

**La Constitución del Emprendedor Ladrillero en el Huila a Partir de sus Hábitus y
Prácticas. El Caso de Carlos Mauricio Rojas Gómez, Ladrillera Andina.**

MARCELA GRANADA GALEANO

**Maestría en Administración
Facultad de Ciencias de la Administración
Universidad del Valle
Abril de 2018
Cali Colombia**

La constitución del emprendedor ladrillero en el Huila a partir de sus hábitos y prácticas. El caso de Carlos Mauricio Rojas Gómez, Ladrillera Andina.

MARCELA GRANADA GALEANO

Trabajo de grado para optar al título de
MAGISTER EN ADMINISTRACION

Director de Investigación
ALEXANDER QUINTERO BONILLA
Doctorando en Administración
Profesor de la Facultad de Economía y Administración Universidad Surcolombiana
Presidente de la Academia Huilense de Historia

Maestría en Administración
Facultad de Ciencias de la Administración
Universidad del Valle
Abril de 2018
Cali Colombia

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Dedicatoria

A todos los emprendedores, a los empresarios, a los que con su arrojo y valor crean oportunidades, a los que inspiran vidas con sus proyectos, a los movilizadores del cambio y el progreso, a los que generan empleo y contribuyen al mejoramiento de la calidad de vida de otros, a los que aportan al desarrollo y crecimiento del país, a todos ustedes que despiertan el interés de la ciencia dedico este trabajo.

Agradecimientos

Gracias a Dios, que hace posibles los anhelos del corazón y es fiel a sus promesas.

Gracias a mi amado esposo Luis Fernando Rojas Gómez que me apoyó financiera y moralmente para sacar adelante este importante proyecto académico.

Gracias a mi Director Alexander Quintero Bonilla, a quien admiro como académico y empresario y quien me brindó no solo su direccionamiento sino sus conocimientos y sus saberes de manera amplia y generosa, orientando y enriqueciendo mi proceso académico.

Gracias a mi madre Bertha Galeano Sarmiento, quien por iniciativa propia trasladó su residencia a mi casa durante siete meses para ayudarme con los niños y así liberar mi tiempo para la investigación.

Gracias a los docentes de la Maestría que se desplazaron una y otra vez de Cali a Neiva para dictar sus clases, haciendo significativos aportes al desarrollo del empresariado Huilense.

Gracias a todo el equipo de apoyo de la oficina de la Maestría en cabeza de su Director Andrés Ramiro Azuero Rodríguez, quienes con su actitud de servicio y compromiso con su labor, hicieron que los procesos académicos y administrativos siempre fluyeran.

Gracias a Carlos Mauricio Rojas Gómez, por su disposición como sujeto de investigación, su espontaneidad durante la entrevista y sus aportes en la validación los resultados.

Gracias a Fernando Rojas Medina quien aportó con sus relatos a la construcción de la historia ladrillera de Neiva y sus alrededores.

Gracias a Jesús María Artunduaga Gutiérrez quien sin conocerme me concedió una entrevista que documenta parte de los procesos y de la evolución de la industria ladrillera de Pitalito Huila.

Tabla de Contenido

Índice de Gráficas.....	9
Índice de Tablas.....	9
Introducción.....	10
Capítulo 1. Planteamiento del Problema y Pertinencia de la Investigación y Objetivos....	12
1.1 Planteamiento del Problema y Pertinencia de la Investigación.....	12
1.2 Objetivos.....	19
1.2.1 Objetivo general.....	19
1.2.2 Objetivos específicos.....	20
Capítulo 2. Marco de Referencia.....	20
2.1 Marco Contextual.....	20
2.1.1 El sector ladrillero en América Latina.....	20
2.1.2 El ladrillo y las ladrilleras en Colombia.....	22
2.1.3 El sector ladrillero en el Departamento del Huila.....	23
2.2 La Noción de Emprendedor.....	25
2.3 El Concepto de Emprendedor asumido en la Presente Investigación.....	28
2.4 Estado Actual y los Avances en el Campo del Conocimiento del Emprendimiento.....	28
2.5 El Emprendimiento en sus Inicios.....	37
2.6 La Psicología del Emprendedor como Área de Investigación.....	37
2.7 La Oportunidad como Enfoque de Análisis.....	39
2.8 El Entorno como Generador de Emprendimiento.....	40
2.9 Marco Teórico de la Investigación.....	51
2.9.1 Nociones sociológicas aplicadas al campo del emprendimiento.....	51

2.9.2 La incorporación de la teoría de Pierre Bourdieu en el estudio del emprendimiento.....	54
2.9.2.1 <i>El espacio social y el campo empresarial</i>	57
2.9.2.2 <i>El hábitus y las prácticas</i>	59
Capítulo 3. Aspectos Metodológicos de la Investigación	60
3.1 Generalidades de la Metodología.....	60
3.2 Enfoque de la Investigación.....	61
3.3 Diseño de la Investigación.....	62
3.4 Etapas de la Investigación.....	63
3.5 Participante.....	64
3.6 Técnicas e Instrumentos de la Investigación.....	65
3.7 Valoración del Rigor Metodológico.....	70
Capítulo 4. Resultados de la Investigación: Historia de la Actividad Ladrillera	70
4.1 Los Orígenes del Ladrillo.....	70
4.2 Evolución Tecnológica del Proceso de Fabricación del Ladrillo.....	71
4.2.1 Extracción de arcillas.....	73
4.2.2 Preparación de las arcillas.....	73
4.2.3 Amasado de la pasta.....	73
4.2.4 Moldeo.....	74
4.2.5 Secado.....	74
4.2.6 Cocción en hornos.....	75
4.2.7 Manipulación y sistema de almacenamiento en fábrica.....	76
4.2.8 Transporte.....	77
4.3 El Ladrillo y la Industria Ladrillera en Colombia.....	77

4.3.1 Antecedentes al uso del ladrillo en Colombia.....	77
4.3.2 Lento proceso de incorporación del uso del ladrillo y su técnica en Colombia.....	78
4.3.3 Factores sociales que impulsaron el crecimiento de la industria ladrillera en Colombia..	82
4.3.4 Las ladrilleras y el medio ambiente en Colombia.....	83
4.3.5 Los trabajadores en la industria ladrillera colombiana.....	85
4.4 Campoalegre y Pitalito entre Ladrilleras y Chircales.....	86
4.5 Breve Reseña de las Ladrilleras de Neiva y sus Alrededores.....	90
4.6 Ladrillera Andina S.A.....	92
4.7 Algunos Datos Actuales de la Industria Ladrillera.....	93

Capítulo 5. Resultados de Investigación: Historia de Vida de Carlos Mauricio Rojas

Gómez, un Empresario Ladrillero.....	97
---	-----------

Capítulo 6. La Constitución del Emprendedor Ladrillero.....

6.1 Prácticas Constitutivas del Emprendedor Ladrillero.....	116
6.2 Hábitus Constitutivos del Emprendedor Ladrillero.....	127
6.3 La Narrativa del Emprendedor como Construcción de su Realidad.....	135
6.4 El Capital Social y Cultural del Emprendedor Ladrillero.....	135
6.4.1 Capital Social.....	135
6.4.2 Capital Cultural.....	137
6.4.2.1 <i>Cultura familiar</i>	137
6.4.2.2 Capital escolar, reconocimientos académicos, saberes y certificaciones.....	140
6.5 La Adquisición del Capital Económico en el Emprendedor Ladrillero.....	141
6.6 El Espacio Social de Acción y el Campo de Negocios Ladrillero.....	141
6.7 El Papel de la Mujer en la Constitución del Emprendedor Ladrillero.....	143

Capítulo 7. Síntesis Comprensiva.....	145
Capítulo 8. Conclusiones y Futuras Líneas De Investigación.....	151
Referencias Bibliográficas.....	155

Índice de Gráficas

Gráfica 1. Productores Ladrilleros en Latinoamérica.....	21
Gráfica 2. Escuelas que Abordan el Estudio del Emprendimiento.....	29
Gráfica 3. El Enfoque Institucional del Emprendimiento.....	43
Gráfica 4. Dimensiones Institucionales que Condicionan la Actividad Emprendedora.....	44
Gráfica 5. La Red del Emprendedor.....	49
Gráfica 6. El Espacio Social, el Campo, los Hábitos y las Prácticas Empresariales.....	58
Gráfica 7. La Constitución del Emprendedor Ladrillero en el Huila.....	152

Índice de Tablas

Tabla 1. Producción de Arcilla en el Departamento del Huila.....	24
Tabla 2. Redes de Referencias en el Trabajo de Déry & Toulouse (1994).....	33
Tabla 3. Revisiones Efectuadas al Campo del Emprendimiento.....	35
Tabla 4. La Investigación en Emprendimiento con Ayuda de las Bases del GEM.....	46
Tabla 5. Aspectos para el Estudio del Empresario.....	65
Tabla 6. Esquema General del Diseño Metodológico.....	68
Tabla 7. Sector Ladrillero: Europa.....	94
Tabla 8. Sector Ladrillero: USA.....	95
Tabla 9. Productores Ladrilleros en América Latina.....	95
Tabla 10. Sector Ladrillero: Colombia.....	96

Introducción

Más allá de qué o quién es un emprendedor, de cómo es su personalidad, cuáles son sus cualidades o cómo identificó la oportunidad, la presente propuesta busca aportar al conocimiento de cómo se forma y cómo llega a crear valor un emprendedor.

Hoy en día **Emprendedor** y **Emprendimiento** son dos términos ampliamente usados no sólo por economistas y teóricos de la administración, sino que han sido acogidos, acuñados y propagados en diferentes campos académicos, como una tendencia económica y filosófica que pareciera prometer dar solución a diferentes problemáticas sociales como el desempleo, la desocupación, los procesos migratorios internos y transnacionales, los procesos de reinserción social en casos como el de Colombia.

Es así como en Colombia se propone ya desde la educación básica primaria empezar a familiarizar a los educandos con las nociones de emprendimiento y emprendedor, inculcando la cultura del autoempleo, el emprendimiento y el empresarismo.

Igualmente en Colombia, en los últimos años y en el marco de procesos de restablecimiento de derechos a víctimas del conflicto armado y de procesos de reinserción social de excombatientes de grupos armados al margen de la Ley, se han diseñado e implementado programas en donde se incentiva la figura de emprendimiento económico entre los participantes de los programas. Infortunadamente, tanto los recursos para la implementación de las iniciativas como su acompañamiento y seguimiento han sido muy cortos; y por los mismos contextos socioeconómicos en los que se dan dichos emprendimientos, la gran mayoría fracasan. Dado que esta problemática en particular no es del resorte de la presente propuesta, solo cabe decir que es un fenómeno que vale la pena estudiar en profundidad, teniendo en cuenta las cuantiosas sumas de dinero que invierte el gobierno a través de éstos programas y de sus repercusiones en el

desarrollo económico y social del país.

La literatura sobre emprendimiento y emprendedor evidencia que los estudios han presentado una tendencia a la polarización y el determinismo, centrándose o en el entorno o en el individuo.

Se ha estudiado al emprendedor como un sujeto sin trayectoria que surge de la nada, centrándose en unas características presentes, desconociendo procesos sociales, experiencias, contextos, interacciones y demás factores.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, es oportuno y pertinente aportar al campo del conocimiento del emprendedor a partir de teorías integradoras, sistémicas, que tengan en cuenta contextos y procesos históricos, que puedan develar el origen del emprendedor. Es por eso que el interés de la presente propuesta se centra en *cómo se constituye un emprendedor*, desde una perspectiva constructivista estructuralista, apoyada en los conceptos sociológicos de la teoría de campo de Pierre Bourdieu; por lo cual se privilegian la utilización combinada de los métodos de investigación Biográfico Narrativo y análisis documental.

El emprendedor es entendido como un agente con capacidad de acción y decisión, poseedor de unos recursos que pone en juego para la creación de nuevo valor, la cual puede ser una innovación o una organización (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. Un agente que actúa condicionado por un marco de reglas e instituciones construidas en la interacción con otros agentes e inscritas en el mundo subjetivo del agente mismo.

El objetivo principal fue la comprensión de la manera como se constituye un emprendedor ladrillero en el Departamento del Huila a partir del estudio de sus hábitos y prácticas.

El componente empírico se desarrolló con un emprendedor de la actividad ladrillera en el departamento del Huila. Se eligió este segmento económico, teniendo en cuenta el auge que está presentando el sector de la construcción en Colombia, siendo sin duda alguna uno de los principales sectores que jalonan la economía nacional. Y el ladrillo ha sido un elemento fundamental en la historia de la construcción a nivel mundial. En el departamento del Huila, siendo una de las principales regiones productoras de Colombia, la industria ladrillera es representativa en el desarrollo económico y social de sus pobladores.

En consecuencia, el estudio elaboró el relato de vida de un emprendedor ladrillero del Huila. Este relato de vida como parte del método biográfico, va más allá de historias anecdóticas y extraordinarias de su protagonista, siendo orientado a la descripción de ese universo social desconocido que para el caso de la presente investigación se relaciona con la identificación de los hábitos y prácticas que contribuyen a la constitución del emprendedor.

Así mismo, la revisión documental da cuenta de las trayectorias socioeconómicas, culturales y políticas del emprendedor y permite visualizar el marco de reglas e instituciones en el cual actúa. Con la combinación de estos métodos de investigación, se buscó superar la brecha entre el individuo y el entorno y por esta vía, dar cuenta de la constitución del emprendedor desde el modelo constructivista de Bourdieu.

Capítulo 1. Planteamiento del Problema, Pertinencia de la Investigación y Objetivos

1.1 Planteamiento del Problema y Pertinencia de la Investigación

En las décadas recientes, el fortalecimiento de la capacidad emprendedora se ha constituido en una estrategia de desarrollo en muchos países independientemente de su nivel de desarrollo económico y social (Angelelli & Llisterri, 2003; Bygrave, 1998). Es así como se ven las

apuestas a la formación de perfiles emprendedores en los programas de Administración de las más prestigiosas Escuelas de Negocios a nivel mundial. (Sepúlveda, Zúñiga & Fracica, 2008).

