimientos y recursos externos que, sumados a los disponibles, permitan la concreción de una idea en una actividad transformadora.

Uno de los signos de autosuficiencia es lograr sobrevivir sin dependencia ante la ausencia directa de alguien, de ese “otro” que protege o sentencia la manera de actuar en cada circunstancia, lo cual conlleva a un imaginario de tener que bastarse a sí mismo y ser capaz de llegar a un resultado haciendo uso de los recursos y medios existentes. Pero bastarse a sí mismo no implica aislamiento o actuar individualmente. Por el contrario, significa establecer nexos o

relaciones, consiguiendo el concurso de las voluntades, para concretar lo ideado y lograr propósitos.

Ser diferenciado significa ir más allá de lo que hay en el medio, estar a la vanguardia e incorporar adelantos tecnológicos en la producción, no conformarse con hacer las cosas explotando exclusivamente los recursos dotados de manera natural. Diferenciarse es crear una ventaja, ser aventajado en lo que se hace, concretando algo que pueda brindar resultados y ganancias empleando medios no usuales, sino de avanzada, como son los tecnológicos, de tal manera que las restantes personas no puedan imitarlo.

### **6.2.2 Las narrativas y la integración del recuerdo en la constitución del emprendedor.**

Las experiencias tempranas, acontecidas especialmente en el entorno familiar y la escuela, revisten de especial importancia en la formación de la identidad narrativa y por allí mismo en la constitución del emprendedor. Ya la literatura científica ha demostrado que la familia constituye una red de apoyo para el surgimiento y consolidación de la actividad emprendedora no sólo como fuente de recursos económico y físicos, sino como incubadora del intento emprendedor, e incluso, como fuente de tradición que sirve de inspiración e influencia para los nuevos emprendedores al dotarlos de habilidades y visión empresarial<sup>30</sup>.

Lo que ahora se comprende es que, este espacio social propicia, además de vivencias o intercambios directos que moldean la vida de los integrantes, la generación de relatos que dan forma a una tradición y narrativa familiar, que, al ser incorporados al mundo subjetivo, constituyen el ser. El relato de hazañas y prácticas emprendedoras que se vivencian en la familia son retenidas por los actores en el proceso de interacción, se integran en el recuerdo y dotan de

---

<sup>30</sup> Entre otros, Aldrich y Zimmer (1986), Starr y MacMillan (1990), Greve y Salaff (2003), Altinay (2008) y para el caso de Colombia Ramírez, 2014.

sentido a la vida éstos. De esta manera, los vínculos afectivos y emocionales que se tejen entre integrantes de la familia, en particular entre padres e hijos, coadyuvan a la instalación de los relatos familiares y su operatividad en el imaginario como referentes de identificación de los hijos. Siendo así, los relatos se integran, instalan y se portan en el imaginario actuando como habitus. Ya Davidsson y Hoang (2003) habían evidenciado que poseer una red social con lazos fuertes, es decir, contar con amigos o padres propietarios de negocios era un buen pronosticador del espíritu emprendedor de nacientes empresarios. Delmar y Davidsson (2000) hallaron, igualmente, que contar con un papá propietario de negocios tenía efectos positivos en la decisión de convertirse en emprendedor.

En el caso del emprendedor, tener en memoria o involucrar hechos anteriores a su existencia personal, relacionados con la creación y gestión de negocios en el seno de su familia, refleja que las trayectorias de otros agentes marcan su vida y persisten en el imaginario como referentes para la acción. Se trata de una especie de legado que se convierte en un deber ser, que debe perdurar y que por tanto obliga o condiciona la actuación del emprendedor en el tiempo presente. Podría decirse que, el actor asume el compromiso de demostrar la vigencia o validez del recuerdo, llegando, incluso, a elevar a la categoría de héroe, susceptible de ser imitado, al agente que se constituye en referente.

La integración del recuerdo, que es un proceso acaecido en el ámbito de la memoria y que hace parte del proceso de conformación del sentido, en el cual se organizan, hasta convertir en recuerdos hechos significativos para un sujeto; contribuye a la formación de habitus y prácticas. En las narrativas se evocan hechos en los cuales los sujetos en narración están en algunos casos ausentes y otros en los que están presentes. La distancia temporal que separa a los sujetos entrevistados de sus padres y abuelos no es un intervalo inerte, sino una transmisión dotada y

generadora de sentido. La tradición opera en el sujeto colocándolo en una posición de heredero de un pasado, de una tradición. Lo que estos sujetos recibieron del pasado se catalizó como “verdadero”. Es decir, el sentido transmitido se toma como una proposición cierta para orientar el actuar. En este sentido, el pasado de los actores analizados no fue algo dado, sino que fue algo reconstruido por el sujeto mismo. Tal parece que, al elegir ciertos acontecimientos del pasado se eligió un presente.

Bourdieu (2012) sostuvo que los agentes tienen capacidad de acción y decisión, hacen parte de un campo y producen prácticas dentro de este campo. Es decir, sus prácticas se relacionan con las prácticas constitutivas de los demás agentes, sujetas a las condiciones y reglas del mismo campo. No obstante, los hallazgos permiten afirmar que las prácticas no se circunscriben, exclusivamente, ni a las reglas del campo, como tampoco a las prácticas propias acometidas por otros agentes que comparten el mismo instante de vida o el tiempo presente de actuación. Más bien, las prácticas, además de los *habitus*, están atadas al mundo del recuerdo. Es decir, en el mundo subjetivo del agente perduran los referentes de otros agentes y prácticas acaecidas en diferentes etapas de su vida y en variados campos (familia, escuela, ocupacional), generando huellas de gran sentido, que operan como *habitus*, para la constitución del sujeto.

Bourdieu (2012) destacó la importancia de los procesos de socialización acaecidos desde la infancia, a partir de los cuales se erigen esquemas, patrones o disposiciones inscritas en el mundo subjetivo del agente, sustento del mundo del hacer. A estas disposiciones las designó “*Habitus*”. A esta altura, es posible afirmar que el proceso de socialización no está conformado únicamente por la experiencia directa de la acción o por la confrontación de situaciones en la cotidianidad que se teje entre sujetos, sino que los relatos, memorias y tradiciones de un pasado, que podrían volverse significativo para un sujeto, también estructuran el mundo subjetivo, es

decir, hacen parte del proceso de socialización.

La intervención de esquemas mentales y relatos en las prácticas de los sujetos estudiados fueron tan evidentes que desconocerlo equivaldría a negar que las actuaciones humanas se apoyan en un sustrato subjetivo. De esta manera, existe un mundo del ser, un mundo de un “Yo” que es constituido en el transcurso de la vida por lo que “hace sentido”. Un mundo de lo retenido<sup>31</sup> a partir de la experiencia directa, que se suma a lo que “llega” por la tradición oral, y que fue producido desde la experiencia de “Otro”.

Entonces, las prácticas adelantadas por un emprendedor, además de los habitus, se cimentan en la tradición, en el recuerdo de las prácticas de sus antecesores, mediado por una relación de afecto<sup>32</sup> entre él y su referente. Es decir, el recuerdo se integra y opera a manera de disposición (habitus). De esta manera, se fragua un compromiso con un pasado inscrito en el mundo subjetivo del agente (emprendedor). Sumado a esto, el medio y las circunstancias son las instancias que se tienen para sobresalir, para diferenciarse, para demostrar que ese pasado perdura a través del agente. De esta manera, el agente al integrar un pasado significativo se compromete y obliga no sólo a mantener la tradición que heredó, sino a su trascender. Siendo así, las prácticas constitutivas se sitúan en el mundo objetivo y material, en tanto que el recuerdo y las disposiciones se instalan en el mundo subyacente del ser.

El recuerdo consolidado como disposición para actuar es inmanente al ser e impulsa no solo la acción sino la acción que trasciende. Para el caso del emprendedor, concretar una idea,

---

<sup>31</sup> Husserl, según Ricoeur, anotó que el ahora no es un instante puntual, sino una intencionalidad longitudinal. En tal sentido, la conciencia retiene y rememora, es decir, mantiene algo con una temporalidad propia. Por tanto, la función de la retención, siguiendo a Ricoeur (2009, p. 671), es establecer la identidad del presente puntual y del objeto inmanente no puntual. Un pasado objeto de retención puede ser constituido en cuasi presente.

<sup>32</sup> El afecto hace parte del conjunto de necesidades primarias del ser humano. Acontece en un proceso de interacción social, ya que sucede sólo en la medida que involucra, al menos, dos actores. El afecto fluye y se traslada de una persona a otra. El afecto se almacena en el recuerdo.

transformar el medio, llevar a cabo ciertas prácticas, son una forma de objetivar algo que está en el mundo subjetivo. Materializar es la vía para que lo que ha de trascender perdure, trascienda realmente. En este orden de ideas, transformar, crear y obtener resultados en el acto de emprender es una manera de cumplir un propósito mayor: trascender.

Por tanto, el emprendedor no sólo vive o actúa en un presente y en medio de circunstancias sociales que han sido configuradas en el transcurso del tiempo, sino que éste, como actor, se encuentra comprometido o encadenado a un pasado que se instala y genera disposiciones en él, así como a un futuro con el que tiene un compromiso. Tiempo pasado y tiempo futuro coexisten en el instante presente, en el momento del acto emprendedor, el cual sucede en circunstancias ajenas al emprendedor, configuradas por las acciones acometidas por otros agentes e instituciones (por ejemplo, el estado y el conocimiento científico) y en las que se materializa el mundo subjetivo del emprendedor.

A pesar de lo sostenido hasta ahora, es posible admitir que la sola existencia de un relato o una narrativa familiar, arraigada a unas prácticas emprendedoras, no es suficiente por sí misma para constituir al emprendedor. Si esto fuera así, los integrantes de una familia, o al menos los hermanos que crecieron expuestos a la misma memoria familiar, deberían comportar prácticas emprendedoras, es decir, estar orientados todos hacia la creación de nuevo valor. Y aunque esta investigación no tenía como objeto profundizar en este aspecto, la experiencia observada en dos de los casos estudiados, permite afirmar que evidentemente existen diferencias significativas en cuanto a la orientación del comportamiento del emprendedor y las prácticas acometidas por los hermanos de los participantes en la investigación.

No obstante que los resultados llevan a valorar las narrativas familiares, no se puede tampoco sobrevalorar y enarbolar tal aspecto, puesto que se podría condenar o desconocer, que

una persona huérfana o sin tradición familiar podría llegar a ser emprendedora. Y muy a pesar, de que la evidencia indujo a pensar que es durante la infancia y la juventud, la etapa donde se apropia, tanto la mayor parte de disposiciones o hábitos, así como las narrativas que pasan a configurar la memoria, no se puede desconocer que durante todo el proceso de vida, el individuo puede ser moldeado y resignificar su vida.

Entonces, durante el proceso de constitución del emprendedor, que sucede durante toda la vida, pero que observó en la investigación mayor preponderancia desde la infancia hasta la juventud, el individuo establece vínculos afectivos con diversas personas. Quizás, los vínculos establecidos con los progenitores sean de mayor arraigo, es decir, se establezcan y se fijen firmemente. Sin embargo, puede haber terceros no cercanos, incluso fantasiosos, como el caso de un personaje animado o un actor de una novela, con los cuales se establezcan también fuertes vínculos afectivos. Aún más, en el contexto local o de actuación corriente de una persona pueden existir relatos en torno a prohombres con los que se constituyen referentes afectivos. El asunto es que, en el proceso de constitución del emprendedor se apropian y se generan narrativas que pasan a configurar y orientar la manera de ser y actuar en la vida. Tales narrativas se conforman, entre otras, con la imagen del otro externo al individuo, con quien se establecen vínculos afectivos y quien es instalado como referente para la práctica.