En el caso de Colombia desde inicios de la década de los ochenta, el Estado desde sus instituciones y entidades privadas han promovido, fomentado e incentivado las iniciativas empresariales innovadoras, como apuesta al desarrollo económico, la generación de nueva riqueza y la creación de nuevos puestos de trabajo.

Dado el interés generalizado en el emprendimiento y el emprendedor, son variadas las disciplinas (Shane y Venkataraman, 2000 y Nuez y Górriz, 2008), los enfoques, los estudios y las preguntas que se buscan responder los investigadores, lo que ha redundado en una falta de consenso conceptual (Arcand y Stambouli, 2011).

Así mismo, la revisión del estado del conocimiento evidencia que los estudios en emprendimiento han sido polarizados o en el individuo, indagando por las características personales del emprendedor, preguntándose qué o quién es un emprendedor o en el entorno, enfocando las preguntas acerca de la identificación de la oportunidad y la influencia de las instituciones a la hora de crear un emprendimiento, por lo que Bruyat y Julien (2001), afirman que el campo ha venido edificándose en torno a una dicotomía. Es decir, entre la puja 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. Los intentos por interrelacionar algunas de ellas, como la percepción de la oportunidad y la creación de la organización, propuesto por Bygrave y Hofer (1991), tampoco han sido la respuesta (Quintero, 2017).

Al analizar esta situación, Dery y Toulouse piensan que el emprendimiento como campo de investigación, continua en un estado pre teórico, 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). Es aquí donde se haya la oportunidad de nuevas investigaciones.

Déry y Toulouse (1994) han analizado desde lo epistemológico que el campo del emprendimiento se caracteriza por reflexiones normativas y formales, contraponiéndose a las nuevas epistemologías llamadas emergentes, las cuales se inclinan por una actitud más descriptiva y comprehensiva antes que explicativa, y que apoyadas en las disciplinas sociológicas e históricas, contextualizan la problemática. El campo del emprendimiento no presenta estas perspectivas emergentes, dando la sensación de ser un campo de investigación que no incluye en su análisis lo social y lo temporal.

Es oportuno entonces, estudiar el emprendimiento buscando conjugar los conceptos que de manera aislada se han analizado desde diversas investigaciones como lo son, oportunidad, instituciones o redes de apoyo, características del emprendedor, entre otros; pues hasta ahora como se les ha considerado de manera separada, no han logrado la consolidación teórica del objeto de estudio que es el emprendimiento (Van de Ven, 1993; Bruyat y Julien, 2001; Busenitz et al., 2003; Chabaud y Nigijol, 2004; Pereira, 2007).

A partir de la teoría económica institucional, especialmente desde el enfoque de redes y aspectos socioculturales, se ha ido consolidando la idea de que el emprendimiento y por ende el emprendedor es un fenómeno social antes que individual. Sin embargo, las perspectivas y metodologías implementadas hasta ahora abordan al emprendedor como una figura que salió de la nada, como si fuese hecho de un solo golpe, por lo que han sido insuficientes para

comprender la manera como se forma y cómo llega a construir una oportunidad y generar un nuevo valor. Es por lo anterior que la presente investigación indaga por la manera como se constituye un emprendedor desde su infancia, a partir del estudio de sus hábitos y prácticas, teniendo en cuenta su contexto sociocultural, educativo, familiar y enmarcándolo en el campo empresarial ladrillero, logrando un abordaje más holístico e integral del fenómeno que los que han caracterizado hasta ahora al campo del emprendimiento.

Por otro lado, la actividad ladrillera en Colombia hace un importante aporte a la economía nacional, ya que de acuerdo con Anfalit, en Colombia pueden existir más de 1.000 empresas ladrilleras entre pequeñas, medianas y grandes que generan alrededor de 70.000 empleos directos y cerca de 10.000 indirectos.

En esta industria del ladrillo, las grandes empresas que son alrededor de 20 o 30 facturan aproximadamente el 80% equivalente a US\$ 100 millones al año.

La historia evidencia la aparición y utilización del ladrillo en la construcción desde el año 9.500 aC. en la región del Levante Mediterráneo, que corresponde al Oriente Próximo.

En el caso de Colombia, donde el ladrillo ha ido de la mano de los constructores, la elaboración del ladrillo empezó de manera artesanal en los *chircales*, que son ladrilleras en donde utilizan un burro para batir el barro; adicionalmente utilizan los hornos *pampa* o abiertos, con todas las consecuencias medioambientales y con la informalidad en sus procesos técnicos y administrativos.

A comienzos de la década de los años 50 en Bogotá, la industria de productos derivados de la arcilla era incipiente a través de los chircales. En 1953 en cabeza de un joven emprendedor ingeniero, nace Ladrillera Santafe, quien vio una oportunidad en la creciente ciudad de Bogotá, que se perfilaba ya como gran metrópolis. Cuatro socios le apuestan a la producción tecnificada

del ladrillo, implementando desde su primera planta hornos Hoffman, creados para procesos continuos de cocción y disminuyen en gran medida la contaminación ambiental generada en los chircales. De ahí en adelante ha ido creciendo la industria formal del ladrillo, al lado de la informal.

El sector de la construcción es un gran dinamizador de la economía Colombiana y la industria ladrillera, inmersa en este sector, es igualmente generadora de empleo y crecimiento económico en las regiones donde se desarrolla.

Camacol¹ afirma que el sector de la construcción y las actividades inmobiliarias y de alquiler generan cerca del 14% del empleo total del país.²

Entre las problemáticas más destacadas de la industria ladrillera se encuentra la informalidad en sus procesos técnicos y administrativos, los cuales han sido tema de investigación, siendo visualizados a través de publicaciones como libros, artículos, videos, demandas y existe hasta una película de corte documental llamada *Chircales* 1972 que muestran la tragedia social y ambiental de las familias involucradas. A partir de todos estos hallazgos el Estado a través de sus instituciones, ha venido reglamentando, haciendo seguimiento, sancionando, estableciendo límites en temas de normas ambientales, formalización de procesos administrativos laborales, pasando por la prohibición del trabajo infantil y la exigencia de la escolarización de los niños, normas de protección laboral, entre otros.

Tal vez por lo anterior, la literatura científica que dé cuenta de los empresarios del sector, documentos que cuenten la historia de las ladrilleras a nivel mundial o regional son escasos.

¹ Cámara Colombiana de la Construcción

² Estudios económicos de Camacol. Noviembre de 2016. Camacol.co

Algunos trabajos de grado se han interesado en analizar procesos productivos de las ladrilleras de manera particular, pero en cuanto al campo del empresarismo y el emprendimiento no hay nada.

Navarro & Cristancho (2016) hacen un acercamiento a la caracterización de las ladrilleras del municipio de Campoalegre (Huila), en el marco de un direccionamiento estratégico de la actividad ladrillera del municipio. Siendo Campoalegre reconocido como el primer productor del departamento, el siguiente relate evidencia la realidad del sector:

“El inventario minero del departamento identifica para el municipio la existencia de dos minas activas que explotan arcillas misceláneas, con sus respectivas licencias: la primera es LA VEGA LTDA con 480.000 MT2, La segunda EL CORTIJO, con 435.499 MT2, para un total de 915.499 MT2 y quien ésta en proceso de titulación la ladrillera UNO A. Últimamente el municipio ha tenido auge en la explotación de arcilla de manera rudimentaria e ilegal, constituida en una asociación llamada ASOLACAM —Asociación de Ladrilleros de Campoalegre con aproximadamente 32 asociados entre chircales, toleteros y ladrillo hueco, todos ellos sin título, convirtiéndose el municipio en el primer productor de ladrillos y sus derivados del Departamento del Huila. Se proyecta la articulación de un ente integrador entre Estado y mineros, incluyendo las ladrilleras, la producción y el mercado, con visión y gestión futurista, generadora de satisfactores que resuelva la situación problemática del sector”

(Navarro & Cristancho, 2016).

Sin embargo hay un importante sector dentro de la industria ladrillera que opera de manera formal y que buscando ser competitivos en el mercado, están en constante desarrollo y mejoramiento de todos sus procesos internos, a través de certificaciones de calidad, implementación de tecnologías más eficientes y menos contaminantes, apostándole a grandes

inversiones que les permita acceder a mercados diferenciados de la competencia desleal en términos de informalidad.

Colombia está catalogada como pionera en variedad de productos de arcilla y se encuentra bien posicionada a nivel mundial, siendo visitada por países como Brasil, Chile, España o Italia, interesados en conocer los desarrollos en este tipo de productos.³

Los productos de arcilla colombianos se venden desde Chile hasta Estados Unidos, exportando principalmente enchapes para fachadas, pisos y tejas. Debido a la alta producción y competitividad de la industria nacional, no llegan muchos productos importados de este tipo, afirma Karol Barreneche, Jefe de mercadeo de Tecnigres, citada por Gonzalo Romero⁴

Siendo el departamento del Huila uno de los principales productores de productos cerámicos como el ladrillo, es un sector poco explorado por la academia, especialmente desde el enfoque empresarial, no se encuentran documentos que relaten la historia en el Huila del origen de estos emprendimientos ni de sus emprendedores.

Dado lo anterior, se considera sumamente valiosa la oportunidad de aportar al campo del conocimiento del emprendedor del sector ladrillero, desde la pregunta ¿cómo se constituye el emprendedor ladrillero en el Huila a partir del estudio de sus hábitos y prácticas? a través de un estudio de caso.

En la búsqueda de tener una mirada integradora del emprendedor que supere las disyuntivas y los determinismos, se abordó esta investigación desde el enfoque constructivista estructuralista

3 www.casagres.com/panorama-de-la-arcilla-en-colombia-revista-en-obra-

4 www.casagres.com/panorama-de-la-arcilla-en-colombia-revista-en-obra-

que ofrecen las metodologías cualitativas de la sociología; para así dar cuenta del emprendedor como un agente que construye sentido y actúa en un entorno socio temporal.

De hecho, el valor agregado de la presente investigación está en incorporar elementos teóricos de una ciencia social básica y un autor de reconocida aceptación bajo un enfoque constructivista.

En relación con los propósitos del programa de la maestría en Administración de UNIVALLE, la investigación se justifica al centrarse en el ser humano y sus prácticas, recurriendo a metodologías cualitativas apoyadas en una ciencia social básica como lo es la sociología. De igual manera, la investigación es un aporte a las discusiones que se tejen dentro de la maestría a través de las líneas de investigación de Humanismo y Gestión y Nuevo Pensamiento Administrativo.

Para la región del Huila, conocer el proceso de formación de un emprendedor ladrillero, teniendo en cuenta la aceptación general que tiene el emprendedor como actor del desarrollo social y económico, y los escasos emprendimientos industriales en la región, es un insumo significativo a la hora de fortalecer los programas propuestos desde las entidades gubernamentales, privadas y las instituciones educativas que propenden por el fomento de la iniciativa empresarial, especialmente aquellas iniciativas industriales que contribuyen decididamente a la competitividad de la región frente a Colombia y el mundo.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general.

Comprender la manera como se constituye el emprendedor ladrillero en el Huila a partir del estudio de sus hábitos y prácticas.

1.2.2 Objetivos específicos.

Identificar y describir la trayectoria histórica de la industria ladrillera en Colombia y el Huila, así como el marco de reglas e instituciones que contribuyeron a la formación del campo empresarial ladrillero.

Identificar y describir los hábitos y prácticas que contribuyen a la constitución del emprendedor ladrillero en el Huila.

Identificar e interpretar las relaciones que se tejen entre el emprendedor, los otros agentes del campo empresarial ladrillero y el marco institucional.

Capítulo 2. Marco de Referencia

2.1 Marco contextual

2.1.1 El sector ladrillero en América Latina

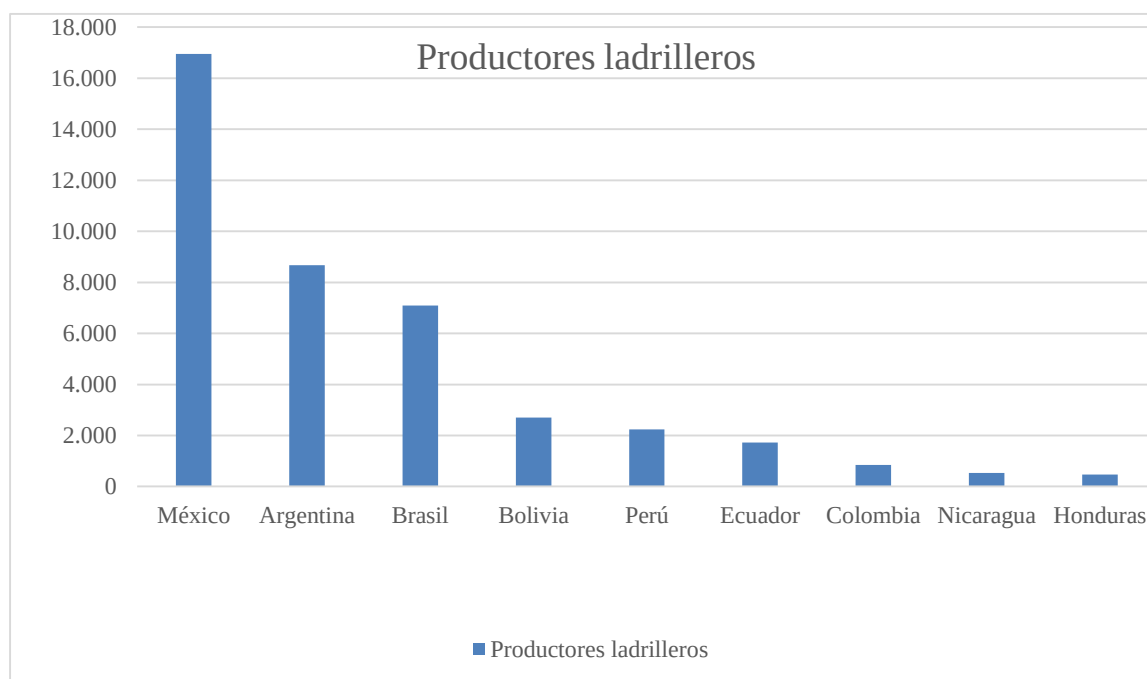
De acuerdo al Manual de capacitación del sector ladrillero en América Latina⁵, en la región existen alrededor de 45 mil productores ladrilleros, la mayoría de ellos informales. Éste sector crece conforme mejora la economía, reflejada en gran medida en el crecimiento del gran sector de la construcción. En Colombia y Brasil la informalidad de la industria ladrillera ha menguado y ha mejorado la tecnificación de estas empresas, a diferencia de Perú, Ecuador, Bolivia y México en donde hasta ahora están iniciando el proceso de adecuación de tecnologías mejoradas. La *coalición clima y aire limpio*, CCAC por sus siglas en inglés, identificaron las siguientes características en la industria ladrillera de Latinoamérica:

⁵ Coalición Clima y Aire Limpio. Manual de capacitación sector ladrillero en América Latina. Swisscontact, Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico Jr. Juan Dellepiani N° 585 Lima 27 – Perú Marzo de 2016

- Su producción es principalmente artesanal
- Se utilizan combustibles con alto impacto ambiental
- Baja eficiencia energética
- Informalidad
- Dificultad para acceder al crédito
- Inexistencia del sector en las políticas públicas
- Desconocimiento de tecnologías adecuadas y buenas prácticas de producción

La actividad ladrillera en América produce **500 mil puestos de trabajo**. Se estima que entre el **30% y 50% de la producción es artesanal** en América Latina.

Gráfica 1. Productores ladrilleros en Latinoamérica



Fuente: CCAC, Swisscontact. Report on comparative portfolio of technologies and practices in Latin America. March, 2015.

Aunque México aparece con el mayor número de ladrilleros, no cuenta con producción industrial del ladrillo, es decir, es una producción artesanal, de acuerdo al manual de capacitación emitido por la CCAC. En cuanto a volumen de producción por país, Brasil es el mayor productor en la región, muy por encima de los demás. A nivel de Latinoamérica, de los nueve países productores registrados en la gráfica anterior, Colombia no ocupa un lugar importante tanto en volumen de producción como en cantidad de empresas ladrilleras.

2.1.2 El ladrillo y las ladrilleras en Colombia.

En Colombia el auge del ladrillo data desde comienzos del Siglo XX, cuando en los años 30 se utilizó para la construcción de grandes templos y catedrales, lo que lo arraigó a las clases populares. En los años 50 y 60 arquitectos de renombre como Fernando Martínez y Guillermo Bermúdez le dieron uso formal al ladrillo y más recientemente Rogelio Salmona lo llevó a otro nivel con sus emblemáticas Torres del Parque que hicieron que las élites consideraran al ladrillo como un material sofisticado (Machado y otros 1988). Son muchas las construcciones hechas en ladrillo en la capital del país que dieron pie a la frase “Chicago es una ciudad de concreto, New York de acero y Bogotá de ladrillo” y que le han dado a Bogotá una identidad arquitectónica reconocida a nivel internacional⁶.

Como se mencionó anteriormente, en Colombia el ladrillo ha ido de la mano de los constructores; la elaboración del ladrillo empezó de manera artesanal en los *chircales*, que son ladrilleras en donde utilizan un burro para batir el barro; adicionalmente utilizan los hornos *pampa* o abiertos, con todas las consecuencias medioambientales y con la informalidad en sus procesos técnicos y administrativos.

⁶ Cultura del Ladrillo. Martín Rosas Bernal. Periódico El Tiempo. 24 septiembre de 1994.

A comienzos de la década de los años 50 en Bogotá, la industria de productos derivados de la arcilla era incipiente a través de los chircales. En 1953 en cabeza de un joven emprendedor ingeniero, nace Ladrillera Santafe, quien vio una oportunidad en la creciente ciudad de Bogotá, que se perfilaba ya como gran metrópolis. Cuatro socios le apuestan a la producción tecnificada del ladrillo, implementando desde su primera planta hornos Hoffman, creados para procesos continuos de cocción y disminuyen en gran medida la contaminación ambiental generada en los chircales. De ahí en adelante ha ido creciendo la industria formal del ladrillo, al lado de la informal, en las diferentes zonas productoras de Colombia.

Las principales regiones productoras de ladrillo son Norte de Santander con una gran concentración de la industria en Cúcuta, donde se estima la existencia de 150 ladrilleras. El Rosario, Bogotá y sus alrededores, Valle del Cauca, especialmente Cali y Cartago, en el Huila especialmente en los municipios de Campoalegre y Pitalito y Medellín donde se encuentran más o menos 50 ladrilleras, de acuerdo a Gonzalo Romero, presidente de Anfalit⁷ en Revista...

2.1.3 El sector ladrillero en el Departamento del Huila.

El Departamento del Huila, compuesto por 37 municipios, se encuentra en la Región de Colombia denominada Surcolombiano, compuesta por Huila, Caquetá, Putumayo, Cauca, Nariño, Amazonas y Tolima, zona que se ha caracterizado por un bajo desarrollo industrial y una economía basada en la explotación petrolera, agropecuaria y energética.

El sector ladrillero como parte de la actividad minera, en el Huila ha presentado gran auge, por lo que el departamento aparece como uno de los mayores productores a nivel nacional; sin embargo, presenta las dificultades propias de esta actividad empresarial en cualquier región como se ha mencionado anteriormente: problemas de tipo ambiental, informalidad, entre otras.

⁷ Anfalit: Asociación nacional de fabricantes de ladrillo y derivados de la arcilla.

Es así como se encuentran en el Departamento del Huila ladrilleras formales e informales.

Tabla 1. Producción de Arcilla en el Departamento del Huila.

Municipio	No. Minas	Municipio	No. Minas
Acevedo	1	La Argentina	5
Agrado	5	La Plata	9
Baraya	2	Neiva	2
Campoalegre	22	Palermo	4
Colombia	1	Pitalito	51
Garzón	10	San Agustín	4
Gigante	1	Tarqui	1
Guadalupe	4	Tesalia	2
Total	124		

Fuente: Gobierno Huila Naturaleza Productiva.⁸

De acuerdo a la Tabla 1., el Municipio de Campoalegre ocupa el segundo lugar en el Departamento con mayor cantidad de ladrilleras después de Pitalito, información que difiere de la registrada por Cristancho y Navarro (2016) quienes reseñan en su trabajo la existencia de la Asociación de ladrilleros de Campoalegre ASOLACAM la cual reúne a 32 ladrilleros, entre chircales, toleteros y productores de ladrillo hueco, todos sin título minero, afirmando las autoras que Campoalegre es el primer productor de ladrillos y sus derivados en el Departamento del

⁸ Panorama Minero Departamental. Secretaría de Agricultura y Minería, Gobernación del Huila. http://www.huila.gov.co/documentos/P/panorama_minero_dptal.pdf

Huila. De acuerdo al inventario minero del Departamento, solo dos minas activas de Campoalegre cuentan con la licencia, Ladrillera La Vega y Ladrillera El Cortijo y una más en proceso de titulación, Ladrillera UNO A (Cristancho y Navarro 2016).

En el municipio de Pitalito 19 ladrilleras que conforman la Asociación de ladrilleros ASOLAPIH culminaron el proceso de formalización de su actividad laboral en Julio de 2015, beneficiando a 400 trabajadores que empezarían a percibir sus prestaciones del Ley⁹.

2.2 La Noción de Emprendedor

El término *entrepreneur* apareció por primera vez en el texto “*Essai Sur la Nature du Commerce en Général*”, escrito por Richard Cantillon (1755), para referirse a una persona que compraba a precios conocidos para venderlos a precios desconocidos (Pereira, 2003). Para Pereira (2003), citado por Bucardo, Saavedra & Camarena (2015), esa concepción asoció el término emprendedor con los conceptos de recursos y riesgo. Este autor también afirma que el concepto se fue enriqueciendo con los aportes de economistas como Say (1852), Knight (1921), Baumol (1968 y 1993), Braudel (1985) y Casson (1982), quienes señalaron diferencias entre el emprendedor y el inversionista.

De ahí en adelante, son diversas las disciplinas que han abordado el estudio del emprendedor y el emprendimiento (Shane y Venkataraman, 2000, Nuez y Górriz, 2008), lo que conlleva enfoques y perspectivas distintas, generando ambivalencia y polisemia en torno al objeto de estudio e incluso a una teoría general (Arcand y Stambouli, 2011).

Por lo anterior, se encuentra en la literatura un amplio vocabulario al respecto sin mucho consenso en la conceptualización, como emprendimiento, emprendedor, emprender, empresario, emprendimiento, empresarismo, emprendedurismo, espíritu emprendedor y espíritu empresarial,

⁹ Diario La Nación.com.co 24 de Julio de 2015

entre otros. Adicionalmente, los significados varían de un idioma a otro, pues se descontextualizan en las traducciones, generando contradicciones en los conceptos (Zahra y Nambisan, 2011), esto sumado a que cada individuo le da su propio sentido y significancia a los conceptos (Schutz, 2008), haciéndose más compleja la situación.

En el idioma español el término emprendedor proviene del latín “in” que significa “en” y “prender” que significa coger o tomar, haciendo referencia especialmente a los aventureros y que fue empleado en sus inicios en el ámbito militar y posteriormente aplicado a los comerciantes. La palabra fue definida por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732¹⁰, 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"*.

El vocablo emprendedor es un adjetivo, también usado como sustantivo, definido por la Real Academia Española (2014) como aquel *que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras* (p. 864). Así mismo este diccionario define el vocablo empresario como: *1. Persona que por concesión o por contrata ejecuta una obra o explota un servicio público. 2. Persona que abre al público y explota un espectáculo o diversión. 3. Patrono (persona que emplea trabajadores). 4. Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa* (p. 864). Esta primera aproximación deja ver que el idioma español particulariza al emprendedor con la innovación y al empresario con la labor, la contratación y la gestión de una unidad económica.

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

¹⁰ 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)

(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.

Existe pleno consenso entre los estudiosos 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.

2.3 El Concepto de Emprendedor Asumido en la Presente Investigación

En las definiciones citadas anteriormente del emprendedor, éste es circunscrito de manera separada a comportamientos o acciones que realiza el emprendedor con el fin de encontrar una oportunidad o crear una empresa; generándose una versión simplificada del emprendedor en el campo del conocimiento.

Como ya se ha dicho, en la presente investigación se trabaja desde la perspectiva constructivista bourdesiana, retomando para tales efectos el concepto de emprendedor construido por Quintero (2017) quien asume al emprendedor *como un agente, es decir, un integrante de un grupo social con capacidad de acción y decisión, que posee unos recursos o capitales, no sólo económicos, sino sociales, culturales y simbólicos, los cuales pone en juego para innovar o crear nuevas organizaciones (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. Un agente que actúa condicionado por un marco de reglas e instituciones construidas en la interacción con otros agentes e inscritas en el mundo subjetivo del agente mismo.*

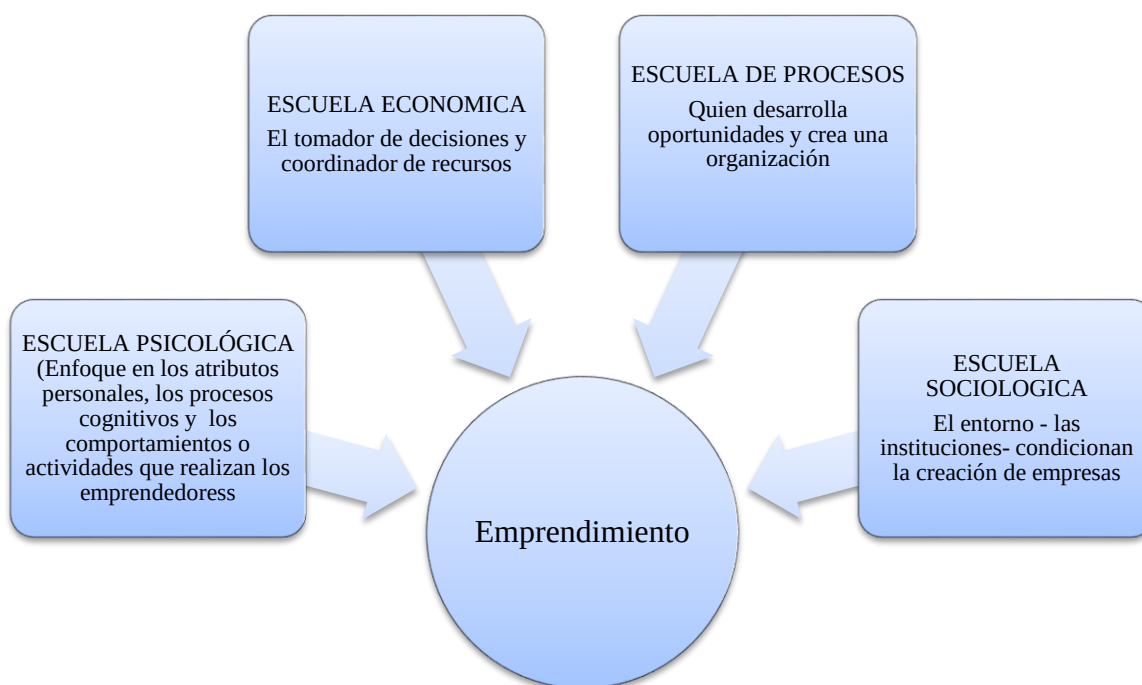
2.4 Estado Actual y los Avances en el Campo del Conocimiento del Emprendimiento

Van de Ven (1993) afirma que hacer investigación del fenómeno de creación de empresas centrados únicamente en las características y comportamientos de los emprendedores individuales se queda corto, es insuficiente para la comprensión real del fenómeno, como también si se enfocan los estudios en una u otra variable. Hoy en día, la dinámica científica del campo intenta pasar de aspectos aislados como el individuo, el entorno y la oportunidad, hacia perspectivas sistémicas donde converjan los aspectos mencionados anteriormente. La clasificación que hace Quintero (2017) da cuenta de la tendencia (Ver Tabla 1).

El abordaje teórico del emprendimiento se ha dado desde diferentes disciplinas; cada una mirando el fenómeno desde su propia perspectiva ha hecho sus aportes al desarrollo del campo del emprendimiento, como lo identifica Quintero (2017) en la Gráfica 1.