A pesar de lo dicho, no se puede descartar que, indudablemente el moderno capitalismo, en el cual, como lo afirmara Weber (2001), se nace, se crece y se muere; constituye un cosmos que estimula o es fuente de la propia reproducción de hábitos emprendedores como los detectados en la presente investigación.

De esta manera, se afirma que el emprendedor es el resultado de un proceso continuo de interacción social iniciado en la infancia y que perdura en la etapa adulta. Durante este proceso

constitutivo se erige, además de los hábitos que sustentan las prácticas emprendedoras, una integración del recuerdo que se incorpora en el mundo subjetivo del emprendedor a manera de imaginarios y narrativas, que pasa a funcionar, igualmente, como patrón o esquema mental que orienta dichas prácticas. Estas retenciones conforman el recuerdo, el cual se integra al mundo subjetivo y por tanto a los procesos de individuación e identidad (Figura 16). Además de este sustrato psíquico, se requiere un entorno de oportunidad que propicia el escenario de actuación del emprendedor, escenario en el cual el emprendedor materializa y trasciende.



*Figura 17 Proceso constitutivo del emprendedor*

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

Este trabajo de investigación tuvo como propósito comprender el proceso de constitución del emprendedor a partir de la identificación de sus *habitus*. Realizó un esfuerzo por integrar el análisis del individuo y el entorno de oportunidad. Por una parte, acudió a la historia de vida y al análisis narrativo de la experiencia de vida de emprendedores pioneros de una actividad económica. Por otra, llevó a cabo revisión documental para la identificación de los factores que facilitaron un entorno de oportunidad o escenario de actuación para la conformación de la actividad económica piscícola por parte de los emprendedores.

Así mismo, la investigación asumió que el agente es constituido en el tiempo a través de procesos de interacción social. Consideró, igualmente, que en tales procesos, el agente adquiere patrones o *habitus* que operan como disposiciones que orientan sus prácticas, a su vez, estos *habitus* representan signos ciertos de su constitución.

Los resultados evidencian que el emprendedor se constituye en un proceso continuo de interacción social que inicia y se consolida, principalmente, desde la infancia y la juventud. Es decir, que previo al acto de creación de una organización o la materialización de un emprendimiento, se han conformado en el emprendedor unos *habitus* o disposiciones que actúan como esquemas mentales que orientan las prácticas emprendedoras. Tales *habitus emprendedores* son: a) Independencia y autonomía b) Competitivo, diferenciado y vanguardista

c) Laboriosidad, orden y método, d) Ideación y concreción, e) Aprendizaje y f) Racionalización de recursos.

Además de los habitus emprendedores, la investigación pudo establecer que en el mundo subjetivo del emprendedor se tejen una serie de narrativas que funcionan de igual manera que los habitus. Es decir, operan como dispositivos que orientan las prácticas emprendedoras. Estas narrativas son configuradas al interior de la familia y se transmiten por vía oral a las siguientes generaciones, llegando a conformar un patrimonio familiar. Se trata de un conjunto de relatos que vinculan acciones o prácticas acometidas por insignes integrantes de la familia, generalmente, padres y abuelos del emprendedor, las cuales son instaladas como referentes que orientan la acción.

Por tanto, las acciones acometidas por un emprendedor, que conllevan a la creación de nuevo valor (una nueva organización o un producto o servicio en una ya existente) se cimentan en los habitus y en las narrativas, todo lo cual se apropia en la infancia y juventud. Tales narrativas, en las que hay un agente, “ el otro” que fue establecido como referente, están mediadas por el afecto. Es decir, las prácticas observadas en los sujetos objeto de estudio estaban relacionadas con las prácticas de un antecesor que hacía parte de las narrativas familiares y con el cual sostenía vínculos de afecto.

El proceso de constitución de un emprendedor toma forma a través de la conformación de un conjunto de disposiciones específicas, así como de sus recuerdos. De acuerdo con lo anterior, la investigación arrojó que, las prácticas, y en particular las prácticas emprendedoras, no están atadas exclusivamente a las disposiciones y habitus, sino que están, igualmente vinculadas a las retenciones que el agente efectúa en el curso de su vida, especialmente durante la infancia y

juventud. Con tales retenciones, efectuadas en el marco del campo familiar y escolar, el agente conforma una narrativa que integra a su mundo subjetivo y por tanto a los procesos de constitución de su individualidad e identidad, es decir, a la particularidad de su ser.

Por otra parte, con la revisión documental se identificaron los factores que conformaron el entorno de oportunidad en el cual los emprendedores consolidaron o concretaron sus ideas de emprendimiento. Con estos elementos se estableció que a través del tiempo se conjugan y evolucionan un variado número de factores sociales, culturales, económicos, tecnológicos, institucionales y políticos que propician el escenario de actuación o entorno de oportunidad, el cual es vislumbrado por el emprendedor. Entre estos factores operan como principales dinamizadores el estado, la tecnología y el crecimiento poblacional. El estado provee infraestructura física, una red de instituciones y un marco legal que genera confianza para la actuación, además de servir de intermediario o facilitador de otros factores. Sin embargo, este sólo factor es insuficiente a pesar de su capacidad dinamizadora, ya que hasta que no existe la técnica y la tecnología suficiente, es decir el saber hacer para combinar los recursos de manera eficiente, no es posible la conformación de unidades empresariales. Sumado a los anteriores se encuentra un siguiente factor o requisito que es la existencia de una masa poblacional o mercado de consumo suficiente para la explotación racional (fines-medios).

La incidencia de la ciencia y la tecnología para la consolidación del entorno de oportunidad que alentó la conformación de la actividad económica piscícola, es un ejemplo que convoca para que instituciones de educación superior, estado y sector privado, congreguen esfuerzos que permitan hacer del conocimiento, y del papel de tales instituciones, un elemento dinamizador del

desarrollo económico. Sin duda, nuevos retos para una institución centrada, tradicionalmente, en la formación.

Producto de la investigación se advierten, igualmente, implicaciones teóricas y prácticas. En primera instancia, haber profundizado en las etapas más tempranas de la vida de un emprendedor abre nuevos retos para un campo de conocimiento que tradicionalmente se ha construido sobre casos existentes o consolidados, algo que diversos autores vienen reclamando (Davidsson y Honig, 2003; Gartner y Reynolds, 1996).

Por otra parte, la presente investigación contribuyó a profundizar un aspecto teórico propuesto desde la sociología contemporánea, específicamente en el ámbito de la teoría de la acción, como lo fue el concepto de habitus expuesto por Pierre Bourdieu. Ha sido tradicional encontrar este desarrollo teórico junto a los conceptos de campo y capitales, aplicado tanto en teoría social como en la sociología empírica, en particular, en la sociología de la cultura, de la educación y de los estilos de vida. En ellas, los agentes “juegan” al interior de un campo o espacio social, compitiendo, con sus disposiciones y capitales, tanto por los recursos materiales como simbólicos del campo. En el marco de este “juego” los agentes contribuyen a reproducir y a transformar la estructura social.

Otra gran contribución que hizo la investigación, al enfocarse en el habitus, es que permitió que el análisis traspasara la dicotomía de agencia y estructura, que ha marcado la investigación sobre los empresarios (De Clercq y Voronov, 2011; Elam, 2008; Terjesen y Elam, 2009). Sobrepasar esta dicotomía promueve el desarrollo de una visión más fecunda para comprender la formación, surgimiento o constitución del emprendedor, con implicaciones significativas para la teoría y la práctica. El marco teórico elegido ayuda a expandir el conocimiento sobre las formas,

la contribución y la interacción de las dimensiones no económicas del emprendimiento, como el campo y los distintos capitales asociados a el surgimiento de emprendedores.

No obstante, no ha sido usual encontrar esta propuesta teórica aplicada a estudios sobre emprendimiento. Por esta razón, la presente investigación contribuyó, modestamente, a la apertura de los estudios del emprendedor a partir de la identificación de sus habitus. La metodología, sumada a los resultados, dio cuenta del potencial analítico y teórico que esta unidad de análisis (habitus) brinda para la comprensión del emprendedor.

Desde el aspecto metodológico, la presente investigación arrojó una implicación importante al emplear el análisis biográfico narrativo y construir una metodología para abordar el estudio del emprendedor, evidenciando que, el emprendedor se constituye en un proceso iniciado desde la infancia, en el cual se apropian unas disposiciones particulares que lo constituyen.

Por tanto, los resultados arrojados en la investigación se constituyen en elementos o soportes para orientar el diseño de programas de emprendimiento y de política pública adelantados desde diversas esferas, ya que al identificar un conjunto de habitus propios de los emprendedores, se pueden desarrollar metodologías que promuevan su apropiación. Así mismo, se pueden constituir relatos de empresarios exitosos, los cuales, insertados en la cultura de una localidad, sirvan de referentes para orientar la acción.

A pesar de lo anterior, la presente investigación comporta ciertas limitaciones. Las más importante de ellas se relaciona con el número de actores o participantes seleccionados para adelantar la dimensión empírica de la investigación. En ocasiones, el bajo número de participantes tiende a dificultar la comparación de los casos y quizás por esa vía la generalización de los resultados hacia una teoría. Sin embargo, los tres actores seleccionados

garantizaron representatividad y equivalencia teórica. El primer aspecto se refleja en el hecho de ser actores pioneros de la misma actividad económica, estar gestionando sus empresas, además de ser calificados como los más grandes productores piscícolas. En relación al nivel teórico, los casos son equivalentes, es decir representan un mismo fenómeno a nivel teórico. También, al comparar los casos se hizo sobre la base de puntos semejanzas y contrastes, lo que permitió ir profundizando y extendiendo los planteamiento teóricos de un caso a otro caso.

Otra posible limitación tiene que ver con el género de los participantes. Los tres casos en estudio correspondieron al género masculino. Esta condición fue ajena al investigador, puesto que los cinco empresarios pioneros de la piscicultura en la región donde se enmarcó el componente empírico son hombres.

Se podría aducir que otra posible limitación se relaciona con la adopción de un diseño de investigación sin varianza en la variable dependiente (Collier y Mahoney, 1996). El abordaje construccionista adoptado por el investigador implicó supuestos metodológicos que difieren de las metodologías positivistas. Antes que explicar, el propósito fue comprender, desde la interpretación, la emergencia del fenómeno en estudio. La interpretación dentro de cada caso, como supone el análisis biográfico narrativo, conlleva no sólo a la búsqueda de los elementos que dan cuenta de la existencia del fenómeno al interior del mismo caso, sino a comprender las posibles diferencias entre ellos. Por tanto, haber empleado casos extremos, es decir, de emprendedores pioneros de una actividad, que gestionan aún sus organizaciones y que son los de mayor producción en el sector, facilitaron la investigación al mostrar el fenómeno en toda su plenitud.

Estas limitaciones representan a su vez retos para investigaciones futuras. En primer instancia, valdría la pena continuar con la realización de mayor número de investigaciones y diversidad de

casos. Por ejemplo, involucrar casos exitosos del género femenino. También, de jóvenes emprendedores exitosos. Incluso, llevar a cabo investigaciones con emprendedores pertenecientes a actividades económicas diferentes, y hasta pertenecientes a la nueva economía (e-commerce). Los resultados de estas investigaciones permitirían confirmar los hallazgos de la presente en cuanto al inventario de habitus emprendedores.

Adelantar estudios de caso con emprendedores exitosos huérfanos, o al menos, sin referentes paternos, podrían alentar e identificar si los referentes que conforman las narrativas se producen exclusivamente en la familia o si por el contrario existe otro espacio social y otros actores que pueden evocar similar situación.

## Referencias

- Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. A. (2005). *Institutions as a fundamental cause of long-run growth*. Handbook of economic growth, 1, 385-472.
- Acs, Z. J., y Amorós, J. E. (2008). *Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America*. Small Business Economics, 31(3), 305-322.
- Aguilar-Barceló, J. G., Taxis-Flores, M. y Ramírez-Angulo, N. (2012). *Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México*. Revista Innovar Journal Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 21(41).
- Aldrich, H. E., y Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of business venturing*, 18(5), 573-596
- Aldrich, H., Rosen, B., y Woodward, W. (1987). *The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study*. Frontiers of entrepreneurship research, 7(154), 68.
- Alvarez, C., y Urbano, D. (2011). *Una Década de Investigación basada en el GEM: Logros y Retos (A Decade of GEM Research: Achievements and Challenges)*. Academia Revista Latinoamericana de Administración, (46), 16-37.
- Álvarez, C., Amorós, J. E. y Urbano, D. (2014). *Regulations and entrepreneurship: Evidence from developed and developing countries*. Innovar, 24(SPE), 81-89.
- Alvarez, S. A., y Barney, J. B. (2007). *Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action*. Strategic entrepreneurship journal, 1(1-2), 11-26.
- Anderson, B., Ruhs, M., Rogaly, B., y Spencer, S. (2006). Fair enough? Central and East European migrants in low-wage employment in the UK. Joseph Rowntree Foundation
- Antoncic, B., y Hisrich, R. D. (2001). *Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation*. Journal of business venturing, 16(5), 495-527.
- Arango, G. A. G. (2014). *Bioética, emprendimiento e innovación en el contexto latinoamericano*. Revista Lasallista de Investigación, 11(1), 110-118.
- Arcand S. and Stambouli J. (2011) *L'entrepreneuriat ethnique: une revue de la littérature scientifique et des programmes d'aide au Québec*. Rapport remis au Comité d'adaptation de la main-d'œuvre – Personnes Immigrantes (CAMO-PI)
- Arenius, P., y Minniti, M. (2005). *Perceptuales variables and nascent entrepreneurship*. Small business economics, 24(3), 233-247.

- Atlas ti (s.f). *Software para análisis de datos cualitativo, gestión y creación de modelos*. Recuperado de [http://atlasti.com/wp-content/uploads/2014/07/atlas.ti6\\_brochure\\_2009\\_es.pdf?q=/uploads/media/atlas.ti6\\_brochure\\_2009\\_es.pdf](http://atlasti.com/wp-content/uploads/2014/07/atlas.ti6_brochure_2009_es.pdf?q=/uploads/media/atlas.ti6_brochure_2009_es.pdf)
- AUNAP (2014). *Plan Nacional para el Desarrollo de la Acuicultura Sostenible Colombia*. BOGOTÁ. Recuperado de <http://aunap.gov.co/wp-content/uploads/2016/04/Plan-Nacional-para-el-Desarrollo-de-la-Acuicultura-Sostenible-Colombia.pdf>
- Barrett, R., y Vershinina, N. (2017). Intersectionality of ethnic and entrepreneurial identities: a study of post-war Polish entrepreneurs in an English city. *Journal of Small Business Management*, 55(3), 430-443.
- Baron, D. (1992). *Business and Its Environment*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall
- Baumol, W. J., y Strom, R. J. (2007). *Entrepreneurship and economic growth*. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 233-237.
- Beltrán, C. y Villaneda, A. (2000). *Perfil de la pesca y la acuicultura en Colombia*. Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura.
- Berger, P. L. y Luckmann, T. (2012). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Ben-Yami, M. y Adersen, A. *Centros comunitarios de pesca: pautas para su fundación y operación*. FAO.1987.
- Birley, S. (1986). *The role of networks in the entrepreneurial process*. *Journal of business venturing*, 1(1), 107-117.
- Blanco-Oliver, A., Pino-Mejías, R., y Lara-Rubio, J. (2014). *Modeling the Financial Distress of Microenterprise Start-Ups Using Support Vector Machines: A Case Study*. *Innovar*, 24(SPE), 153-168.
- Blaikie, N. (2007). *Approaches to social enquiry: Advancing knowledge*. Cambridge: Polity Press.
- Beltrán, C. y Villaneda, A. (2000). *Perfil de la pesca y la acuicultura en Colombia. Subdirección de investigaciones*. Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura – INPA. 2000
- Block, Z. (1995). *Corporate venturing: Creating new businesses within the firm*. Harvar Business Press.
- Boettke, P., y Coyne, C. (2006). *Entrepreneurial behavior and institutions*. *Entrepreneurship: The engine of growth*, 1, 119-134.

- Boje, D. M. (1991). The storytelling organization: A study of story performance in an office-supply firm. *Administrative science quarterly*, 106-126.
- Bolívar, A. (2002). *El estudio de caso como informe biográfico-narrativo*. *Arbor*, 171(675), 559-578.
- Bolívar, A., y Domingo, J. (2006). *La investigación biográfica y narrativa en Iberoamérica: Campos de desarrollo y estado actual*. In *Forum: Qualitative Social Research* (Vol. 7, No. 4, pp. 1-43).
- Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas: Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama
- Bourdieu, P. (2002). *Campo de poder, campo intelectual*. Buenos Aires: Montessor.
- Bourdieu, P., y Kauf, T. (2004). El baile de los solterosla crisis de la sociedad campesina en el Bearne (No. 305.90652 B6).
- Bourdieu, P. (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Bouwen, R., y Steyaert, C. (1997). Telling Stories of Entrepreneurship. Towards a narrative-contextual epistemology for entrepreneurial studies (pp. 47-62). Ashgate.
- Bridge, S., O'Neill, K., y Cromie, S. (1998). Understanding enterprise, entrepreneurship and small firms. London: Macmillan, 10, 978-1.
- Brunet, I., y Alarcón, A. (2004). *Teorías sobre la figura del emprendedor*. In *Papers: revista de sociología* (pp. 081-103).
- Bruyat, C., y Julien, P. A. (2001). *Defining the field of research in entrepreneurship*. *Journal of business venturing*, 16(2), 165-180.
- Bygrave, W. D., y Hofer, C. W. (1991). *Theorizing about entrepreneurship*. *Entrepreneurship theory and Practice*, 16(2), 13-22
- Bygrave, W. D. (1993). *Theory building in the entrepreneurship paradigm*. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 255-280.
- Bygrave, W., y Minniti, M. (2000). *The social dynamics of entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3), 25-36.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., y Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: *Unlocking entrepreneurial phenomena*. *Academy of Management journal*, 43(5), 994-1003.

- Busenitz, L. W., West, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N., y Zacharakis, A. (2003). *Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions*. Journal of management, 29(3), 285-308.
- Burbano, R. (2012). *Historiografía del empresario y la empresa piscícola Castalia del municipio Garzón, Huila*. Tesis de grado Universidad del Valle.
- Castillo, L. (2000). *La importancia de la tilapia roja en el desarrollo de la piscicultura en Colombia*. Asociación Red Cauca, Alevinos del Valle.
- Castillo, L. (2001). *Tilapia Roja 2001. Una evolución de 20 años, de la incertidumbre al éxito doce años después*. Memorias disponibles en [https://ag.arizona.edu/azaqua/ista/Colombia/TILAPIA\\_ROJA.doc](https://ag.arizona.edu/azaqua/ista/Colombia/TILAPIA_ROJA.doc)
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Rowman y Littlefield.
- Castillo, L. (2000). *La importancia de la tilapia roja en el desarrollo de la piscicultura en Colombia*. Asociación Red Cauca, Alevinos del Valle.
- Castillo, L.F. 2001. *Situación del Comercio de Tilapia en el año 2000*. Panorama Acuícola, Marzo/Abril de 2001, México D.F., Vol. 6 No 3: 24-27.
- Castro, I., Galán, J. L., y Bravo, S. (2014). *Entrepreneurship and Social Capital: Evidence from a Colombian Business Incubator*. Innovar, 24(SPE), 91-100.
- Cedillo, P., Ramos, O. y Galindo, J (s.f). *Habitus una estrategia teórico-metodológica para la investigación del cuerpo y la afectividad*. Academia. Recuperado de <https://www.academia.edu/35855294/4>
- Chrysostome, E., y Arcand, S. (2009). *Survival of necessity immigrant entrepreneurs: an exploratory study*. Journal of Comparative International Management, 12(2).
- Cimadevilla, B. J., y Sánchez, E. F. (2001). *Factores determinantes en la creación de pequeñas empresas: una revisión de la literatura*. Papeles de Economía Española, (89), 322-342.
- Clemens, H. P., y Inslee, T. (1968). *The production of unisexual broods by Tilapia mossambica sex-reversed with methyl testosterone*. Transactions of the American Fisheries Society, 97(1), 18-21.
- Collier, D. y Mahoney, J. (1996). *Insights and Pitfalls: Selection Bias in Qualitative Research*. World Politics 49.1 (1996) 56-91
- Cope, J. (2005). *Researching entrepreneurship through phenomenological inquiry: Philosophical and methodological issues*. International Small Business Journal, 23(2), 163-189.

- Corporación Huila Futuro, *Serie De Competitividad No 4 Y 5, La Meta, La Estrategia, Las Acciones Y El Marco Institucional Para La Competitividad*, Neiva 2001.
- Crossley, N. (2001). The phenomenological habitus and its construction. *Theory and society*, 30(1), 81-120.
- Cunningham, J. B. y Lischeron, J. (1991). *Defining entrepreneurship*. *Journal of small business management*, 29(1), 45-61.
- Chabaud, D. y Ngijol, J. (2004). *La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur: faut-il changer de perspective?*. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/6465071.pdf>
- Chia, R. 1996. *Organizational Analysis as a Deconstructive Practice*. Berlin: de Gruyter.
- Davidsson, P. (2006). Nascent entrepreneurship: empirical studies and developments. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 2(1), 1-76.
- Davidsson, P. (2015). *Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization*. *Journal of Business Venturing*.
- Davidsson, P., y Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 18(3), 301-331.
- De Clercq, D., y Honig, B. (2011). Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons. *Entrepreneurship y Regional Development*, 23(5-6), 353-372
- Delmar, F., y Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship y regional development*, 12(1), 1-23.
- Denzin, N. K., Lincoln, Y. S. (Eds). (2001). *The SAGE Handbook of qualitative research*. Sage.
- Departamento Nacional de Planeación. (1997). *Política para el desarrollo de la pesca y la acuicultura*. Recuperado del sitio <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/CONPES/Econ%C3%B3micos/2959.pdf>
- Departamento Administrativo De Planeación (2005), *Agenda Interna Versión Final Revisada, Neiva*. Recuperado del sitio <https://ccneiva.org/servicios-empresariales/empresarios/?b5-file=3422&b5-folder=3352>
- Déry, R., y Toulouse, J. M. (1994). *La restructuration sociale du champ de l'entrepreneurship: le cas du*. *Journal of Business Venturing*. Cahier de recherche- Ecole des hautes études commerciales. Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter.

- Dorado, S., y Ventresca, M. J. (2013). *Crescive entrepreneurship in complex social problems: Institutional conditions for entrepreneurial engagement*. Journal of Business Venturing, 28(1), 69.
- Down, S., y Reveley, J. (2004). Generational encounters and the social formation of entrepreneurial identity: 'young guns' and 'old farts'. Organization, 11(2), 233-250.
- Down, S. (2006). Narratives of enterprise: Crafting entrepreneurial self-identity in a small firm. Edward Elgar Publishing
- Down, S., y Warren, L. (2008). Constructing narratives of enterprise: clichés and entrepreneurial self-identity. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 14(1), 4-23.
- Down, S., y Reveley, J. (2009). Between narration and interaction: Situating first-line supervisor identity work. Human Relations, 62(3), 379-401.
- Drori, I., Honig, B., y Wright, M. (2009). Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. Entrepreneurship Theory and Practice, 33(5),
- Echeverri, H. H. (2009). *Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura*. Innovar, 19(33), 19-33.
- Eckhardt, J. T. y Shane, S. A. (2003). *Opportunities and entrepreneurship*. Journal of management, 29(3), 333-349.
- Eisenhardt, K.M. (1991). *Better stories and better constructs: the case for rigor and comparative logic*, Academy of Management Review, 16 (3), 620-7
- Ekore, J. O., y Okekeocha, O. C. (2012). *Fear of entrepreneurship among university graduates: A psychological analysis*. International Journal of Management, 29(2), 515-524.
- Elfring, T. y Hulsink, W. (2003). *Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms*. Small business economics, 21(4), 409-422.
- Enciso-Congote, J. D. (2010). *El emprendimiento y el bien común*. Educación y educadores, 13(1), 63-76.
- Ettinger, J. C. (1983). *Some Belgian evidence on entrepreneurial personality*. International Small Business Journal, 1(2), 48-56.
- Estrella González, A. (2005). Del representacionismo al giro práctico: una reconstrucción del campo historiográfico desde la década de los 90. Pasado y memoria, N. 4 (2005); pp. 147-179.