Una de las primeras clasificaciones en el análisis de la creación de empresas, que tuvo gran acogida, fue la propuesta por Gartner (1985): 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. Posteriormente aparece

Gráfica 2. Escuelas que abordan el estudio del emprendimiento



Fuente: Quintero (2017)

El campo del emprendimiento ha evolucionado desde la perspectiva de diversas escuelas (Gráfica 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 de la creación de empresas: 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 la decisión de crear una empresa.

En la literatura se encuentran varias clasificaciones de los aportes que han realizado las diferentes escuelas de pensamiento. Entre los trabajos recientes se encuentra el de Bridge, O'Neil y Cromie (2012) para quienes existen seis escuelas que han estudiado el emprendimiento y el emprendedor: Teorías de la personalidad, Teorías comportamentales, Perspectiva sociológica, Escuela económica y Perspectivas integradas.

Hernández (1999) citado por Pereira (2007), identifica tres etapas del estudio del emprendimiento: la Fundamentalista interesada en el perfil del emprendedor, junto con sus rasgos y características; la segunda etapa a la que llama de Contingencia en la cual los investigadores se enfocan en el momento de creación y en las entidades creadas; la tercera etapa la llama Procesual para referirse al nuevo enfoque en el estudio del emprendedor, el cual valora la integración más que el estudio aislado de elementos.

En seis grupos clasificaron Cunningham y Lischeron (1991) el estudio en torno al emprendedor: 1. Escuela de la gran persona, a partir de biografías de emprendedores exitosos: 2. Escuela de las características psicológicas, que analiza el comportamiento de los emprendedores en la búsqueda de la satisfacción de sus necesidades; 3. Escuela clásica de los economistas, con

enfoque en la innovación; 4. Escuela de la administración 5) Escuela del liderazgo y 6) Escuela del *intrapreneurship*.

Por otro lado, Filion (1997) considera la existencia de cinco grandes enfoques en el estudio del emprendimiento: Escuela comportamental, Escuela de las ciencias humanas, Escuela de los economistas, Escuela de tipología de emprendedores y la Escuela administrativa.

Entre otros autores, se destacan igualmente las clasificaciones Veciana (1999), Saporta (2002) y Fonrouge (2002), los dos últimos citados por Rodríguez y Jiménez (2005). Veciana (1999) clasifica en tres niveles los estudios en torno al emprendimiento, el micro o nivel individual, el meso o nivel empresa y el macro o nivel global de la economía; abordados desde cuatro enfoques teóricos, el Económico, Psicológico, Socio-Cultural o Institucional y el Gerencial. Saporta (2002) hace una clasificación muy similar a la de Veciana (1999), al afirmar que existen cinco corrientes, la Escuela económica, la Escuela de lineamientos psicológicos, la Escuela clásica con énfasis en la búsqueda de oportunidades, la Escuela managerial centrada en la explotación de las oportunidades y la Escuela intrapreneurial. Paralelamente a Saporta, Fonrouge (2002) aglutina el conocimiento en cuatro corrientes, la Comportamental, la Psicológica, la de Procesos y la Económica.

Un estudio significativo en el campo del conocimiento del emprendimiento es el realizado por Déry y Toulouse (1994) citado por Pereira (2007), quienes analizaron las publicaciones emitidas entre 1986 y 1993 del *Journal of Business Venturing*, concluyendo que el campo presenta tres características:

1. Es escasa la acumulación de conocimiento y el aislamiento entre los autores de los artículos, hecho que se evidencia en que no se citan unos a otros para lograr la construcción social del conocimiento; Déry y Toulouse lo denominan *fragmentación social*.

2. El juego colectivo de luchas y alianzas estratégicas dado que los investigadores, de manera separada crean redes de alianzas y apoyo, que garanticen la validez y el reconocimiento de sus perspectivas de investigación.

3. Aun cuando el campo posee la imagen de ser multidisciplinario, Déry y Toulouse (1994) encuentran que hay un *repliegue disciplinario* al identificar que de las referencias de los artículos, solo el 13% corresponden a disciplinas diferentes a las ciencias de la gestión, indicando esto que el campo del espíritu emprendedor está cerrado, no buscando avanzar por medio de otros apoyos.

Así mismo en el estudio, Déry y Toulouse (1994) citado por Pereira (2007), visualizan tres redes de referencias en las referencias de los 237 artículos analizados (ver Tabla 2).

Cuando Déry y Toulouse (1994) analizan la información de redes y agrupan los proyectos emprendedores y las estrategias de las firmas, contrastándolas luego con la red de las características del emprendedor, se encuentran nuevamente con las dos corrientes del conflicto clásico: la perspectiva macro frente a la micro, el proceso emprendedor frente a las características del emprendedor, el determinismo frente al voluntarismo (Pereira, 2007).

Es así como Déry y Toulouse (1994) proponen para el avance del campo del conocimiento que se integren estas dos dimensiones, para lo cual sugieren acudir a la Teoría de la estructuración de Giddens (1984-1990), a la Teoría de la enactación (Weick, 1979, Maturana y Valera, 1980) o a la Teoría de la autoorganización (Dupuis y Dumouchel, 1983, Dupuy, 1992).

Tabla 2. Redes de Referencias en el trabajo de Déry y Toulouse (1994)

La red de las características del emprendedor	La red centrada en los proyectos de los emprendedores	La red centrada en la reflexión estratégica
<p>Incluye el interés por el emprendedor y sus motivaciones (McClelland, 1976a), la dimensión psicológica (Brockhaus, 1982), la dimensión social (Shapero y Sokol, citados por Déry y Toulouse, 1994), las habilidades de los administradores (Sexton y Browman, 1986, citados por Déry y Toulouse, 1994), las diferencias con los propietarios de pequeñas empresas (Carland et al., citados por Déry y Toulouse, 1994), el tema de inserción en redes sociales (Aldrich y Zimmer, citados</p>	<p>Considera los criterios para evaluar los proyectos (MacMillan et al., citados por Déry y Toulouse, 1994) y su desempeño financiero (Tyebjee y Bruno y Cooper y Bruno, citados por Déry y Toulouse, 1994).</p>	<p>Agrupar los temas de lanzamiento de nuevas empresas (Hobson y Morrison y MacMillan y Day, citados por Déry y Toulouse, 1994), su crecimiento (Roberts, citados por Déry y Toulouse, 1994), su diversificación (Biggadike, citados por Déry y Toulouse, 1994) y sus procesos de innovación (Kanter, Peters y Waterman, citados por Déry y Toulouse, 1994).</p>

por Déry y Toulouse, 1994) y el estudio del rol económico del emprendedor Schumpeter, 1965).		
--	--	--

Otro estudio valioso fue realizado por Busenitz et al. (2003), quienes analizaron los artículos sobre emprendimiento publicados entre 1985 y 1999 en siete de las más reconocidas revistas en el campo de la administración, detectando que los investigadores estudiaron variables de manera aislada, variables como oportunidad, entorno, individuos y capacidad para organizar. Estos hallazgos amplían la sustentación de la falta de integración y de la necesidad de enfoques más sistémicos advertidos por otros autores como Déry y Toulouse (1994), Pereira (2007), entre otros.

Cabe resaltar que esa integración de perspectivas, esa búsqueda de realizar estudios con metodologías relacionales, enfoques sistémicos y procesuales, viene emergiendo desde finales de los años 90, como respuesta a las falencias y vacíos de los estudios mono disciplinares o unidimensionales (Nuéz y Górriz, 2008), citado por Quintero (2017).

Tabla 3. Revisiones efectuadas al campo del emprendimiento

Gartner (1985)	Cunningham y Lischeron (1991)	Déry y Toulouse (1994)	Filion (1997)	Bridge, O'Connell y Ward (1999)
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 la ciencias humanas - Escuela de tipología de emprendedores.	Escuelas de pensamiento - Teorías de la personalidad - Teorías de comportamiento - Escuela económica - Perspectiva de la cultura - Perspectiva de la tecnología
Veciana (1999)	Saporta (2002)	Fonrouge (2002)	Busenitz, West, Shepherd, Nelson, Chandler y Zacharakis (2003).	Alvarez y Barney (2002)

Enfoques de estudio	Corrientes	Corrientes	Elementos de estudio	Enfoques
<ul style="list-style-type: none"> - Económico - Psicológico -Socio-Cultural o Institucional - Gerencial 	<ul style="list-style-type: none"> - Económica - Psicológica – clásica o de oportunidades - Managerial - Intrapreneuriat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Comportamental - Psicológica - Procesos -Económica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Entorno - Individuos - Capacidad para organizar - Oportunidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Económico - Psicológico - Sociológico institucional

Fuente: Quintero (2017).

2.5 El Emprendimiento en sus Inicios

Hay una vertiente de investigadores economistas señalada de hacer los primeros aportes a las nociones del emprendedor, al analizar la acción racional del emprendedor en el entorno económico en que se mueve. El emprendedor fue identificado como un 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); con estas características lo catalogan como alguien que va más allá del inversionista o capitalista. Sin embargo, el emprendedor no fue el enfoque principal de estos autores; siendo de mayor interés para ellos conceptualizar acerca de la creación y el desarrollo de la empresa, el manejo de los recursos y las relaciones del emprendedor con el entorno económico, es decir, tuvieron una perspectiva estructuralista, en donde los individuos cumplen una función reactiva a las condiciones del mercado (Pereira, 2007) a excepción de Kirzner y Schumpeter quienes adjudican un papel más preponderante al emprendedor, al empresario.

2.6 La Psicología del Emprendedor como Área de Investigación

Posteriormente se evidencia el interés de estudiar los atributos del individuo, su personalidad, sus procesos cognitivos, su perfil, en donde juega un papel protagónico desde la psicología, la escuela de rasgos personales (Shaver y Scott, 1991). Una teoría que marcó tendencia fue la de McClelland (1961) quien halló una relación directa entre la necesidad de logro o autorrealización y la personalidad emprendedora. Igualmente se resaltan los trabajos de

Harper (1988), Koellinger, Minniti y Schade (2007), Timmons, (1978), quienes detectaron el control interno y la autoconfianza en el perfil emprendedor. Así mismo Knight (1921) identifica el espíritu de riesgo o la propensión a asumir riesgos y Ettinger (1983), Genescá y Veciana (1984), afirman que la necesidad de poder e independencia son inherentes al emprendedor.

Aunque en su momento, cada estudio desde la perspectiva psicológica realizaba aportes y descubrimientos en torno al perfil del emprendedor, autores como Filion (1997) consideraron que los resultados a veces eran contradictorios y no se ha logrado identificar el perfil del emprendedor que se pueda reproducir.

Por su parte Gartner (1988), tras una revisión de los estudios de enfoque psicológico, sostuvo que los tales no contribuyeron de manera significativa a la construcción de la definición del emprendedor, por lo que sugiere la necesidad de regresar al estudio de los mecanismos por los cuales la organización se pone en existencia (p.21), es decir a la creación de una empresa. Por esta vía se da origen a lo que Fonrouge (2002) denomina escuela comportamental, la cual desarrolló modelos de competencias de los emprendedores y realizó la tarea de identificar el conjunto de actividades que realizaban los emprendedores en la creación y puesta en marcha de una organización (Nuez y Górriz, 2008).

La literatura de emprendimiento registra dos escuelas que han sido catalogadas como complementarias (Quintero, 2017), la escuela managerial o de administración genencial que indaga por el papel que desempeña el emprendedor en la creación de empresas; para lo cual se ha tenido muy en cuenta la teoría de la eficiencia-X de Leïbenstein (1968), que 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). La otra es la escuela del intrapreneurship o *corporate entrepreneurship* (Cunningham y Lischeron, 1991; Veciana, 1999

y Saporta, 2002), analizando justamente a ese emprendedor que está dentro de una organización, cuyo “espíritu empresarial” en palabras de Pinchot (1985) promueve iniciativas de proyectos y negocios al interior de la firma. Block (1995) y Antoncic y Hisrich (2001), son reconocidos investigadores en esta línea.

2.7 La Oportunidad como Enfoque de Análisis

En medio de las fuertes críticas a los enfoques de la escuela psicológica, emergen estudios que indagan sobre el cómo se identifican y cómo se desarrollan las oportunidades en la consecución de una empresa. Los autores estudiaron funciones, actividades o acciones relacionadas con la identificación de las oportunidades y de la posterior creación de una organización por parte del emprendedor (Bygrave y Hofer, 1991 y Bygrave, 1993). Por su parte Sandberg y Hofer, (1988) consideraron que este acto de creación lo genera un emprendedor aún si no dispone o no controla los recursos. Estos estudios fueron agrupados en la escuela procedimental (Rodríguez y Jiménez, 2005; Pereira, 2007).

En los estudios enfocados en la oportunidad, se tuvieron en cuenta las sugerencias de Gartner (1988) y de Shane y Venkataraman (2000); Gartner resaltó la necesidad de indagar sobre la detección de las oportunidades, la concreción de la idea, la explotación de la oportunidad y puesta en marcha de una nueva organización. Shane y Venkataraman afirmaron que el espíritu empresarial está sustentado en dos procesos que se relacionan, uno es el descubrimiento de oportunidades empresariales y el otro es la explotación de dichas oportunidades. A partir de estas ideas, las investigaciones se enfocaron en 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), citados por Quintero (2017).

Eckardt y Shane (2003) lo denominan enfoque basado en la oportunidad. La revisión

efectuado 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), citado por Quintero (2017).

Una definición más integral fue planteada por Sharma y Chrisman (1999) “el emprendimiento abarca los actos de creación de la organización, renovación o innovación que tienen lugar dentro o fuera de una organización ya existente”, entendiendo al emprendedor 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, Quintero (2017) constata que el concepto de emprendimiento osciló entre el estudio de la oportunidad hasta la indagación por el proceso de creación y gestión de una nueva organización, en ocasiones privilegiando que ésta sea innovadora. El emprendimiento fue catalogado también como generador de innovaciones o nuevos negocios dentro de una empresa ya existente.

2.8 El Entorno como Generador de Emprendimiento

Los analistas teóricos del campo del emprendimiento empezaron a cuestionar la idea generalizada de que los emprendedores fueran interpretados como actores aislados y que el proceso emprendedor fuera diferente a otros fenómenos sociales. Dichas inconformidades mueven a los investigadores a integrar en sus trabajos teorías de la sociología económica (Bridge, O’Neil y Cromie, 1998) y socio-cultural o institucional (Veciana, 1999), estudios que Gartner, (1985) y Busenitz et al., (2003) clasificaron bajo la categoría de entorno.