- Fairlie, R. W., y Meyer, B. D. (2000). *The effect of immigration on native self-employment* (No. w7561). National Bureau of Economic Research.
- Fernández-Serrano, J., y Liñán, F. (2014). *Culture and Entrepreneurship: The Case of Latin America*. *Innovar*, 24(SPE), 169-180.
- Filion, L. J. (1997). *Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances*. *Revue internationale PME: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 10(2), 129-172.
- Fine, S., Meng, H., Feldman, G., y Nevo, B. (2012). *Psychological predictors of successful entrepreneurship in china: An empirical study*. *International Journal of Management*, 29(1), 279-292.
- Fletcher, D. (2003). *Framing organizational emergence: discourse, identity and relationship*. *New movements in entrepreneurship*, 125-142.
- Fonticiella, D. y Sonesten, L., (2000) *Tilapia aquaculture in Cuba*. In: *Costa-Pierce BA and Rakocy*. JE (eds) *Tilapia Aquaculture in the Americas*, Vol 2, pp 184–203. World Aquaculture Society, Baton Rouge, Louisiana
- Fonrouge, C. (2002). *L'entrepreneur et son entreprise: une relations dialogique*. *Revue française de gestion*, 28(138), 145-158.
- Glaser, B. G. y Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. New York, NY: Aldine De Gruyter
- Gartner, W. B. (1985). *A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation*. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1988). *Who is an entrepreneur? is the wrong question*. *American journal of small business*, 12(4), 11-32.
- Genesca Garrigosa, E., y Veciana Verges, J. M. (1984). *Actitudes hacia la creación de empresas*. *Información comercial española*, (611), 147-155.
- Gergen, J. (1998). *Narrative, moral identity and history consciousness: A social constructionist account*. En Jürgen Straub (Ed.), *Erzählung, Identität und historische bewusstsein* (pp.170-202). Frankfurt a. M.: Suhrkamp. Disponible en: <http://www.swarthmore.edu/SocSci/Psych/deptm.html#kenneth> [22/06/16].
- Gerlach, K., y Wagner, J. (1994). *Regional differences in small firm entry in manufacturing industries: Lower Saxony, 1979–1991*. *Entrepreneurship & Regional Development*, 6(1), 63-80.

- Giddens, A., (1995). *Modernidad e identidad del yo: el yo y la sociedad en la época contemporánea*. Barcelona: Península. [Modernity and self-identity. Self and society in the late modern age Cambridge: Polity Press, 1991]
- Gnyawali, D. R., y Fogel, D. S. (1994). *Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications*. Entrepreneurship Theory and Practice, 18, 43-43.
- Gobernación del Huila (2012) . *Informe de gestión piscícola 2011*. Recuperado de [http://www.huila.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=18599:informes-de-gestion-piscicola&catid=1:edu-contenido](http://www.huila.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=18599:informes-de-gestion-piscicola&catid=1:edu-contenido)
- Gobernación del Huila (2014). *Apuesta productiva piscícola completa de la agenda interna de productividad y competitividad del departamento del Huila*. Recuperado de [http://www.huila.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=7327&Itemid=2136](http://www.huila.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=7327&Itemid=2136)
- Gobernación del Huila. (s.f). *Informe cadena piscícola Huila. Neiva, Colombia*. Recuperado de <http://www.huila.gov.co/documentos/I/INFORMECADENAPISCICOLAHUILA.pdf>
- Gobernación del Huila (s.f). *Formulacion del plan estrategico agropecuario y de desarrollo rural con vision al 2020*. Recuperado de [http://www.huila.gov.co/documentos/agricultura/INFORMES%20GESTION%20SEDA/M/PLAN\\_ESTRATEGICO\\_DEL\\_HUILA\\_VISION\\_2020.pdf](http://www.huila.gov.co/documentos/agricultura/INFORMES%20GESTION%20SEDA/M/PLAN_ESTRATEGICO_DEL_HUILA_VISION_2020.pdf)
- Gómez M. (2005). *Competitividad y complejos productivos: teoría y lecciones de política*. Estudios y perspectivas número 27. Buenos Aires: Cepal, Naciones Unidas.
- Greene, D., y Cunningham, P. (2013, May). Producing a unified graph representation from multiple social network views. In Proceedings of the 5th annual ACM web science conference(pp. 118-121). ACM.
- Guba, E.G. (1981). “*Criterios de credibilidad en la investigación naturalista*”. En Gimeno Sacristán, J.y Pérez Gómez, A. La Enseñanza: su teoría y su práctica. Madrid: Akal, 148-165.
- Guth, W. D., y Ginsberg, A. (1990). *Guest editors’ introduction: Corporate entrepreneurship*. Strategic management journal, 11(4), 5-15.
- Hall, J., Matos, S., Sheehan, L. y Silvestre, B. (2012). *Entrepreneurship and innovation at the base of the pyramid: A recipe for inclusive growth or social exclusion?*. Journal of Management Studies, 49(4), 785-812

- Hansen, M. T., Chesbrough, H. W., Nohria, N., y Sull, D. N. (2000). *Networked incubators*. Harvard business review, 78(5), 74-84.
- Harper, D. (1998). *Institutional conditions for entrepreneurship*. Advances in Austrian economics, 5, 241-275.
- Hernandez, E. M. (1999). *Le processus entrepreneurial: vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Editions L'Harmattan.
- Hickling, C. F. (1960). *The Malacca tilapia hybrids*. Journal of Genetics, 57(1), 1-10
- Hill, I. (2018). How did you get up and running? Taking a Bourdieuan perspective towards a framework for negotiating strategic fit. Entrepreneurship & Regional Development, 30(5-6), 662-696.
- Hoang, H., y Antoncic, B. (2003). *Network-based research in entrepreneurship: A critical review*. Journal of business venturing, 18(2), 165-187.
- Holstein, A. y Gubrium, J. (2000). *The self we live by: Narrative identity in a postmodern world*. New York: Oxford University Press
- Hoffman, Lynn (1999). *Comentario al artículo: el diseño de terapias constructivas en salud mental comunitaria*, en: Sistemas Familiares, Buenos Aires, N.º 15, 1999, pp. 26-27.
- Hytti, U. (2005). New meanings for entrepreneurs: from risk-taking heroes to safe-seeking professionals. Journal of Organizational Change Management, 18(6), 594-611.
- Instituto Colombiano Agropecuario. (2014). *Estadísticas de la pesca y la acuicultura en Colombia*. Recuperado de <http://www.ica.gov.co/getdoc/09b7ef4f-c691-4fd0-80b5-3800e762c497/Estadisticas.aspx>
- Ireland, R., Reutzell, C. y Webb, J. (2005). *Entrepreneurship research in AMJ: What has been published, and what might the future hold?* Academy of Management Journal, 48(4), 556-564.
- Jelin, E., (2001) *¿De qué Hablamos cuando Hablamos de memorias?* En: Elizabeth Jelin, Los trabajos de la memoria, España: Siglo\_Veintiuno\_editores.Cap.2.
- Jennings, J. E., y McDougald, M. S. (2007). Work-family interface experiences and coping strategies: Implications for entrepreneurship research and practice. Academy of management review, 32(3), 747-760.
- Jones, C., Hesterly, W., Borgatti, S. (1997). *A general theory of network governance: exchange conditions and social mechanisms*. Academy of Management Review. 22 (4), 911 – 945

- Johannisson, B. (1988). *Business formation—a network approach*. Scandinavian journal of management, 4(3), 83-99.
- Johannisson, B., y Huse, M. (2000). *Recruiting outside board members in the small family business: An ideological challenge*. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(4), 353-378.
- Johansson, A. W. (2004). *Narrating the entrepreneur*. *International small business journal*, 22(3), 273-293.
- Karataş-Özkan, M. (2011). Understanding relational qualities of entrepreneurial learning: towards a multi-layered approach. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(9-10), 877-906.
- Karatas-Ozkan, M., Anderson, A. R., Fayolle, A., Howells, J., & Condor, R. (2014). Understanding entrepreneurship: challenging dominant perspectives and theorizing entrepreneurship through new postpositivist epistemologies. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 589-593.
- Kim, P. H., Aldrich, H. E., y Keister, L. A. (2003). If I were rich? The impact of financial and human capital on becoming a nascent entrepreneur. In Annual Meeting of the American Sociological Association, Atlanta.
- Kirzner, I. (1979). *Perception, opportunity, and profit*. Chicago: Chicago University Press.
- Knigth, F. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aguilar.
- Koellinger, P., Minniti, M., y Schade, C. (2007). “*I think I can, I think I can*”: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of economic psychology*, 28(4), 502-527.
- Ladín Miranda, M., Ramírez Hernández, D. y Arechiga Solís, K. (2015). *El método Biográfico Narrativo. Aportaciones y Obstáculos*. Universidad Veracruzana-México. Recuperado de <http://www.mdp.edu.ar/humanidades/pedagogia/jornadas/jprof2015/ponencias/landinramirez.pdf>
- Lazear, E. P. (2004). Balanced skills and entrepreneurship. *American Economic Review*, 94(2), 208-211.
- LeCompte, M.D. (1995). *Un matrimonio conveniente: diseño de investigación cualitativa y estándares para la evaluación de programas*. RELIEVE, vol. 1, n. 1. Consultado en <http://www.uv.es/RELIEVE/v1/RELIEVEv1n1.htm> en (marzo 3 de 2015)
- Lee, S., Yamakawa, Y., Peng, M. W., y Barney, J. B. (2011). *How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world?*. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 505.

- Leibenstein, H. (1968). *Entrepreneurship and development*. The American Economic Review, 72-83.
- Leiva, J. C., Alegre, J., y Monge, R. (2014). *Entrepreneurs emerging from multinational corporations of foreign direct investment: An exploratory study in Costa Rica*. Estudios Gerenciales, 30(131), 124-133.
- Light, I., y Dana, L. P. (2013). Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 603-624.
- Low, M. B. y MacMillan, I. C. (2007). *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. In *Entrepreneurship* (pp. 131-154). Springer Berlin Heidelberg.
- Marulanda Valencia, F. Á., Montoya Restrepo, I. A., y Vélez Restrepo, J. M. (2014). *Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento*. Pensamiento & Gestión, (36), 206-238.
- Malecki, E. J. y Veldhoen, M. E. (1993). *Network activities, information and competitiveness in small firms*. Geografiska Annaler. Series B. Human Geography, 131-147.
- Martín, P. (2002). *La historia de la empresa en España*. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Administración, Cátedra Corona Número 3.
- Marshall, A. (2005). Principios de economía. Síntesis.
- McClelland, D. C. (1965). *N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study*. Journal of personality and Social Psychology, 1(4), 389.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. y Lowell, E. L. (1976). *The achievement motive*. Martino Fine Books
- Merriam, Sharan B. (1998). *Qualitative research and case study: applications in education*. San Francisco, CA: Jossey-Bass
- Millán, J. M., Congregado, E., Román, C., van Praag, M. y Van Stel, A. (2014). *The value of an educated population for an individual's entrepreneurship success*. Journal of Business Venturing, 29(5), 612.
- North, D. C. (2014). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Nuez, M. J. A., y Górriz, C. G. (2008). *El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución*. Acciones e Investigaciones sociales, (26), 5-44.

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura –FAO– (S.F.). *Visión general del sector acuícola nacional Colombia*. Recuperado de [http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso\\_colombia/es](http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_colombia/es)
- Orrego Correa, C. I. (2012). *Emprendimiento y formación de la voluntad*. Una aproximación fenomenológica (Tesis doctoral). Universidad Eafit, Medellín.
- Oviedo Cordoba, M. (2013). *Identidad Narrativa en épocas de secuestro*. Universidad de Manizales. Tesis Doctoral.
- Outsios, G., y Kittler, M. (2018). The mindset of UK environmental entrepreneurs: A habitus perspective. *International Small Business Journal*, 36(3), 285-306.
- Patel, P. C., y Conklin, B. (2009). The balancing act: the role of transnational habitus and social networks in balancing transnational entrepreneurial activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1045-1078
- Parrado, Y. (2013). *Historia de la Acuicultura en Colombia*. Revista científica de la Sociedad Española de Acuicultura, no 37, 60-77.
- Pereira, F. (2007). *La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento*. Hacia una visión sistémica y humanista. *Cuadernos de Administración*, 20(34), 11-37.
- Phelan, S., Dalgic, T., Li, D., y Sethi, D. (2006). *The Development of entrepreneurial networks: A necessary condition for international new ventures*. *Strategic Management Review*, 1.
- Pinchot, G. (1985). *Intropreneuring: Why Yout Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*. Harper & Row.
- Premaratne, S. P. (2001). *Networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka*. *Journal of small business management*, 39(4), 363.
- Quintero, A. y Centeno, R. (2007). *Hacendados, comerciantes y negociantes de Neiva a finales del siglo XIX*. Neiva: Editorial Universidad Surcolombiana.
- Ramírez, M (2014). *Redes Sociales y actividad emprendedora de los estudiantes universitarios en Antioquia: Un análisis desde la Economía Institucional (Tesis doctoral)*. Universidad Eafit, Medellín, Colombia.
- Real Academia Española (2014). *Diccionario de la lengua española tomo 1*. Bogotá: Planeta.
- Reveley, J., y Down, S. (2009). Stigmatization and self-presentation in Australian entrepreneurial identity formation. The politics and aesthetics of entrepreneurship: A fourth movements in entrepreneurship book, 162-182.

- Reynolds, P. D. (2016). Start-up actions and outcomes: what entrepreneurs do to reach profitability. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 12(6), 443-559.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López-García, P., y Chin, N. (2005). *Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003*. *Small business economics*, 24(3), 205-231.
- Ricoeur, P. (2009). *Tiempo y Narración III, El tiempo Narrado*. Siglo XXI editores. Disponible en <https://textosontologia.files.wordpress.com/2012/11/tiempo-y-narracic3b3n-iii.pdf>
- Rivas Montoya, L. M. (2015). *Un acercamiento a la investigación cualitativa*. Revista Forum Doctoral: Número 6, ISBN 2027 – 2146. Universidad Eafit. Recuperado de <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/forum-doctoral/article/view/2954>
- Rodríguez, C., y Jiménez, M. (2005). *Emprenderismo, acción gubernamental y academia: Revisión de la literatura*. *Innovar*, 15(26), 73-89
- Rotefoss, B., y Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127.
- Sanclémente Téllez, J. C. (2010). *La colonización antioqueña, el emprendimiento y su aporte a la competitividad regional y nacional*. *Estudios Gerenciales*, 26(114), 119-147.
- Sandberg, W. R., y Hofer, C. W. (1988). *Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur*. *Journal of business venturing*, 2(1), 5-28.
- Scott, S., y Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Schäfer, H. (2009). Habitus-Analysis: a method to analyze cognitive operators of practical logic. In *Contribution to the Congress Beyond Bourdieu–Habitus, Capital & Social Stratification*.
- Schumpeter, J. (1957). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schutz, A. (2008) *El problema de la realidad social*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Sewell, W. H. (2004). The concept (s) of culture. In *Practicing history* (pp. 90-110). Routledge.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.

- Shapero, A., y Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. Encyclopedia of entrepreneurship, 72-90.
- Shaver, K. G., y Scott, L. R. (1991). *Person, process, choice: The psychology of new venture creation*. Entrepreneurship theory and practice, 16(2), 23-45.
- Sharma, P., y Chrisman, S. J. J. (1999). *Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship*. Entrepreneurship: Theory & Practice, 23(3), 11-27
- Shove, E., Pantzar, M., y Watson, M. (2012). *The dynamics of social practice: Everyday life and how it changes*. Sage.
- Singh, R. P., Hills, G. E., Lumpkin, G. T. y Hybels, R. C. (1999, August). *The entrepreneurial opportunity recognition process: Examining the role of self-perceived alertness and social networks*. In Academy of Management Proceedings (Vol. 1999, No. 1, pp. G1-G6). Academy of Management.
- Spivack, A. J., McKelvie, A., y Haynie, J. M. (2014). *Habitual entrepreneurs: Possible cases of entrepreneurship addiction?* Journal of Business Venturing, 29(5), 651.
- Starr, J. A., y MacMillan, I. C. (1990). *Resource cooptation via social contracting: Resource acquisition strategies for new ventures*. Strategic Management Journal (1986-1998), 11(5), 79.
- Sternberg, R., y Wagner, J. (2004). *The decision to start a new firm: personal and regional determinants. Empirical evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM) Germany*. In Gründungsprozess und Gründungserfolg (pp. 19-38). Physica, Heidelberg.
- Steyaert, C. 2007. “‘Entrepreneurship’ as a Conceptual Attractor? A Review of Process Theories in 20 Years of Entrepreneurship Studies.” Entrepreneurship and Regional Development 19, 453 – 477.
- Strauss, A. L., y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Universidad de Antioquia.
- Strüder, I. (2003). *Self-employed Turkish-speaking women in London: opportunities and constraints within and beyond the ethnic economy*. The international journal of entrepreneurship and innovation, 4(3), 185-195.
- Tassara, C. y Rivera, J., (1991). *Movimientos sociales, medio ambiente y pesca en Colombia*. 1991. ECOE Editores.
- Taylor, S.J y Bogdan, R. (1990) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós.

- Terjesen, S., y Elam, A. (2009). Transnational entrepreneurs' venture internationalization strategies: A practice theory approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1093-1120.
- Terjesen, S., Elam, A., y Brush, C. G. (2011). Gender and new venture creation. *Handbook of research on new venture creation*, 85-98.
- Tervo, H. (2006). *Regional unemployment, self-employment and family background*. *Applied Economics*, 38(9), 1055-1062.
- Thai, M. T. T., y Turkina, E. (2014). *Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship*. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490.
- Timmons, J. A. (1978). *Characteristics and role demands of entrepreneurship*. *American journal of small business*, 3(1), 5-17.
- Tolbert, P. S., y Zucker, L. G. (1999). *The institutionalization of institutional theory*. *Studying Organization. Theory & Method*. London, Thousand Oaks, New Delhi, 169-184.
- Toledo, S. y García, M. (2002). *Nutrición y Alimentación de Tilapia Cultivada en América Latina y el Caribe*. Centro de Preparación Acuícola Mamposton, Ministerio de la Industria Pesquera, San José de las Lajas. La Habana, CUBA.
- Tovar, L. M. y Victoria, M. T. (2013). *International Migration Return and Entrepreneurship: A Literature Review*. *Revista de Economía Institucional* Vol. 15, No. 29, 2013. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=237970>
- Ustate., E. (2010). *Diagnóstico de la cadena productiva pesquera en la república de Colombia*. Recuperado de [http://www.unido.org/fileadmin/import/24117\\_DiagnosticoNacionaldeColombia.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/import/24117_DiagnosticoNacionaldeColombia.pdf)
- Valdaliso, J. y López, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.
- Van de Ven, H. (1993). *The development of an infrastructure for entrepreneurship*. *Journal of Business venturing*, 8(3), 211-230.
- Van Hemmen, S., Urbano, D., y Alvarez, C. (2013). *Charismatic leadership and entrepreneurial activity: An empirical analysis*. *Innovar*, 23(50), 53-65.
- Vargas del Valle, R. (2003). *Colombia: el Programa de Desarrollo Integral Campesino (PDIC)*. En: *La pobreza rural en América Latina: lecciones para una reorientación de las políticas*. Serie seminarios y conferencias No. 27. Naciones Unidas, Cepal, RIMSP FAO. Santiago de Chile.
- Veciana, J. M. (1999). *Creación de empresas como programa de investigación científica*. *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 8(3), 11-36.

- Venkataraman, S. (1997). *The distinctive domain of entrepreneurship research*. Entrepreneur Theory and Practice, Vol. 4 No. 7, 34-45.
- Vershinina, N., Barrett, R., y Meyer, M. (2011). Forms of capital, intra-ethnic variation and Polish entrepreneurs in Leicester. *Work, Employment and Society*, 25(1), 101-117.
- Wagner, J. (2006). Nascent entrepreneurs. In *The life cycle of entrepreneurial ventures* (pp. 15-37). Springer, Boston, MA.
- Watson, T. (2013). *Entrepreneurial action and the Euro-American social science tradition: pragmatism, realism and looking beyond 'the entrepreneur'*. *Entrepreneurship & Regional Development* Vol. 25 (1-2), 16-33
- Weick, K. E. (1995). *Sensemaking in organizations* (Vol. 3). Sage.
- Weber, M. (2008). *Economía y sociedad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wright, A. L., y Zammuto, R. F. (2013). *Creating opportunities for institutional entrepreneurship: The colonel and the cup in english county cricket*. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 51.
- Wacquant, L. (2014). Homines in extremis: What fighting scholars teach us about habitus. *Body & Society*, 20(2), 3-17.
- Wyrwich, M. (2013). *Can socioeconomic heritage produce a lost generation with regard to entrepreneurship?*. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 667-682.
- Yin, R. K. (1989). *Case study research: Design and methods*, Newbury Park. Cal.: Sage.
- Zahra, S. A. y Nambisan, S. (2011). *Entrepreneurship in global innovation ecosystems*. *AMS review*, 1(1), 4-17.
- Zimmer, C. (1986). *Entrepreneurship through social networks. The art and science of entrepreneurship*. Ballinger, Cambridge, MA, 3-23.