En el enfoque del entorno la creación de una empresa no depende tanto de la habilidad del emprendedor o de una decisión independiente del mismo, sino que está condicionada por las influencias presentes en el entorno socio cultural del emprendedor (Arenius y Minniti, 2005; Alvarez y Urbano, 2011; Ramírez, 2014). Shapero y Sokol, (1982) afirman que si en un sistema social se incentiva, se promueve, se apoya la asunción del riesgo, la innovación y la independencia económica, habrá mayores probabilidades de generar actos emprendedores. Entre las teorías empleadas en este enfoque se encuentran la institucional, la de redes, de la marginación, de la ecología de poblaciones, la teoría del rol.

Hanna y Freeman (1977) afirmaron desde su teoría ecológica de la población, que la creación de una empresa está circunscrita a tres factores sociales, 1. Las empresas existentes no se adaptan a los cambios, 2. La aparición de cambios y nuevas condiciones en el entorno, 3. Los procesos demográficos de creación y disolución (proceso de selección) (Veciana, 1988). Brunet y Alarcón (2004) aclaran que en la teoría ecológica de las poblaciones el individuo actúa con intención, pero se encuentra con el entorno que puede ser propicio o perjudicial en el proceso de la creación de una empresa, es decir, no se puede atribuir la creación de una empresa a cualquier acto intencionado.

La teoría de la marginación atribuye la creación de una empresa a una situación negativa que está viviendo el emprendedor; éste es visto como un sujeto marginado por cualquier motivo, ya sea porque hace parte de una minoría por su raza, por su religión, o se siente excluido por sus ideas, o está desempleado, es un migrante. Todas estas situaciones críticas, externas, hacen propenso al individuo a generar su propia empresa (Nuéz y Górriz, 2008). Es así como desde la teoría de la marginación se conciben dos condiciones para convertirse en empresario, 1. Tener una estrategia o idea empresarial en incubación desde hace algún tiempo y 2. Experimentar un

suceso negativo como desempleo, despido, falta de seguridad en el empleo, situaciones de rechazo, huida de la pobreza, que motiva y desencadena el proceso de emprendedor (Brunet y Alarcón, 2004).

Dentro del enfoque del entorno se desarrolló la teoría del rol, que atribuye la creación de empresa a la motivación y el ejemplo que encuentran las personas a su alrededor, como la presencia de empresarios experimentados y exitosos, estar en un entorno donde predomina un sector industrial, experiencias empresariales del pasado, evidenciar que personas en condiciones similares a la propia han logrado la creación de empresas (Brunet y Alarcón, 2004). Sin desconocer la importancia de las características del emprendedor, todos estos factores externos son desencadenantes del emprendimiento.

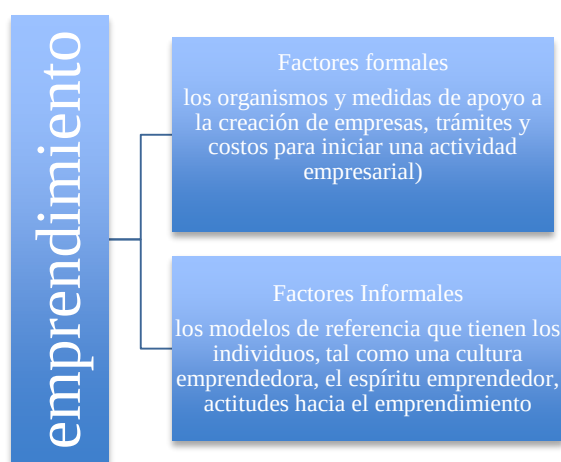
Las dos teorías de mayor implementación en el estudio del emprendimiento desde el enfoque del entorno han sido la institucional y la de redes.

La teoría de las instituciones atribuye principalmente la iniciativa de emprendimiento empresarial a las políticas gubernamentales reflejadas en sus instituciones, a través de programas, proyectos, que en el caso del emprendimiento, incentivan, valoran, apoyan la creación de nuevas empresas, facilitan su constitución y su formalización (North, 2014). Álvarez y Urbano (2011) identificaron factores formales e informales en la estructura de incentivos de una sociedad en torno al emprendimiento; los formales son los organismos y medidas de apoyo a la creación de empresas, trámites y costos para iniciar una actividad empresarial, entre otros y los factores informales que son los modelos de referencia que tienen las personas, como por ejemplo, una cultura emprendedora, el espíritu emprendedor, actitudes hacia el emprendimiento, por citar algunos.

En esta dinámica, las instituciones proveen el apoyo para que suceda el crecimiento económico, y, el emprendedor se convierte en el mecanismo que hace que éste crecimiento ocurra (Boettke y Coyne, 2006), citados por Quintero, (2017). Es así como las instituciones preceden al comportamiento del emprendedor y son las que permiten que la creación de empresas tenga lugar (Baumol y Strom, 2007).

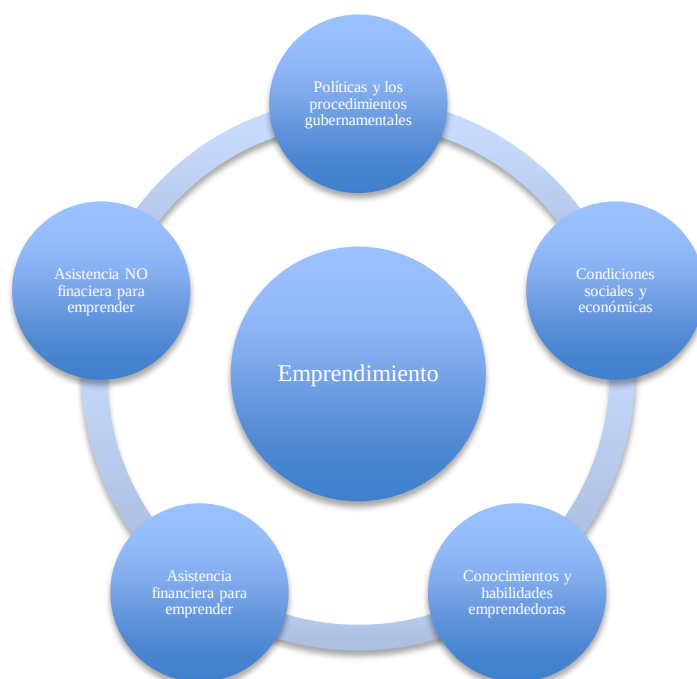
En esta misma línea, Gnyawali y Fogel (1994) reconocieron cinco variables que participan y condicionan la actividad emprendedora: a) las políticas y los procedimientos del gobierno b) las condiciones sociales y económicas c) los conocimientos y las habilidades emprendedoras d) la asistencia financiera para emprender y e) la asistencia no financiera (Gráfica 4). Las características propias de estas variables en cada región sumadas a las particularidades en las políticas de intervención, establecen resultados diferentes en el desarrollo empresarial de una u otra región (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005). Así mismo, los aspectos regulatorios, cognitivos y normativos constituyen y reflejan el perfil institucional de un país y con ello las diferencias institucionales que contribuyen a la iniciativa empresarial (Busenitz, Gómez y Spencer 2000).

Gráfica 3. El enfoque institucional del emprendimiento



Fuente Quintero (2017)

Gráfica 4. Dimensiones institucionales que condicionan la actividad emprendedora



Fuente: Quintero, (2017) con base en Gnyawali y Fogel (1994)

Por otra parte, Alvarez y Urbano (2011) al analizar el contenido y la evolución de la investigación en emprendimiento que hace uso de las bases de datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)¹¹ advierten que el enfoque teórico más empleado en las investigaciones es el institucional (Tabla 1). De igual manera, encuentran los citados autores que la mayor parte de los trabajos empíricos están relacionados con los factores informales, es decir, las condiciones sociales, tales como las actitudes favorables hacia la actividad emprendedora, la presencia de emprendedores con experiencia y los modelos de referencia exitosos. Le siguen las

¹¹ El proyecto GEM fue creado en 1999 por Babson College (Estados Unidos) y London Business School (Reino Unido) con la finalidad de realizar investigación internacional en torno a la actividad emprendedora. Esta labor se materializa con una encuesta y entrevista a expertos, además de información primaria sobre variables macroeconómicas y de índole similar.

condiciones económicas que comprenden la proporción de pequeñas empresas dentro del total de empresas, el crecimiento económico y la diversidad de actividades económicas). En tercer lugar se encuentran los factores formales del institucionalismo, tales como, las políticas y los procedimientos gubernamentales¹², la asistencia financiera¹³ y los conocimientos y habilidades emprendedoras¹⁴.

En cuanto a las condiciones sociales Álvarez y Urbano (2011) encontraron trabajos relacionados con el papel de las instituciones, como la manera en que dichas instituciones y las redes influyen el desarrollo del emprendimiento (Aidis, Estrin y Mickiewicz, 2008). Se estudia igualmente, la relación entre corrupción, confianza en las instituciones y el emprendimiento (Anokhin y Schulze, 2008), los efectos del capital social sobre la percepción de las oportunidades emprendedoras (Kwon y Arenius, 2010), la relación entre una dimensión de la cultura (la orientación individualista-colectivista) y la actividad emprendedora (Pinillos y Reyes, 2009) y el estudio de las variables relacionadas con la decisión individual de ser emprendedor, utilizando características sociodemográficas, económicas y variables de percepción (Arenius y Minniti, 2005).

Otros estudios han indagado sobre la decisión de ser emprendedor, centrando su análisis en colectivos específicos como la mujer emprendedora y el emprendedor étnico; Arenius y Kovalainen (2006) exploraron las preferencias de la mujer nórdica por el autoempleo, Baughn *et al.* (2006) evaluaron el impacto de las normas de apoyo a la mujer emprendedora, Mindniti y

¹² Conformada por acciones de los gobiernos que pueden influenciar los mecanismos del mercado para hacer que funcionen eficientemente, bien sea, eliminando imperfecciones y regulaciones administrativas rígidas

¹³ Financiación requerida por el emprendedor para lanzar un negocio, diversificar el riesgo de emprender, crecer y expandirse. También se encuentra asistencia no financiera que se concreta en la realización de estudios de mercado, preparar el plan de empresa y acceder a los contactos y redes de emprendedores.

¹⁴ Las competencias técnicas para iniciar una nueva empresa, adquiridas a través de programas de entrenamiento y formación.

Nardone (2007), Langowitz y Minniti (2007), Wagner (2007), al igual que Martinez, Mira y Gómez entre otros, encontraron que variables de percepción de las propias habilidades y capacidades, así como la percepción de la oportunidad y el miedo al fracaso, influyen mucho la decisión de emprender, especialmente en la mujer, siendo ésta una diferencia de género, ya que estas percepciones negativas en las mujeres declinan su iniciativa emprendedora, aún si las condiciones del entorno están dadas; los autores han afirmado que la influencia de las percepciones son de carácter universal, son más de género que de cultura, presentando la mujer mayor temor al fracaso. En cuanto al estudio del emprendedor étnico, Álvarez y Urbano(2011) encontraron que Koellinger y Minniti (2006) estudiaron las variables relacionadas con tasas de emprendimiento de blancos y negros en Estados Unidos mientras Levie (2007) en el Reino Unido evaluó el efecto del origen étnico sobre la propensión a ser emprendedor.

Tabla 4. La investigación en emprendimiento con ayuda de las bases del GEM

Temática		Artículos		Trabajos empíricos (por autores)
		No.	%	
Enfoque institucional	Condiciones sociales	18	43%	Aidis, Estrin y Mickiewicz (2008); Anokhin y Schulze (2008); Arenius y De Clercq (2005); Arenius y Kovalainen (2006); Arenius y Minniti (2005); Baughn, Chua y Neupert (2006); Koellinger y Minniti (2006); Koellinger (2008); Kwon y Arenius (2010); Langowitz y Minniti (2007); Levie (2007); Minniti y Nardone (2007); Pinillos y Reyes 2009; Thompson, Jones-Evans y Kwong (2009); Tominc y Rebernik (2007); Vaillant y Lafuente (2007); Verheul, van Stel y Thurik (2006); Wagner (2007).
Factores formales	Políticas y procedimientos del gobierno	5	12%	Du y Vertinsky (2009); Ho y Wong (2007); McMullen, Bagby y Palich (2008); Stephen, Urbano y van Hemmen (2009); van Stel, Storey y Thurik (2007).
	Asistencia financiera y no financiera	4	9%	Maula, Autio y Arenius (2005); Naude, Gries, Wood y Meintjies (2008); Roper y Scott 2009; Szerb, Rappai, Makra y Terjesen (2007).
	Conocimientos y habilidades emprendedoras	2	5%	De Clercq y Arenius (2006), Levie y Autio (2008).
Enfoque económico	Condiciones económicas	13	31%	Acs, O’Gorman, Szerb y Terjesen (2007); Acs y Amorós (2008); Acs y Varga (2005); Bergmann y Sternberg (2007); De Clercq, Hessels y van Stel (2008); Frederick y Monsen (2009); Hessels, van Gelderen y Thurik (2008); Hessels y van Stel (2009); Rocha y Sternberg (2005); Valliere y Peterson (2009); van Stel <i>et al.</i> (2005); Wennekers <i>et al.</i> (2005); Wong, Ho y Autio (2005).
Total		42	100%	

Fuente: Alvarez y Urbano (2011)

En el trabajo de Álvarez y Urbano (2011) las condiciones económicas hacen referencia a características como la proporción de pequeñas empresas en el total de empresas, a la pluralidad de actividades económicas y al crecimiento económico, entre otros aspectos. Los autores encontraron varios investigadores que analizan la relación entre creación de empresas y crecimiento económico, principal interés del GEM. Wennekers et al. (2005) a partir de sus trabajos con un modelo econométrico, evidencian una relación entre desarrollo económico y la tasa de empresas nacientes. Acs y Amorós (2008) estudian la relación entre actividad emprendedora, competitividad y crecimiento económico; Frederick y Monsen (2009) explican por qué Nueva Zelanda no alcanza un nivel alto de desarrollo económico, teniendo un alto nivel de iniciativa empresarial, así se encontraron diversas investigaciones enfocadas en casos de países específicos, pero cabe resaltar los trabajos de Van Stel *et al.* (2005) y Wong *et al.* (2005) quienes encuentran que el nivel de renta per cápita de un país es el que condiciona la influencia de la actividad emprendedora sobre el crecimiento económico de un país, por encima de los niveles de innovación del mismo (Álvarez y Urbano 2011).