## ANEXOS

**ANEXO 1. PUBLICACIONES INTERNACIONALES SOBRE EMPRENDIMIENTO  
2011-2015**

Autor	Título	año	Temática
<b>Davidsson, P.</b>	Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization	2015	<b>Enfoque: Oportunidad</b> Persiste la idea de la oportunidad pero con elementos o constructos renovados que demandan un enfoque más integral.
<b>Crawford, G. Aguinis, H. Lichtenstein BDavidsson, P. McKelvey, B</b>	Power law distributions in entrepreneurship: Implications for theory and research	2015	<b>Enfoque: Revisión de literatura</b>
<b>Jaskiewicz, P Combs, J. Rau, S.</b>	Entrepreneurial legacy: Toward a theory of how some family firms nurture transgenerational	2015	<b>Enfoque: familia y continuidad generacional</b>  Explica como se logra la capacidad empresarial en la segunda generación.
<b>McKeever, E. Jack, S., Anderson, A.</b>	Embedded entrepreneurship in the creative re-construction of place	2015	<b>Enfoque: empresarios y relación con la comunidad</b>  Indaga por las prácticas de los empresarios en su comunidad
<b>O'Boyle, E. Jr, Rutherford, Banks, G. C.</b>	Publication bias in entrepreneurship research: An examination of dominant relations to performance	2014	<b>Enfoque: El sesgo de publicación en la investigación sobre emprendimiento</b>
<b>Millán, J. M., Congregado, E., Román, C., van Praag, M., van Stel, A.</b>	The value of an educated population for an individual's entrepreneurship success.	2014	<b>Enfoque: Educación y el rendimiento empresarial</b> Estudia la relación que existe entre los niveles de educación de otras partes interesadas y el rendimiento del empresarial

<b>Spivack, A. McKelvie, A., Haynie, J.</b>	Habitual entrepreneurs: Possible cases of entrepreneurship addiction	2014	<b>Enfoque: Comportamental-cognitivo</b> Examina los procesos psicológicos subyacentes que pueden motivar a los empresarios habituales para participar en la iniciativa empresarial en varias ocasiones
<b>Dau, L. A., Cuervo-Cazurra, A</b>	To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions.	2014	<b>Enfoque: Teoría institucional</b> Examinan los efectos de las instituciones en favor del mercado, tanto en el espíritu empresarial formal e informal
<b>Thai, M. T. Turkina, E.</b>	Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship	2014	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> analiza los efectos de los factores socioeconómicos, institucionales y culturales sobre las tasas de emprendimiento entre los países
<b>Choi, N., Majumdar, S.</b>	Social entrepreneurship as an essentially contested concept:  Opening a new avenue for systematic future research	2014	<b>Enfoque: Emprendimiento social</b> Propone la conceptualización de emprendimiento social
<b>Plummer, L. A., Acs, Z. J.</b>	Localized competition in the knowledge spillover theory of entrepreneurship	2014	<b>Enfoque: Conocimiento y emprendimiento</b> Analiza la relación entre el nuevo conocimiento y la actividad empresarial
<b>Kirby, D. A., Humayun, H.</b>	Outcomes of an entrepreneurship education programme: An empirical study in egypt.	2013	<b>Enfoque: Enseñanza del emprendimiento</b> Evalúa el impacto de programas de emprendimiento en institución universitaria.
<b>Webb, J. W., Bruton, G., Tihanyi, L., Ireland, R. D</b>	Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda.	2013	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Examina los incentivos, limitaciones, motivaciones, estrategias y habilidades de los emprendedores para operar sus empresas en la economía informal.
<b>Wyrwich, M.</b>	Can socioeconomic heritage	2013	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Estudia la interacción entre las

---

	produce a lost generation with regard to entrepreneurship?		instituciones y los determinantes personales de la iniciativa empresarial.
<b>O'Connor, A.</b>	A conceptual framework for entrepreneurship education policy: Meeting government and economic purposes	2013	<b>Enfoque: Enseñanza del emprendimiento</b> Propone un marco para el análisis de la política pública de educación empresarial.
<b>Martin, B. C., McNally, J. J., Kay, M. J.</b>	Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes.	2013	<b>Enfoque: Enseñanza del emprendimiento</b> Revisión cuantitativa de literatura para encontrar relación entre la formación en emprendimiento y más y mejores emprendedores.
<b>Wright, A. L., Zammuto, R.</b>	Creating opportunities for institutional entrepreneurship: The colonel and the cup in English county cricket	2013	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Examina cómo los actores dentro de un ámbito cultural utilizan sus posiciones para crear oportunidades para el emprendimiento institucional.
<b>Dorado, S., Ventresca, M.</b>	Crescive entrepreneurship in complex social problems: Institutional conditions for entrepreneurial engagement	2013	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Explora las condiciones institucionales que enmarcan la probabilidad de participación en la iniciativa empresarial
<b>Román, C., Congregado, E., y Millán, J. M.</b>	Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme	2013	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Investiga los factores determinantes de la decisión de un individuo para cambiar del desempleo al empleo por cuenta propia.
<b>Ekore, J. O., y Okekeocha, O. C.</b>	Fear of entrepreneurship among university graduates: A psychological analysis.	2012	<b>Enfoque: Comportamental-cognitivo</b> Indaga por el papel de los factores psicológicos, especialmente el miedo al fracaso como empresario, entre los graduados universitarios.

---

Hall, J., Matos, S., Sheehan, L., Silvestre, B.	Entrepreneurship and innovation at the base of the pyramid: A recipe for inclusive growth or social exclusion?	2012	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Comprensión de cómo las políticas de emprendimiento pueden conducir a un crecimiento con inclusión social en la base de la pirámide.
Fine, S., Meng, H., Feldman, G., Nevo, B.	Psychological predictors of successful entrepreneurship in china: An empirical study.	2012	<b>Enfoque: Comportamental-cognitivo</b> Indaga por los aspectos psicológicos de la iniciativa empresarial exitosa
Kiss, A. N., Danis, W. M., Cavgusgil, S.	International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda	2012	<b>Enfoque: Revisión de literatura de emprendimiento en economías emergentes.</b>
Jones, M. V, Coviello, N., Tang, Y. K.	International entrepreneurship research (1989-2009): A domain ontology and thematic analysis	2011	<b>Enfoque: Revisión de literatura de emprendimiento internacional</b>
Reuber, A. R., Fischer, E.	International entrepreneurship in internet-enabled markets	2011	<b>Enfoque: Revisión de literatura de emprendimiento internacional</b>
Lee, S., Yamakawa, Y., Peng, M. W., Barney, J. B.	How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world?	2011	<b>Enfoque: Teoría Institucional</b> Estudia la relación entre las leyes de bancarrota como instituciones formales y su efecto en el desarrollo del espíritu empresarial.
Hoskisson, R. E., Covin, J., Volberda, H. Johnson, R.	Revitalizing entrepreneurship: The search for new research opportunities.	2011	<b>Enfoque: Revisión de literatura y formulación de propuestas para el campo de investigación.</b>
Williams, C., Lee, S. H.	Political heterarchy and dispersed entrepreneurship in the MNC	2011	<b>Enfoque: Emprendimiento al interior de la corporación multinacional</b>

---

<b>Gregoire, D. A., Corbett, A. McMullen, J. S.</b>	The cognitive perspective in entrepreneurship: An agenda for future research.	2011	<b>Enfoque: Cognitivo</b> Revisión de literatura y propuesta de para aumentar la contribución de la investigación cognitiva sobre espíritu empresarial
<b>Yordanova, D. I.</b>	The effects of gender on entrepreneurship in bulgaria: An empirical study	2011	<b>Enfoque: Institucional y género en la iniciativa empresarial.</b>
<b>Parker, S. C.</b>	Intrapreneurship or entrepreneurship	2011	<b>Enfoque: Emprendimiento e intraemprendimiento.</b> Establece diferencias entre los nuevos emprendimientos de emprendedores e intraemprendedores.

---

## ANEXO 2. HISTORIA DE VIDA DE UN EMPRESARIO PISCICOLA

### 2. 1. Actor Uno (A1): Empresario de la actividad agroindustrial

*“Tengo una particularidad en la vida, es que todo lo que he desarrollado, lo he hecho en base a mí propio esfuerzo, nunca me he esperanzado en nadie, no tengo hábito de estar detrás de alguien para lograr algo...”*

#### **Familia e infancia: Entre el modelo paterno y la exigida autosuficiencia.**

El Actor Uno (A1), nace el 10 de septiembre de 1950. Hijo de Alejandro (...) quien era oriundo del municipio de Aipe y a quien recuerda como “un finquero emprendedor progresista” e Isabel (...), hermana del gran compositor Jorge Villamil Cordovéz.

Su relación con la ganadería tiene origen en las actividades del abuelo paterno también de Aipe, quien había heredado tierras de la familia (...) y se dedicaba a la actividad ganadera. El abuelo operó la finca conocida como “La Marea” en la zona alta de Praga; en tanto que la abuela Helena (...), tenía parentesco con Rafael (...), un reconocido médico de la época que llegó a ser ex presidente de la República, todos de origen aipuno.

Tanto los abuelos paternos como maternos tenían en común el reconocimiento como cafeteros destacados, pues tanto en la finca “La Marea” más allá del caserío llamado Praga vía a Planadas como en la finca el Cedral por la vía a Vegalarga a unos 46 kilómetros de Neiva, se producía café. El aprecio y reconocimiento como productor de café del abuelo materno, motivó a las autoridades municipales a que la escuela rural de Gigante llevara el nombre de éste: Jorge (...).

La imagen paterna que conserva el Actor Uno (A1) de su padre Alejandro, denota la marcada influencia que éste ejerció. Resaltan aspectos como la dedicación al trabajo, el interés por la tecnología y el liderazgo natural. Así lo comenta:

“En mi proyecto de vida como empresario jugó un papel fundamental mi padre, quien era un hombre muy activo en las labores agropecuarias, reconocido por el interés que siempre tuvo por los temas de la tecnología y las posibilidades de aplicarla a los quehaceres diarios, pues en esa época él ya estaba familiarizado con temas de genética, por ejemplo ya hacía cruces con razas de ganado, ordeñaba en la mañana y en la tarde aplicaba tecnología a la agricultura. Estas experiencias solía compartirlas con amigos en el café conocido como el Taurino.

Mi padre era un finquero emprendedor progresista. En la época del 58 a diferencia de otros ganaderos ordeñaba 2 veces por día, llevó la energía en su finca antes de que llegara al pueblo. Con frecuencia mi padre viajaba a los Estados Unidos a conocer nuevas razas de ganado, recuerdo mucho el día que llegó con dos aviones más o menos en el año 56, con no menos de 30 cabezas de ganado... De ese país trajo unos toros cebú de la famosa ganadería Chuesian y trajo toros Pardos Suizos.

En esa época en la actividad ganadera había logrado desarrollos que no se conocían en sus alrededores. Por ejemplo, él balanceaba la grasa de acuerdo a las normas exigidas, el resto lo transformaba en mantequilla utilizando una batidora que había importado y la comercializaba; esto significa que le sacaba un plus a la leche y obtenía un 40% más de productividad, lo cual para esa época se consideraba rarísimo.

Mi padre, siempre se inclinó por tener ganados de raza pura, lo que lo llevó a ser reconocido por tener unas lecherías magníficas donde se ordeñaba 2 veces por día y abastecía de leche a Neiva. Tenía gran habilidad para negociar por ejemplo logró que un finquero le financiara un vehículo con el compromiso de que le recibiera y le vendiera la leche. Le compraba ganado a la familia Ferro, Solano y a otras familias consideradas ricas del Huila en esa época y llevaba este ganado a las reconocidas ferias de Girardot”.

Su madre fue una de las primeras personas graduadas en Aipe; terminó su bachillerato en Bogotá, tenía el hábito de la lectura y se le facilitaba comunicarse; a tal punto, que en los eventos sociales era la encargada de los discursos. Se desempeñó como maestra de filosofía en un colegio de bachillerato en la ciudad de Neiva y aunque desconocía totalmente las labores

agropecuarias tenía cualidades de líder, razón por la cual fue presidenta de la Acción Católica. Como la mayoría de las mujeres de la época dedicaba gran parte de su tiempo a las labores de la casa.

Es importante resaltar que el Actor Uno (A1) recuerda a sus padres no como personas pudientes, sino como personas emprendedoras, trabajadoras e innovadoras, especialmente su padre Alejandro, quien además tenía habilidades para buscar financiación a sus proyectos. En la familia nunca se discutió por dinero ni por partido político: *“pues mi padre era liberal y mi madre conservadora”*.

“Básicamente, mi padre recurría a préstamos bancarios para financiar su actividad agropecuaria, es que él no era rico, pero siempre luchaba para conseguir lo que quería. Cuando murió yo tenía 7 años, y poseía unos recursos que creo que no pasaban de unas 800 reses y unas tierras de más o menos 800 hectáreas en el municipio de Aipe.”

De sus abuelos tampoco considera que fueran personas económicamente prestantes, a pesar que eran consideradas los dos más grandes cafeteros del Huila.

“Es que hay que tener que en esa época un cafetero grande era quien producía 300 o más cargas de café. Mis dos abuelos por punta y punta eran cafeteros, uno en la finca la Marea y otro en la Hacienda El Cedral; el hecho es que para la época ellos eran considerados grandes cafeteros, porque tenían un poco más que los demás. En esa época surge la violencia en juntas partes y mis abuelos pierden todo lo que habían hecho. De eso nunca reclamé herencia de las fincas ubicadas en la vereda Praga, eso lo regalé.”

Por decisión de sus padres, el Actor Uno (A1) y sus hermanos (...) y (...), fueron enviados a la ciudad de Bogotá para cursar estudios de primaria y secundaria. El Actor Uno (A1) pasa el mayor tiempo de su niñez como estudiante interno en el colegio de los sacerdotes escolapios “Calasanz de Colombia”, claustro educativo de estrato alto ubicado en esa época en la calle 100

con Autopista Norte en la ciudad de Santafé de Bogotá. Era una institución muy ortodoxa, donde sólo se les permitía a los estudiantes salir en temporada de vacaciones y en la Semana Santa. Por eso, gran parte de su niñez la compartió con sus compañeros y profesores de colegio a quienes recuerda por lo estrictos y exigentes, pero hoy reconoce porque le inculcaron valores fundamentales como la disciplina, el respeto, el hábito de madrugar. En el colegio se destacó en matemáticas y allí además de lo académico, también considera que fue importante el ambiente de bienestar en su formación el hábito del deporte que le inculcó disciplina.

“El mayor tiempo yo estuve reque-interno en un colegio donde terminé tanto la primaria como la secundaria; recuerdo que este colegio era de curas Escolapios, eran curas del norte, los cuales eran muy rígidos, pero allí hacíamos mucho deporte... Por eso puedo decir que mi niñez la viví en éste colegio porque no salía sino en Semana Santa, junio y diciembre, de resto allá clavado y como yo era inquieto, a uno lo castigaban en los días de vacaciones y por lo general me lo pasaba allá en Semana Santa castigado estudiando; aunque me podían visitar los domingos no eran frecuentes las visitas por la distancia; además allá se disponía de un ambiente agradable porque habían tiendas, peluquerías, librerías mejor dicho había todo lo que uno necesitaba... Lo importante, fue que allá me enseñaron muchos valores como la disciplina, respeto, la parte de valores, de principios... es que yo soy un hombre extremadamente de principios a mí no me gusta meterme con los que no soy amigo por eso es que soy un poco aislado.”

En el colegio prácticamente aprendió a convivir con personas de otras regiones, tomar decisiones, ser independiente, tener una vida activa y actuar con carácter.

Es que cuando a uno lo han internado en un colegio como en mi caso, si le tocó el día de cumpleaños allá, pues lo pasó allá y no hubo fiesta. Entonces no se valora tanto eso. Hoy en día la gente se siente porque no la llaman o porque no le parten la tortica, eso para mí no es trascendental. Importante para mí es respetar a la gente darle el valor que se merecen todos los días... yo no creo en el día del amor y la amistad, yo creo mucho es en trabajar, a mí no me importa trabajar un domingo, un primero de enero,

porque trabajar enaltece, enriquece en un todo...pero eso a mí no me preocupa para nada si me dan o no un regalo, eso no es relevante para mí...”

“Tengo una particularidad en la vida, es que todo lo que he desarrollado, lo he hecho en base a mi propio esfuerzo, nunca me he desesperado en nadie, no tengo hábito de estar detrás de alguien para lograr algo...”

Cuando el Actor Uno (A1) iba a la finca con sus padres de vacaciones, realizaba labores de campo, como rodear y cortar pasto, y aunque es muy curioso el hecho de que nunca le gustó ordeñar, terminó siendo un empresario de la ganadería.

“Mi padre logró por su trabajo y dedicación reconocimiento de familias pudientes, de tal forma, que cuando viajaban por períodos de tiempo, le pedían que les manejara las fincas; recuerdo por ejemplo a Luis (...), quien en sus viajes le dejaba la finca para que se la administrara. Eso se lo aprendí y en mi vida tanto mi ex –esposa como a sus hermanas me han confiado el manejo de sus fincas, confianza que se ha construido por la transparencia en mis actos”.

De estas actividades, lo relevante para Actor Uno (A1) es que aprendió a trabajar y a reconocer el valor del esfuerzo y la dedicación. Principios inculcados por su padre, quien, a pesar de no compartir mucho tiempo con él, ejerció gran influencia en su vida. Recuerda que cuando se levantaba a las 7 A.M., su padre ya no estaba, ya que éste iniciaba actividades a las 4 A.M. Tiene muy presente lo que su papá hizo en vida, a tal punto que lo reconoce como un modelo a imitar, especialmente por su gran capacidad de trabajo, actitud emprendedora, interés por la tecnología y lo más importante su liderazgo.

“Yo venía de niño a la finca en las vacaciones y mi papá me ponía a cortar pasto y a rodear mejor dicho adquirí unos hábitos de disciplina; pero esas cosas no son malas y digamos uno aprende a

merecerse todo. Yo tengo esa cultura, yo nunca le pido nada a nadie, es que la única forma para hacer dinero bien habido es trabajando”.

“Mi padre era una persona que yo quería imitar; él era verdadero líder a pesar de que él vivía tan ocupado, cuando estaba en la casa yo me levantaba a las 7 de la mañana y ya no estaba el hombre, estaba desde las 4 de la mañana trabajando, entonces, me acuerdo muy pocas veces de él. Pero sus obras o de lo que hizo en su vida, si tengo muchos recuerdos, pero lo más importante, fue que sembró en mí una semilla para ser emprendedor y trabajar con tenacidad”

Lamentablemente, Don Alejandro, fue asesinado corrido el año de 1958, a manos de grupos que se iniciaban como guerrilla. Este hecho trágico reafirmaría el rumbo futuro de el Actor Uno (A1), quien para el momento contaba con 7 años de edad.

“Mi papá lo matan en el año de 1958 en la finca, cuando yo tenía 7 años y los que lo mataron fueron personas que se iniciaban en la guerrilla, pero yo diría que ese evento trágico no cambió lo que mi padre había sembrado en mí, pues lo digo porque tuve la oportunidad de gobernarme y empezar a decidir lo que yo quería ser. A partir de ese momento definí una visión de vida que es lo que soy hoy.”

Con la muerte de Don Alejandro, su esposa se encarga por un tiempo de la finca, pero finalmente decide arrendarla porque ella no sabía nada de las actividades agropecuarias, esto hace que la finca inicie un proceso de deterioro hasta el punto de que casi la lleva a la quiebra; *“no se perdió todo porque en esa época los bienes raíces se escrituraban a los menores”*.

“Mi mamá se hace cargo de la finca durante un tiempo muy corto y después la arrienda, cuando la entregan, la recibo, pero en unas condiciones desfavorables, ya no tenían vacas, ya no había nada, es que era gente que no sabía administrar el campo, aparte de que mi mamá tampoco tenía ni idea de su manejo.”

El Actor Uno (A1) termina los estudios de bachillerato en el año de 1969, a la edad de 18 años de edad. Regresa al municipio de Aipe y encuentra lo que quedaba de los bienes. Alejandro, su hermano mayor, entre tanto cursaba estudios de ingeniería en Bogotá. La situación lo obliga a retomar las actividades agropecuarias en la finca ya que era lo más rentable para la época y lo que por tradición familiar mejor sabía hacer.

### **Adolescencia y experiencia laboral: del agropecuario al agroindustrial.**

Uno de los primeros negocios que emprendió fue la producción y comercialización de frijol. Contaba con 18 años cuando incursionó en la zona de El Cedral, corregimiento de Vega Larga, en cercanías a Neiva. Estableció un modelo en el que suministraba comida, semilla y tierra, y el pequeño productor aportaba su mano de obra. Obtuvo una ganancia del orden de \$500.000, suma importante si se tiene en cuenta que un vehículo Toyota costaba del orden de \$60.000.

Fue una época en la que inicia el establecimiento de relaciones de negocios. Se casa por primera vez a los 20 años de edad con (...). Posteriormente lo hace con (...). Las dificultades que tuvo que afrontar forjaron su creatividad.

“Cuando llego de Bogotá encuentro la finca quebrada, recibo un ganado al Fondo Ganadero y comienzo a ver como aumentaba los animales de peso para poder sobrevivir, después empiezo a sembrar pedacitos de sorgo termino sembrando arroz con la ayuda del señor Rafael Roa, co- fundador de Molinos Roa. Siendo muchacho, él me patrocinó para tomar más tierras y sembrar más y además me acompañaba a ver los cultivos. El me aportó valiosas enseñanzas como por ejemplo, cumplir con mis obligaciones, al viejo nadie le andaba detrás cobrándole, él mismo buscaba a las personas para pagarles y yo también soy así.”

Esa fue una de mis mejores épocas de la vida; yo llegué a la finca y primero en ese desorden me caso muy joven. Yo le llevo 20 años al mayor de mis hijos de mi primer matrimonio, ahora soy nuevamente casado y tengo una niña pequeña a quien disfruto plenamente.

En esa época compartí unos años muy buenos con la gente, con los trabajadores; de noche salíamos a pescar y a cazar, me divertía y me distraía en lo que yo quisiera y eso que yo venía de otro ambiente muy diferente; pero lo importante fue que aquí entendí el valor del trabajo y eso es lo que hoy me enaltece, no importa si yo aboné o eché pala; ya que esa crisis para mí fue valiosísima porque me obligó a asumir retos para no dejarme llevar por la difícil situación; esto implicó hacer un esfuerzo mayor porque en las crisis también pueden verse como oportunidades y si usted la aprovecha y busca salir de ella lo más pronto posible, el panorama puede cambiar radicalmente. Lo que pasa es que la gente que nace, crece y vive una situación de crisis, sino la entiende se acostumbra a vivir con ella, si la entiende y trabaja para salir de ella, se construye un mejor futuro.

Por ende, yo tenía claro que el asunto era trabajar intensivamente para poder ver resultados positivos, pues el lograr resultados estos se convierten en el mejor motivador, ya que usted necesita buenos resultados para salir adelante y desarrollarse como persona, yo creo que mi mejor hábito es tener motor propio, o sea: ser proactivo, ocurrente y siempre buscar soluciones.

Miren hay algo muy importante en todo esto es haber nacido en este desierto. Si yo nazco donde hayan muchas ventajas comparativas muy seguramente, no sería tan ocurrente, ni tan recursivo, ni tan luchador como nos tocó, porque acá no hay tantas ventajas, pues hay pocas lluvias, escasas tierras fértiles y a nosotros siempre nos tocó ser pioneros en todo. Si se necesitaba nivelar un terreno, fuimos los primeros en aplicar aguilonos, si necesitábamos fumigar, fuimos los primeros en hacerlo con motores; el caso fue que siempre fuimos los pioneros y luego nos tocó hacer eso y enseñarle a la gente.

Pero eso en el fondo es un valor agregado o ¿Por qué cree usted que los japoneses son tan innovadores? Porque no tenían nada, su territorio es pequeño, sin petróleo y sin nada, eso lo puede llevar

a usted a convertir esta situación en una ventaja si es recursivo, o como explica usted lo productivos que son los israelíes con los kibutz donde hay poca agua, buena luminosidad, y buena ubicación. Algo similar a lo que sucede con Aipe: buena ubicación, mucha energía solar, poca agua. Hay mucho por aprender; otro aspecto es que uno se crea la necesidad. Yo pienso que lo más difícil en la vida, es uno hacer las cosas sin tener la necesidad y que cuando uno levanta a los hijos, es fundamental enseñarlos a merecerse las cosas, entonces se crean necesidades, pues si usted se casó joven y tiene un poco de hijos pues a responder con sus obligaciones como me pasó a mí.”