Los estudios que analizan políticas y procedimientos gubernamentales estudian relaciones entre actividad emprendedora y regulación, costos de inicio, prácticas legales (Stephen, Urbano y Van Hemmen, 2009), tiempo de trabajo, y la relación entre estructura de la propiedad y sistema legal (Du y Vertinsky, 2009) citados por Álvarez y Urbano (2011). En cuanto a los aspectos relacionados con la asistencia financiera se centran en los determinantes de la inversión informal a partir variables demográficas y de percepción.

En cuanto a la teoría de redes, tanto Aldrich (1987) como Zimmer (1986) afirmaron que el empresario está integrado en una red social que desempeña un papel fundamental en la transferencia de recursos para el proceso emprendedor. A partir de estos trabajos, se incorporó la

teoría de redes al emprendimiento, con lo que se brindó un considerable desarrollo empírico y teórico al campo.

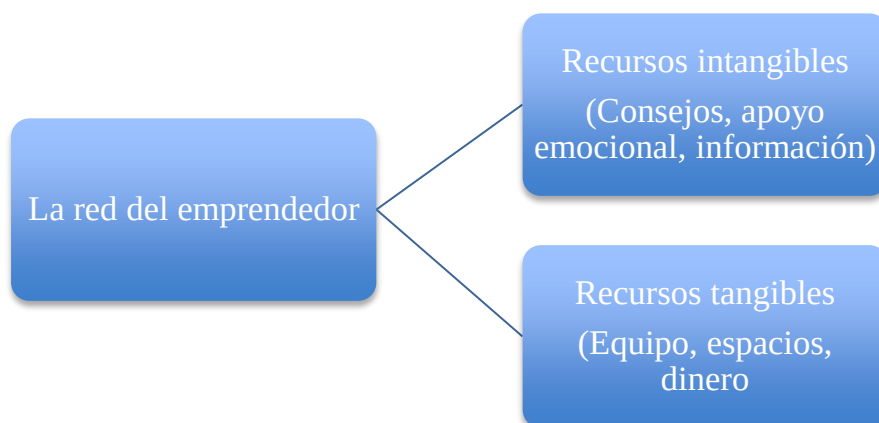
La red entendida como un conjunto de actores ya sean individuos u organizaciones y un conjunto de vínculos entre esos actores (Brass, 1992, citado por Hoang y Antoncic, 2003), en donde circulan información e ideas que facilitan al emprendedor la creación de empresas. Aunque parece muy simple, para que efectivamente se dé la creación de empresas es necesario pensar una estructura y unos medios que favorezcan los diferentes tipos de interacción (Gráfica 5). De lo anterior se percató Birley (1986) al constatar que el emprendedor además de buscar recursos físicos y económicos, recurre a consejos, información y el apoyo de su red que le transmita tranquilidad. Según Echeverri (2009) diferentes autores aseveran 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).

De manera concluyente, el apoyo recibido de las redes formales e informales influye en la creación de las empresas o 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).

El análisis efectuado por Hoang y Antonic (2003) citados por Quintero (2017) a un poco más de 70 artículos sobre el papel de las redes en el emprendimiento, identificó 3 áreas en torno de

las cuales se han concentrado las publicaciones: el contenido de las relaciones de la red, la gobernanza y la estructura.

Gráfica 5. La red del emprendedor



Fuente: Quintero (2017).

Al revisar el contenido de las relaciones de la red, Hoang y Antonic (2003) identifican que las relaciones interpersonales e inter organizacionales son canales a través de los cuales los emprendedores acceden a una variedad de recursos que están en manos de otros. A excepción de los trabajos de Aldrich (1986), Zimmer (1986) y Light (1984) que dan cuenta del papel de las redes como acceso al capital, la mayoría de la investigación se ha centrado en el acceso de los emprendedores a los recursos intangibles.

Las relaciones tienen además un contenido de reputación y distinción (Deeds et al., 1997; Stuart et al., 1999; Higgins y Gulati, 2000; Shane y Cable, 2001, citados por Hoang y Antonic, 2003), aspectos que pueden ser empleados como medio de legitimación por parte del emprendedor.

La gobernanza de la red, otro de los aspectos explorados por Hoang y Antonic (2003), hace referencia a los mecanismos empleados para la coordinación y sostenimiento o consolidación de las relaciones. Al respecto, la confianza entre los socios se identifica como un elemento crítico para el intercambio en la red (Larson, 1992; Lorenzoni y Lipparini, 1999, citados por Hoang y Antonic, 2003). En particular, la confianza mutua como mecanismo de gobierno se basa en la creencia acerca de la fiabilidad del otro socio en términos de cumplimiento de la obligación en un intercambio (Pruitt, 1981). La confianza permite que ambas partes asuman que cada uno tomará acciones que son predecibles y mutuamente aceptable (Powell, 1990; Uzzi, 1997; Das y Teng, 1998). La confianza afecta la profundidad y la riqueza de las relaciones de intercambio, en particular con respecto al intercambio de información (Saxenian, 1991; Lorenzoni y Lipparini, 1999; Hite, 2000, citados por Hoang y Antonic, 2003).

Otros investigadores han definido la gobernanza de la red por la dependencia de los contratos implícitos, los cuales se equiparan con los mecanismos sociales, como el poder y la influencia (Brass, 1984; Thorelli, 1986; Krackhardt, 1990, citados por Hoang y Antonic, 2003) y la amenaza de ostracismo y la pérdida de la reputación (Portes y Sensenbrenner, 1993, Jones et al., 1997) en lugar de aplicación de la ley. Los investigadores también han afirmado que estos elementos distintivos de la gobernanza de la red pueden crear ventajas de costes en comparación con la coordinación a través del mercado o mecanismos burocráticos (Thorelli, 1986; Jarillo, 1988; Starr y Macmillan 1990; Lipparini y Lorenzoni, 1993; Jones et al., 1997, todos ellos citados Hoang y Antonic, 2003).

La tercera área identificada por Hoang y Antonic (2003) es la estructura de la red. Esta comprende el patrón de los vínculos directos e indirectos entre los actores que integran la red. Al respecto, las investigaciones permiten colegir que el posicionamiento de un actor dentro de la

estructura de la red tiene un impacto fundamental para los flujos de recursos. De hecho, se considera que lo que un actor es, queda subordinado a su posición en la red. Las investigaciones se han orientado también hacia la identificación de patrones que permitan caracterizar las posiciones de los actores dentro de la red.

Un patrón de medida es el tamaño, entendido como el número de enlaces directos entre el actor focal y otros actores. Los análisis de tamaño de la red miden el grado en que el actor puede acceder a los recursos y el grado de organización misma de la red (Aldrich y Reese, 1993; Hansen, 1995, Katila, 1997; Katila y Mang, 1999; Freeman, 1999; Baum et al., 2000, citados por Hoang y Antonic, 2003). Una segunda medida de la posición en la red es la centralidad, la cual establece la capacidad de los actores para contactar a otros actores en su red a través de intermediarios (Brajkovich, 1994 y Powell et al., 1996; Johannisson et al., 1994, citados por Hoang y Antonic, 2003).

2.9 Marco Teórico de la Investigación

2.9.1 Nociones sociológicas aplicadas al campo del emprendimiento.

En el estudio de los fenómenos sociales son usuales los conceptos campo y práctica, la sociología los usa de manera implícita o explícita en las investigaciones sobre estructura y funcionamiento, relaciones e interacciones de la sociedad.

Para Durkheim (1997), pionero de la sociología formal, los hechos sociales son “modos de actuar, pensar y sentir externos al individuo, los cuales poseen un poder coercitivo en virtud del cual se imponen a él” (p. 40-41). En el enfoque de Durkheim el hombre es un elemento constitutivo inmerso en un mundo social que lo determina, es decir que las relaciones objetivas del individuo estructuran la acción y las representaciones que se hace.

Desde la perspectiva Weberiana (2008), la acción es una conducta humana que el sujeto

actuante enlaza a un sentido subjetivamente nombrado, en tanto que la acción social –objeto de estudio de la sociología– es aquella conducta en donde dicho sentido subjetivo se orienta por la conducta de otros. Es decir, para que suceda tanto la acción como la acción social han de existir sujetos con capacidad de otorgar sentido a su conducta (Quintero, 2017).

La práctica es entendida en Bourdieu como el modo de hacer algo, sustentado en los hábitos, por lo que afirma este autor que la práctica es más que un simple comportamiento. Aunque la práctica tiene una relación con los hábitos, esta relación no es mecánica, sino más bien es una relación dialéctica entre una situación y un hábitus (Bourdieu, 2012, p. 205). Las prácticas se generan al interior de un campo, ya que las prácticas de un agente se relacionan con las prácticas constitutivas de los demás agentes, 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. A su vez, las prácticas se encuentran atadas a una serie de hábitos, entendidos éstos como disposiciones o patrones de acción a manera de esquemas adquiridos a través de procesos de socialización acaecidos desde la infancia (Bourdieu, 2012, p. 201, citado por Quintero, 2017).

Las prácticas como concepto y como teoría de la reproducción del mundo social, son a) una forma de actuar, lo que conlleva al acto de crear algo b) representan patrones constitutivos de comportamiento c) son socialmente reconocibles d) antes que un conocimiento, representan una capacidad operacional y e) entrelazan el mundo material con el discursivo. Las prácticas, además, son constituidas históricamente (Mérand y Pouliot, 2008).

“Los campos son espacios sociales dinámicos y estructurados, conformados por puestos jerarquizados y reglas de juego propias... donde los agentes sociales se relacionan de manera permanente y dinámica” (Bourdieu, 1968 citado por Téllez, 2002).

Existen leyes generales de los campos, leyes de funcionamiento invariante aun cuando hay campos tan diferentes como el de la economía, el de la religión o el de la política. Entre esos mecanismos genéricos están la lucha entre pretendientes y dominantes, en cualquier campo se encontrará una lucha. Cada campo tiene sus propias reglas de juego y hay a su vez algo en juego y gente dispuesta a jugar, que esté dotada de los hábitos que implican el conocimiento y reconocimiento de las leyes del juego del campo al que se pertenece (Bourdieu, 1990 citado por Téllez, 2002, p. 142).

El campo, no obstante, ser entendido como una esfera de la vida social o el espacio social de acción, implica las siguientes consideraciones (Quintero, 2017):

- a) El campo lo conforman los agentes (personas e instituciones) y los recursos.
- b) Los elementos que hacen parte o forman el campo son interdependientes.
- c) El campo es autónomo en torno a las relaciones, intereses y recursos que lo constituyen.
- d) El campo es un campo de poder, en el sentido que al interior se tejen relaciones entre dominantes y dominados. En el campo hay una estructura de posiciones y se tejen relaciones entre los agentes, quienes compiten por la autoridad o legitimidad dentro del campo.

La lógica de los campos, además de contraponerse a la concepción de un mundo realista o sustancialista, obliga a pensar en términos relacionales (Bourdieu y Wacquan, 2005). En un campo se tejen relaciones objetivas entre posiciones, lo que a su vez genera un sistema estructurado de fuerzas, por lo que simultáneamente se convierte es un espacio de conflicto y competencia entre los integrantes por la reproducción de sus capitales. En el campo existe un capital común por el cual luchan los agentes.

Entonces, el trabajo investigativo que se adelanta para identificar y describir las prácticas de un emprendedor ladrillero que ha contribuido a la conformación del campo empresarial ladrillero en el departamento del Huila, entenderá por campo empresarial el espacio social integrado por agentes creadores de empresas ladrilleras e instituciones y la trama de relaciones entretejidas por éstos. Las prácticas empresariales serán todas aquellas acciones acometidas por el agente emprendedor del estudio, quien tuvo la intencionalidad de conformar una empresa ladrillera, irrumpiendo en un campo empresarial preestablecido en el Departamento del Huila.

2.9.2 La incorporación de la Teoría de Pierre Bourdieu en el estudio del emprendimiento.

La perspectiva brindada por Pierre Bourdieu se utilizó para abordar la comprensión de la acción social como referente para aproximarnos al estudio del emprendedor. En particular, motivó al investigador del presente estudio, el paradigma adoptado por Bourdieu calificado por éste mismo como “constructivismo estructuralista” (Bourdieu, 1997, p.147), con el cual se supera la dicotomía entre lo subjetivo y lo objetivo. Precisamente, esta posición dicotómica es observada en el campo del emprendimiento entre los estudios que intentan explicar el fenómeno a partir de la oportunidad y el entorno, y los que se erigen sobre comportamientos, características y aspectos cognitivos del emprendedor.

La posición ontológica de Bourdieu se contrapone a la tradición sociológica que otorga poder a las estructuras por encima de los actores, y por extensión, se opondría a la perspectiva determinista que predomina en la investigación del emprendimiento, la cual ha privilegiado un tratamiento objetivista del mundo social. Es decir, relaciones objetivas estructuran la acción y las representaciones que se hacen los individuos. Bourdieu propone una inversión a la relación estructura-acción instalándose en la forma de conocimiento denominado praxeológico. Éste tiene

por objeto, no solo el sistema de relaciones objetivas sino las relaciones dialécticas entre esas estructuras objetivas y las disposiciones estructuradas. Se trata de una inversión de la problemática, puesto que si el mundo social objetivo, con un sistema de relaciones objetivas e independientes de las conciencias y de las voluntades individuales, funda las condiciones de posibilidad, la praxeología, que no anula la relación entre las estructuras y prácticas o representaciones, amplía o integra las interacciones simbólicas y la representación que los agentes pueden hacerse por anticipación o por experiencia de los otros agentes confrontados. (Bourdieu, 2012).

Por otra parte, el propio Bourdieu (1997, p. 147) calificó su postura paradigmática como “constructivismo estructuralista”. No se trata, desde el punto de vista metodológico, de una nueva escuela o corriente, sino de una posición que intenta superar los pares de conceptos dicotómicos como sujeto-objeto, idealismo-materialismo y colectivo-individual, heredados desde Comte con la vieja filosofía social. En este sentido, la posición paradigmática de Bourdieu pretende superar, tanto la sociología tradicional durkheniana que ubica lo colectivo a expensas de lo individual, como el individualismo metodológico que sobrevalora al individuo a expensas de lo colectivo. En segundo lugar, el paradigma bourdesiano intenta capturar las realidades sociales como construcciones históricas y cotidianas de los actores que interactúan en un espacio social, por tanto, alejados de determinismos. Tal como lo expone (2009) la historicidad para el constructivismo permite construir sobre lo construido, es decir, el pasado y sus manifestaciones son reproducidas, desplazadas y transformadas por las prácticas de los actores en el presente.

Asumir el paradigma constructivista estructuralista implica considerar que las realidades sociales son objetivadas e interiorizadas. Vale decir, reglas e instituciones exteriores a los emprendedores funcionan como condiciones limitantes y puntos de apoyo para la acción. Sin

embargo, estas mismas reglas e instituciones se inscriben en el mundo subjetivo del emprendedor, siendo mediadas por formas de sensibilidad, percepciones, representaciones y conocimiento. Todo esto supone la confluencia de un mundo social de estructuras intersubjetivamente significadas, reproducidas y modificadas por agentes con capacidad reflexiva.

En la lógica de Bourdieu no se comprendería al emprendedor como un sujeto racional con capacidad de dirigir el curso de los hechos en que participa, lo cual no excluye que el emprendedor pueda tener comportamientos razonables, pero no por ello actúa por razones conscientes ni está siempre motivado por la maximización de beneficios (Bourdieu, 1997). Para escapar del realismo de la estructura, como una totalidad construida por fuera de la historia del individuo y del grupo, Bourdieu (2012) plantea que se debe ir del *opus operantum al modus operandi* – de la obra hecha al modo de operar- al principio de producción de lo observado y construir la teoría de la práctica, más exactamente, del modo de generación de las prácticas, una dialéctica de la interiorización de la exterioridad y la exteriorización de la interioridad.

En resumen, la posición epistemológica de Bourdieu en el campo de la sociología conlleva a entender la sociología como una ciencia relacional. Así mismo, Bourdieu rechaza la idea de que la acción social sea llevada a cabo por sujetos racionales, autónomos y conscientes de sus motivaciones. En contraposición, postula la existencia de un agente inmerso en estructuras sociales, que actúa conforme a las disposiciones (hábitus), sin que llegue, por tanto, a ser una marioneta que reproduce estructuras.

Acometer el estudio del emprendedor desde la propuesta de Bourdieu implica identificar: 1) el ambiente o sea lo que el autor denomina el Espacio Social, 2) el Campo de Acción, 3) los Hábitus y finalmente 4) las Prácticas y sus estrategias de reproducción. La gráfica número 9

presenta un esquema de estos conceptos y la manera como se trasladarán a la comprensión del emprendedor.

2.9.2.1 *El espacio social y el campo empresarial.*

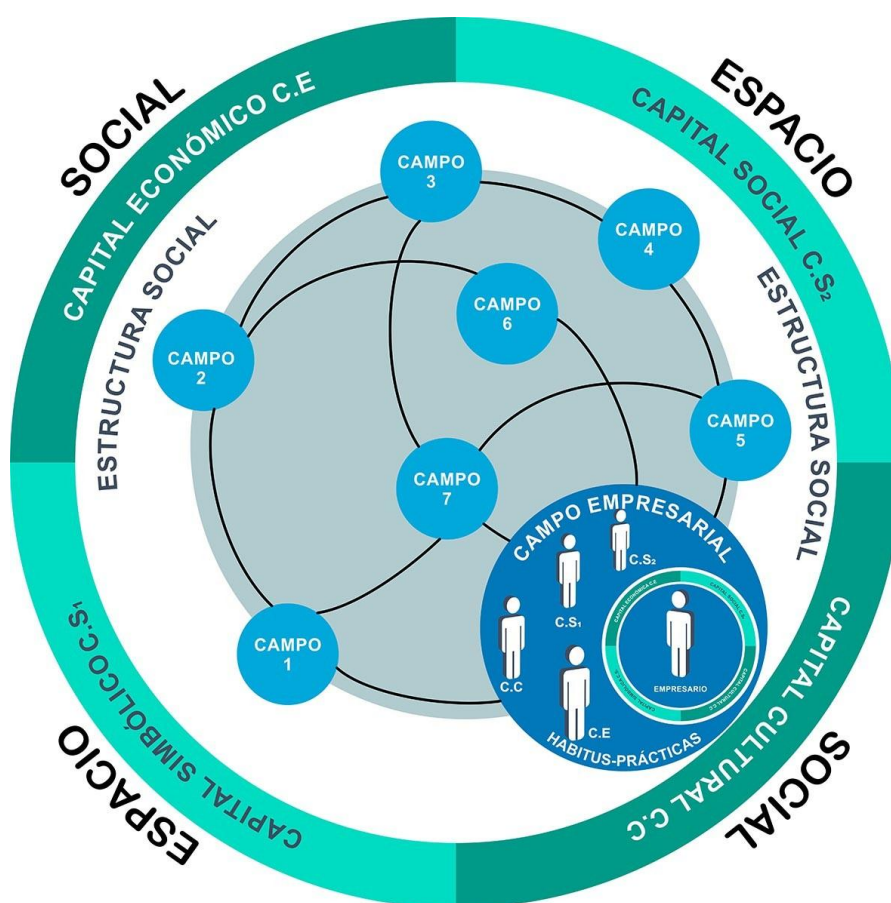
En Bourdieu, primero está el espacio social, el cual posibilita la aparición de agentes como el emprendedor. Luego aparecen las clases o conjuntos de agentes que configuran el campo, para el caso, el campo empresarial.

El espacio social o *ambiente en el que se experimenta la vida*, conformado por el volumen y la estructura del capital, así como la trayectoria histórica, constriñe el sentido o la noción que se hace cada persona de lo que significa la vida y por tanto vivir. El capital, entendido como recursos que ponen en juego los integrantes de un espacio social para obtener ventajas en el campo al que pertenecen, está conformado, no sólo por recursos económicos, sino culturales, sociales y simbólicos. El capital es un producto del mismo campo y existe únicamente en relación con éste. El volumen del capital, o sea de los recursos y poderes efectivamente utilizables determina las diferencias primarias y con ello las condiciones de existencia. La estructura del capital, es decir, la forma en que está distribuido el capital entre las diferentes especies, determina las diferencias secundarias y con ello las distintas clases o conjunto de agentes.

Bajo este contexto, un agente-emprendedor que participa en un campo económico y empresarial cuenta no sólo con el cúmulo de *capital económico* (acumulable y referido a los bienes e infraestructura de valor monetario), sino que también posee y acumula recursos que pone en juego para su existencia como lo es el *capital simbólico* (honor, honradez, solvencia, competencia, pundonor), *el capital social* (definido por la red de relaciones que establece el agente en su campo), y *el capital cultural* (que puede ser de tres clases: a) *incorporado* en el

seno de la familia o de una circunstancia en particular, b) *objetivado* que es visible y se materializa en la acumulación de objetos extraordinarios y c) el *institucional* reflejado en los títulos y diplomas) (Gutiérrez, 2011). La producción o la posesión de un determinado tipo de capital determinan el dominio en las relaciones sociales. En el juego, los agentes transforman estos capitales entre sí, de allí que el concepto de campo funcione también como un mercado de bienes materiales o simbólicos.

Gráfica 6. El espacio social, el campo, los hábitos y las prácticas empresariales



Fuente: Quintero, 2017

Un conjunto de emprendedores de una actividad económica conforma, entre otros, un campo

empresarial. Un campo es básicamente un espacio social de acción, de influencia. En términos analógicos es como un juego. Se establece una red de relaciones atravesadas por conflictos, pujas o lucha de intereses entre los agentes. En Bourdieu (2012), los seres humanos son referidos como agentes en tanto tienen capacidad de agencia, es decir, no son sujetos estáticos sino que tienen capacidad de maniobra. Precisamente, los agentes, en nuestro caso los emprendedores, luchan por un capital simbólico y material, y en este juego, procuran acrecentar y reproducir su capital con alianzas, intercambios, participación en instancias, para citar algunas. Los campos son definidos por la relación de fuerza que el capital ejerce y por las acciones de los agentes para conservar y acrecentar su capital. El conjunto estructurado de campos conforma la estructura social, la cual se dinamiza con la misma dinámica proporcionada por la acción de los agentes en el campo (Bourdieu, 2012).

Desde esta óptica, el emprendedor es un agente dotado de recursos o capitales que, al interactuar con los otros agentes y sus capitales, propician, no solo la reproducción de ciertas formas de capital, sino la configuración de una actividad económica y empresarial.

2.9.2.2 *El hábitus y las prácticas.*

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 hábitus. Entonces, un hábitus 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.

3. Capítulo 3. Aspectos Metodológicos De La Investigación

3.1 Generalidades de la metodología¹⁵

En el ejercicio de responder al interrogante de cómo se constituye un emprendedor ladrillero a partir de sus hábitos y prácticas, la lógica de la investigación que se implementó fue la abductiva (Blaikie, 2007), ya que como investigadora entré a describir y comprender el mundo subjetivo o la experiencia vivida del emprendedor, en este caso sus disposiciones o hábitos y las

¹⁵“El investigador es un artífice. El científico social cualitativo es alentado a crear su propio método...se siguen elementos orientadores pero no reglas...los métodos sirven al investigador, nunca es el investigador esclavo de un procedimiento o técnica” Smill (1959), citado por Taylor y Bogdan, 1986, p. 23)

prácticas que lo constituyen; además fue necesario reconstruir la trayectoria histórica que enmarca el espacio social de la industria ladrillera así como su campo empresarial.

Ese análisis conjunto de las experiencias vividas por el emprendedor aunadas a la identificación del espacio social y el campo de acción, es la vía a la comprensión de las acciones humanas encaminadas al emprendimiento; en tal sentido se acudió al paradigma de investigación interpretativo y se adoptó como supuesto epistemológico el constructivismo, dado que el conocimiento es generado por el agente en interacción, mas no es producto de una realidad externa o de la razón (Quintero, 2017).

3.2 Enfoque de la Investigación

Teniendo en cuenta el interés del investigador por comprender cómo se constituye un emprendedor ladrillero, a partir de un estudio de caso, enmarcado en un tiempo y espacio específicos, la investigación cualitativa se consideró la más acorde para el desarrollo de este trabajo. La investigación se centra en el agente social, sus realizaciones y sus relaciones con el espacio social y los campos de acción. Es así como el investigador recurrió a entrevistas, narraciones, fotografías, videos y otros materiales pictóricos o escritos, datos que hacen parte del análisis cualitativo como lo describen Strauss y Corbin (2002).

En este sentido, se implementó una investigación cualitativa con el interés de comprender, la cual condujo al entendimiento o comprensión de la manera como se constituye el agente-emprendedor a partir de la interpretación de lo que el otro quiere decir y las particularidades de su espacio social.

Por tanto, se privilegiaron para el análisis, opciones cualitativas que transitan por la vía inductiva como el caso de la Teoría Fundamentada. En síntesis, se elaboró el texto a manera de relato de vida del agente emprendedor, se describió la trayectoria histórica del espacio social

ladrillero y del campo de acción empresarial, así como la evolución del proceso de fabricación del ladrillo, de la mano con los desarrollos tecnológicos, información que fue la base a partir de la cual se realizaron los análisis y la interpretación.

Se adoptó el enfoque constructivista bajo las premisas de que la realidad es interpretada y construida por los agentes sociales en un contexto histórico; el investigador buscó entender esta construcción y generar teorías que permitan dar cuenta de los fenómenos estudiados. Para el Constructivismo, la realidad es interpretada y construida, o sea moldeada por los constructos lingüísticos y culturales (Patton 2002).

3.3 Diseño de la Investigación

Este trabajo adoptó una perspectiva construccionista para el estudio del emprendedor. Esto condujo a una propuesta metodológica que privilegió la combinación de métodos. En la investigación, las vivencias del emprendedor en estudio ocuparon un papel relevante, pues allí se fraguan los hábitos o disposiciones en los que se sustentan las prácticas empresariales. Por lo tanto, el método acogido para llevar a cabo la investigación fue el Biográfico Narrativo en combinación con el análisis documental. Estos métodos demandaron un enfoque hermenéutico (Bolívar, 2002), en tanto se requirió interpretar y llevar a la comprensión la experiencia humana y el contexto o espacio en el cual suceden los hechos. Por tratarse de una investigación cualitativa, fue necesario un diseño flexible y emergente que se adaptara a las condiciones normalmente cambiantes del proceso investigativo, aspectos que se materializaron con los métodos seleccionados (Bolívar, 2002, p. 562).

El método biográfico narrativo permitió vincular la dimensión discursiva del emprendedor, es decir, el relato de vida que da cuenta de las trayectorias, con los hábitos adquiridos y las prácticas del agente. Además, el relato permitió al investigador identificar el mundo de

significados contruidos en torno a la realidad social del emprendedor (el mundo empresarial y económico).

Sumado al relato de vida, se analizó el espacio social (la actividad ladrillera) y el campo (actividad económica y empresarial). Para Bourdieu, el espacio social posibilita la aparición de los agentes como el emprendedor, luego se constituyen las clases y finalmente el campo. El espacio social se construye en el tiempo, es decir, tiene trayectorias. También alberga los recursos (capitales) que los agentes ponen en juego. Por su parte, el campo (para el caso el campo de negocios) es un espacio de acción e influencia y por tanto de relaciones. Para el análisis del espacio social, se describieron los procesos económicos, sociales, políticos y tecnológicos acaecidos en torno a la industria ladrillera, que generaron la aparición de la misma.