Al igual que su padre, el Actor Uno (A1) tiene la costumbre de viajar al exterior para conocer y aprender de procesos, adaptar tecnología y lograr eficiencia. Las excursiones técnicas, además de esparcimiento, constituyen una “interesante forma de aprender viendo”. Ha participado en misiones o visitas programadas a sectores agroindustriales en países como India, Israel, Brasil, Australia, entre otros. En los años 80 visitó a California y allí pudo entender lo que significa aplicar los desarrollos tecnológicos a las actividades productivas. Estas relaciones le permiten acceder a información tecnológica detallada, aunque en nuestro medio según él:

“hay gente capaz que hace las cosas bien, pero se quedaron con ventajas comparativas, porque así les llegue información, no siempre se tienen la capacidad de entenderla y aplicarla. Esto lo he entendido y por eso trabajo con una mente abierta. Por ejemplo, al visitar Ecuador y el Perú uno se encuentra con que allí, hay personas muy capacitadas en exportación piscícola y por lo tanto en manejo de aguas. Esto me llevó a enviar un ingeniero para aprender y lograr transferencia de conocimientos en este campo y aplicarlo en la empresa.”

En 1982, a la edad de 30, asume el cargo de alcalde del municipio de Aipe.

“El gobernador del Departamento del Huila de la época, Antonio José Villegas amigo mío desde la niñez, me llama y me pide el favor de que le ayude con el pueblo. Le dije que no sabía ni me interesaba

eso, pero de todos modos él me nombra...después me puse a pensar y me dije a mí mismo “si alguien quiere meterse con alguien que cree es honrado y dice que no, entonces como voy a criticar después,... y tomé la decisión de aceptar...Eso fue gravísimo para los políticos...entonces comenzaron a atropellar y obstaculizar todo, pero de todos modos lo cierto es que se terminó el primer acueducto del Municipio....En este cargo duré como unos 8 meses y para este periodo se iniciaron todos los trabajos como el alcantarillado, las redes eléctricas y otras obras..”

Posteriormente, se desempeñó como Secretario de Fomento Agropecuario y Minero del departamento del Huila. Cargo que ejerció durante 3 años en el mandato del liberal Julio Enrique Ortiz.

“...el primer gobernador electo popularmente en el Huila, Julio Enrique Ortiz, me llama y me dice que porque no le ayudo...acepté, pero estaba convencido que a los dos meses me iba ir, por lo que no estoy enseñado a recibir órdenes, pero el personaje me entendió y dure todos los tres años que era el periodo del mandato...”

Cada vez, que el gobernador tenía un problema, me nombraba en esa dependencia para que lo sacara del problema; así fui gerente del INFIHUILA, por lo menos unos 6 u 8 meses...simultáneamente con el cargo de Secretario y con el mismo sueldo e inclusive el nuevo gobernador que después salió electo, me pide de nuevo que le ayude, pero no acepté porque sinceramente no tengo vocación de ocupar estos cargos, no es propiamente lo que más que me gusta. Ahí aprendí algo de administración pública y empecé a entender hacia dónde iba la economía departamental”.

Durante el periodo que actuó como secretario se impulsó la piscicultura en el Huila con el desarrollo de jaulas flotantes en la represa de Betania. La granja de fomento del departamento pasó de producir 60 alevinos al año a 200 mil por mes. Así mismo se realizaron estudios de factibilidad para el establecimiento de plantas procesadoras de leche.

“...nosotros hacíamos los estudios de factibilidad y se los presentábamos a los inversionistas para que desarrollaran los proyectos. Lo mismo hacíamos en el sector piscícola, mejor dicho, éramos como Estado facilitadores...Todas estas experiencias fueron positivas en mi vida. En primera instancia porque pude reafirmar de que mi vocación no era la actividad pública, si no la actividad privada o empresarial mejor dicho hago lo que siempre quise hacer, un empresario exitoso del agro.”

Durante su estancia en la Secretaría contó con un grupo técnico en el que participaban biólogos. Gestionaba la realización de estudios en asocio con Ramiro Calderón, Jefe de Planeación: *“...de esta manera después surgieron SURCOLAC, las primeras 4 jaulas flotantes en Betania en las que invirtió Efraín Botero con estudios hechos por Jorge Trujillo...”*

“Fíjense en algo muy importante, cuando estuve en la Secretaría revisé unos estudios que había contratado con la Universidad de Los Andes, el entonces gobernador doctor Villegas y de un listado de posibilidades que se presentaron en ese estudio, visioné el futuro que tenía la piscicultura y ahí es donde posteriormente logro incursionar. Mejor dicho, el servicio que presté allí fue valioso, pero también me permitió entender que este sector sí iba a ser muy productivo.”

### **La idea del negocio: A conjugar capital, experiencias y conocimiento.**

Terminado su periodo en la Secretaría de Desarrollo Agropecuario en el año 1994, El Actor Uno (A1) incursiona en la producción piscícola. Dimensiona el negocio y apropia tecnología de punta: *“La Tilapia es un pez que por cada animal dispone de 350 hijos mensuales hábiles y tiene una gran capacidad de conversión como ningún otro ser vivo”*

“Constituí dos empresas, una en el año 1997 con el nombre de 3C cumpliendo los requisitos de Ley y aprovechando los beneficios de Ley Páez, que fueron muy positivos en la etapa inicial; la otra empresa se llama Pacandé la cual fue creada en el año 2000. Estas dos empresas se dedican a actividades

piscícolas y en ellas los únicos socios son mis hijos. Por esto las podemos calificar como empresas de carácter familiar, las actividades de negocio relacionadas con agricultura y la ganadería siempre han estado a nombre de el Actor Uno (A1), cumpliendo las obligaciones tributarias y prestacionales, es por eso, que tengo tantas personas pensionadas.”

“Creo que la empresa empieza a consolidarse, desde el momento que empezamos a aplicar tecnología de punta hacia el año de 1997. Es que el desarrollo es lo mejor para todos, si desarrollan las empresas hay transferencias para el Estado, hay ingresos para la gente, se generan nuevas oportunidades de empleo y se genera conocimiento... hoy en día produzco 3.5 millones de alevinos por mes...”

Como empresario destaca la importancia que para él tuvo la Ley Páez, a la que le atribuye el 80% de su realización empresarial.

Su labor empresarial le condujo a ser presidente de los gremios algodonero y arrocero. Como empresario, el Actor Uno (A1) valora el conocimiento incorporado a la tecnología y la productividad. Establece relaciones con expertos e integra los avances. Un ejemplo de ello ha sido la asesoría recibida para la comprensión de lo que es un cuerpo de agua y la complejidad de los seres vivos que habitan la misma; así como la importancia de los análisis microscópicos en el plancton y su influencia en la producción piscícola: *“En Betania, gradualmente se ha ido incrementando la producción de mojarra a tal punto...que no hay un control en el manejo del agua y hay exceso de permisos, sin que se tenga control suficiente en el manejo de aguas”*,

Hoy el Actor Uno (A1) se dedica a sus actividades de empresario. Ha logrado el reconocimiento por el liderazgo en los sectores en donde incursiona; y como un importante generador de empleo en la región, comenta sobre la organización de sus empresas lo siguiente:

“Administrativamente en la empresa hay un responsable por actividad, ahí viene la línea de mando. Hay un soporte financiero, administrativo y contable en la ciudad de Neiva, esta oficina maneja toda la información de manera centralizada. En Bogotá y en Girardot tenemos otros negocios más pequeños.

En cuanto a las políticas de la empresa, lo primero que hay que mencionar es que aquí hay estabilidad laboral, de aquí nunca se ha ido nadie que sea buen trabajador y honrado, pero eso si vivo atento de aquellos casos de personas que quieren pasarse de vivos. Soy igual con todo el mundo, las personas pueden acceder a mi cuando quieran, también hay políticas de préstamos a los trabajadores, nunca se cobra interés sobre los préstamos que se hacen, ese no es nuestro negocio, hay políticas de subsidio de alimentación para todas las personas casadas, y hay reglas claras que permiten a la gente saber las reglas del juego.

En cuanto a lo comercial está definido en los procesos de selección de los clientes a los cuales les vamos a dar cartera.

Otra política que se aplica es que nunca se regala nada, si sobra leche la devuelven y se hace queso y se vende. Si me piden algo por lo general lo niego porque en el fondo estoy haciendo un daño, es diferente a cuando se presenta una calamidad familiar porque para eso si hay una política de apoyo.

En términos generales el que no tiene actitud de trabajo y no construye confianza no vuelve nunca a mí, en Aipe me la han hecho muchos, pero todavía tengo gente de Aipe trabajando conmigo porque en el Municipio aún queda mucha gente honrada y trabajadora”

Otra política que se aplica es la de la prevención, si veo que viene algún familiar de alguna persona con antecedentes delincuenciales a pedir trabajo, no le doy y si lo descubro después de estar trabajando tiene que irse, porque esto genera desconfianza y desconcierto, pero también le digo a los trabajadores honrados y responsables que busquen parientes suyos para que vengan a trabajar conmigo.”

Actor Uno (A1) no ha sido ajeno al fenómeno de violencia e inseguridad que azota al país.

“He sido una persona que me han asediado los grupos subversivos sencillamente porque se ha construido...a ellos no les interesa si usted es ladrón, honrado, lo único que les importa es que uno tenga un peso para ver como se lo quitan.

Lo primero que entendí es que tenía que entrenarme para resistir esa presión, a mi me llama un comandante guerrillero y me importa cinco lo que me diga, lo segundo fue prepararme para defenderme, le doy al que sea lo que sea y entendí que tenía que vivir en medio de dura realidad, contesto el teléfono 24 horas al que sea y en la misma línea telefónica...”

Dentro de sus proyectos futuros está el de incursionar en el sector de alimentos, principalmente en la producción de proteínas provenientes de las carnes de animales y la leche.

“Nuestra visión está en incursionar en el sector de los alimentos básicamente en proteínas de animales, carnes, leches y pescado. La idea es tratar de evitar tantos intermediarios para hacia delante y hacia atrás o sea acercándonos directamente en la relación productor- consumidor. Es lo ideal porque eso nos permite ser más eficientes, ampliar el mercado y beneficiar más al consumidor.

Otra visión es exportar, esta empresa se está preparando para eso, y además debemos apuntarle a obtener los certificados de calidad necesarios... Es que en el Asia hay empresas con 8 ó 7 certificaciones, nosotros vamos para 2; una es BPM y la otra es HACCP, estas son internacionales y sin ellas usted no puede exportar. Todo esto se ha ido difundiendo en la gente que trabaja con nosotros.”

Para crear empresas exitosas, también se requiere de ambientes apropiados. Según el Actor Uno (A1), hay que buscar que, con educación y salud, la gente se levante sin resentimientos. La experiencia de Aipe de que un bus recoja a los niños del sector rural, los lleve al colegio y los retorne a la casa al final de la jornada, es un mensaje positivo de que *“usted es el futuro y usted es muy valioso”*.

Considera que las regalías como se han manejado con influencia de la clase política, le han hecho mucho daño al Departamento, porque no han sido bien administrados esos cuantiosos recursos y sigue siendo la corrupción el problema más grande que tiene el país.

Una conclusión para Actor Uno (A1) de todo lo tratado en estos encuentros, es que hacer empresa, es la suma de muchos aspectos en los que se combinan aspectos externos al empresario como políticas de desarrollo estatales, programas de financiación, cultura ciudadana, infraestructura, centros educativos de primer nivel y aspectos propios como liderazgo, capacidad de trabajar en equipo, capacidad de descubrir oportunidades, disciplina y reconocer la importancia del conocimiento y la investigación.