Para el análisis documental se tuvieron en cuenta todos aquellos documentos que tenían una relación directa o causal y de tipo prescriptivo referido al emprendedor y la actividad económica empresarial objeto de estudio. Para el análisis se definieron objetivos de información significativos y categorías exploratorias (hábitos, prácticas, capitales, actores, decisiones, entre otros) que contribuyeron a establecer el proceso de constitución del empresario, la construcción del espacio social (actividad económica y empresarial de la industria ladrillera) y la relación de éstos, concluyendo con el análisis cualitativo de su contenido en relación con los objetivos propuestos en la investigación.

3.4 Etapas de la Investigación

Para este trabajo se retomaron los planteamientos de Bonilla y Rodríguez (1995) acerca de las fases de la investigación, las cuales se desarrollan de manera simultánea, dando espacio a la revisión, retroalimentación, corrección y avances durante el proceso. Estas fases son: exploración, focalización y profundización. En la fase exploratoria me acerqué al empresario que

fue el actor informante básico de la investigación. Con él sostuve conversaciones informales para comentar sobre el proceso investigativo y a la vez conocí más de cerca sus proyectos empresariales. A la vez hice la revisión del diseño y análisis documental de los archivos de medios electrónicos.

En el segundo momento, de focalización, depuré y adecué el diseño metodológico y las variables para la estructuración de la historia de vida. Luego procedí a la entrevista al agente emprendedor, la cual con el consentimiento del agente se filmó y se grabó un audio. Luego se realizó la transcripción de la entrevista con la cual se fue haciendo procesamiento, sistematización y codificación abierta.

En el tercer momento, el de profundización se realizó el análisis de la información sintetizada de la revisión documental, transcripción y categorización simultánea de la información recolectada y complementación de la información documental acorde con las categorías emergentes que resultaron.

Finalmente a manera de validación y evaluación de resultados se enviaban los resultados parciales de la investigación al director del trabajo para su retroalimentación.

3.5 Participante

Se identificó un emprendedor ladrillero en el norte y centro del Departamento del Huila que además de la puesta en marcha ha mantenido la unidad productiva, respetando el marco legal colombiano tanto en materia ambiental como laboral, en un sector industrial mayoritariamente informal. Adicionalmente fue pionero en la región en la implementación de un Horno Hoffman, utilizado para la cocción del ladrillo, disminuyendo de esta manera el impacto ambiental del negocio. Así mismo ha incursionado en la elaboración de nuevos productos cerámicos para la construcción, para hacer frente a la competencia desleal dada por la informalidad. Es una

empresa que en la actualidad genera 104 empleos directos y produce 36.000 toneladas de productos de arcilla cocida en promedio al año. Este fue el informante básico de la investigación. Cumple con el principal criterio de inclusión que es el de ser emprendedor con permanencia en la actividad, con cuantiosas inversiones.

3.6 Técnicas e Instrumentos de Investigación

Para la construcción de la historia de vida se empleó la narrativa biográfica. En consecuencia, se implementó la entrevista abierta y en profundidad, dirigida a la comprensión por parte del primero de las perspectivas que tiene el segundo con respecto a su vida, experiencias o situaciones, expresadas en sus propias palabras (Taylor y Bogdan, 1990).

Con la entrevista se logró recabar información que permitió identificar tanto las prácticas acometidas para el establecimiento de la empresa (prácticas empresariales) como los hábitos o disposiciones sobre los que se estructuran las prácticas. A juicio de Bourdieu, los hábitos son adquiridos a través de procesos de socialización acaecidos desde la infancia (Bourdieu, 2012, p. 201) de allí la importancia de construir historias de vida con inclusión del espacio familiar para seguir luego con los espacios educativos, laborales y de relaciones sociales. Para iniciar, el investigador tomó un conjunto de aspectos claves para la construcción de una historia de vida, identificados por Quintero y Centeno (2007), los cuales sirvieron de guía en la entrevista (ver Tabla 5)

Tabla 5. Aspectos para el estudio del empresario

VARIABLES PARA EL ESTUDIO DEL EMPRESARIO
Dimensión del Aspecto: Espacio familiar

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Características y actividades de los padres. ➤ Condiciones económicas de la familia. ➤ Creencias y prácticas religiosas ➤ Emparentamientos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vida de la familia (prácticas, costumbres, valores) ➤ Enseñanzas paternas ➤ Nivel social de la familia. ➤ Origen geográfico ➤ Origen del capital
Dimensión del Aspecto: Enseñanza y formación recibida	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Niveles y características de la educación. ➤ Conductas y acciones de trascendencia en el proceso de formación. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia ocupacional ➤ Experiencias vividas fuera del contexto tradicional
Dimensión del Aspecto: Comportamiento Empresarial	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Motivaciones hacia la acción empresarial ➤ Evolución del comportamiento empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Noción de empleado (ser)
---	--

Fuente: Quintero Alexander y Centeno Rolando (2007).

La entrevista fue concertada con el sujeto de estudio. Se filmó y se grabó un audio de la entrevista con consentimiento informado del participante y se transcribió. Simultáneamente se categorizó, en un proceso continuo de manera que las categorías emergentes orientaron la búsqueda de información documental complementaria.

En consecuencia, se estableció un sistema de categorización y análisis tal como lo proponen Strauss y Corbin (2002), el cual se desarrolla en tres etapas: 1). Codificación abierta, entendida como el proceso por el cual se generan categorías y sus propiedades derivadas de la información recolectada, 2). Codificación axial, definida como una construcción sistemática de categorías y relación con subcategorías y, 3) Codificación selectiva, es el proceso de integrar y refinar la teoría, cuando las categorías principales se integran para formar un esquema teórico mayor. El proceso se realizó mediante el empleo del Atlas Ti.

Se organizó la trayectoria de la vida privada del sujeto, es decir construir su historia de vida, complementando la entrevista en profundidad con el análisis documental de materiales personales y archivos relacionados con la creación de la empresa, la experiencia ocupacional, la participación en gremios y en instancias públicas, entre otros.

El análisis documental acerca de la actividad ladrillera se realizó por medios electrónicos y libros físicos haciendo una lectura cuidadosa y en profundidad del contenido de los documentos seleccionados para poder describir la trayectoria histórica de la industria ladrillera y la evolución de sus procesos; luego se realizó un ejercicio de análisis sobre los factores que permitieron que la actividad ladrillera emergiera como una actividad empresarial.

En cuanto al agente emprendedor, las unidades de análisis con las que se inició la investigación son los hábitos, las prácticas y los espacios de socialización (campo). Durante el proceso de codificación emergieron códigos, de los cuales algunos quedaron hasta el final y otros fueron reemplazados durante el proceso de construcción teórica, procedimiento propio de la investigación cualitativa.

Tabla 6. Esquema general del diseño metodológico

ESQUEMA GENERAL DEL DISEÑO METODOLOGICO			
Objetivo general	Comprender la manera como se constituye el empresario ladrillero en el Huila a partir del estudio de sus hábitos y prácticas. Un estudio de caso.		
Pregunta de investigación	Objetivos específicos	Unidad de análisis	Instrumentos
¿Cómo se constituye el empresario	Identificar y describir los	Campos	Entrevistas
	hábitos y prácticas que	Hábitos	Revisión
	contribuyen a la constitución del	Prácticas	Documental

ladrillero en el	emprendedor ladrillero en		
Huila a partir de	el Huila.		
sus hábitos y			
prácticas?			
Identificar y describir la	Historia de la Industria	Entrevistas	
trayectoria histórica de la	Ladrillera	Revisión	
industria ladrillera en		documental	
Colombia y el Huila, así			
como el marco de reglas e			
instituciones que			
contribuyeron a la			
formación del campo			
empresarial ladrillero.			
Identificar e interpretar las	Relaciones entre el		
relaciones que se tejen	Emprendedor y el	Análisis	
entre el emprendedor, los	Espacio Social	Comprensivo	
otros agentes del campo			
empresarial ladrillero y el			
marco institucional.			

3.7 Valoración del Rigor Metodológico

El rigor metodológico en el diseño y desarrollo de la investigación da cuenta de la calidad de la misma y genera confianza en cuanto a los resultados. Hay cuatro aspectos planteados por Guba (1981, p. 104) citado por Quintero (2017) y aceptados para fundamentar el rigor científico: 1) credibilidad o valor de verdad 2) transferencia o aplicabilidad 3) consistencia o dependencia y 4) confirmación.

Para validar la credibilidad, es decir la autenticidad de los datos, se compartieron los hallazgos al participante, quien validó la narrativa construida en torno a la historia de vida y validó los resultados.

La transferibilidad se evidencia en este trabajo al ser ésta una investigación réplica de una más amplia, hecha en otro campo empresarial, con el análisis de tres emprendedores piscícolas. La transferibilidad y con ello el rigor de la metodología se verá acrecentada en la medida que se replique la investigación a otros contextos, con lo cual se ganará mayor confianza en los resultados.

Capítulo 4. Resultados de la Investigación: Historia de la Actividad Ladrillera

4.1 Los Orígenes del Ladrillo

El adobe, primera forma de ladrillo, que es barro mezclado con paja, moldeado a mano y secado al sol fue utilizado como material de construcción desde hace 9.000 años, de acuerdo a los vestigios arqueológicos hallados en Palestina (López, 2012), Irán e Irak.

Con el paso del tiempo, en medio de los procesos migratorios de las tribus nómadas, consecutivamente las conquistas de Alejandro Magno, las del Imperio Romano y las rutas comerciales de Marco Polo, se fue difundiendo el ladrillo y su uso en la construcción. Los

pueblos que habían utilizado la piedra en su sistema constructivo, empezaron a reemplazarla por el ladrillo debido a las bondades que presentaba éste, como la presencia de las materias primas en muchos lugares, la facilidad para su elaboración, la adaptación del tamaño a la mano del obrero y la estandarización de su tamaño en la elaboración, además la facilidad que daba su forma uniforme a la hora de realizar la mampostería. Adicionalmente la arcilla como materia prima del ladrillo facilitaba la decoración de los mismos para embellecer fachadas o interiores de edificaciones emblemáticas en las diferentes culturas. Hace aproximadamente 5.500 años que los sumerios aplican la cerámica a los ladrillos, es decir, el proceso de cocer el adobe para que éste adquiera dureza y resistencia, proceso que se dio una vez el hombre se da cuenta que las vasijas de barro de uso doméstico, una vez expuestas al fuego, no se deformaban ni se desmoronaban. Este proceso de cocción de los ladrillos incentivó a que las tribus nómadas de Mesopotamia empezaran a realizar asentamientos permanentes, dando origen al surgimiento de las primeras ciudades del mundo en Sumeria.

Prueba de la popularidad que fue ganando el ladrillo en Europa, se erigen aún construcciones del medioevo y el renacimiento, particularmente en España, Italia, Francia, Holanda, Bélgica y Alemania. En América, las civilizaciones precolombinas no muestran vestigios del uso del ladrillo. En Centroamérica se encontraron rastros del uso del adobe en grandes dimensiones; los Incas y sus predecesores utilizaron el adobe en zonas costeras. Fueron los españoles quienes introdujeron el uso del ladrillo cocido en América, para las construcciones emblemáticas de ellos; para lo demás se continuó usando el adobe por economía y facilidad.

4.2 Evolución Tecnológica del Proceso de Elaboración del Ladrillo

Antes de hablar de la evolución tecnológica de la industria ladrillera, se expone a continuación de manera sucinta el proceso de elaboración de un ladrillo:

1. Extracción de las arcillas
2. Preparación de las arcillas
3. Amasado de la pasta
4. Moldeo de las piezas
5. Secado
6. Cocción en hornos
7. Manipulación y sistema de almacenamiento en fábrica
8. Transporte

De acuerdo a García (2010), en España las primeras ladrilleras, llamadas rurales o tejeras, en Colombia se les conocen como chircales, se caracterizaban porque se implantaban cerca de los núcleos rurales, para aprovechar la mano de obra de toda la población, ya que además de los obreros especializados, mujeres y muchachos se dedicaban a labores auxiliares; utilizaban como materia prima arcillas de la zona, mezclada normalmente con elementos como arenas o cuarcitas, pero en ocasiones también mezclada con otros elementos de desecho de la zona como cáscaras de granos cultivados en la zona; aunque la composición de la pasta variaba, gracias a la experticia en el oficio, lograban obtener ladrillos que saliesen de los moldes sin deformación. Los hornos de los chircales son rudimentarios hornos abiertos conocidos como hornos pampa o árabe. El proceso de fabricación era transmitido de padres a hijos, siendo su principal insumo la experiencia, en ausencia de conocimientos científicos.

Este sistema tradicional de fabricación de productos cerámicos estructurales como tejas y ladrillos no presentó variación sino hasta finales del S. XIX, en una interrelación de doble vía con otros procesos industriales, como por ejemplo la necesidad de aisladores cerámicos en la industria eléctrica y de ladrillos refractarios en la industria metalúrgica (García, 2010).

4.2.1 Extracción de arcillas.

Inicialmente se realizaba de manera manual esta labor y se transportaba dentro o hacia la fábrica con ayuda de tracción animal; este sistema evolucionó con la aparición de las máquinas excavadoras y de camiones y volquetas para trasladar la arcilla dentro de la fábrica. Según García (2010) el proceso de extracción de las arcillas es el que menos ha evolucionado en la industria ladrillera.

4.2.2 Preparación de las arcillas.

Luego de su extracción, la arcilla es dejada al aire libre por una buena temporada, que pueden ser semanas hasta años, para que homogenice su grado de humedad, reduzca el tamaño de los aglomerados arcillosos y desaparezcan restos de materia orgánica.

4.2.3 Amasado de la pasta.

Posteriormente se pasa al amasado de la pasta que en sus inicios y en los tejares o chircales se realizaba con los pies de los obreros y las caballerías. En la primera mitad del S.XX aparecen los molinos de rulos o de martillos para la disgregación de las arcillas por medios mecánicos, así como los desmenuzadores y laminadores de cilindros. Para ayudar a realizar esta tarea aparece el alimentador lineal.

Para alcanzar el grado de plasticidad óptimo para la extrusión aparecen a finales del S.XIX las máquinas amasadoras de arcilla; hoy en día se conocen las amasadoras de doble eje, las amasadoras extrusoras y las amasadoras filtro. Desde el inicio, el mejoramiento en las capacidades de las máquinas amasadoras han sido una constante, teniendo en cuenta que las fábricas ladrilleras buscan obtener con una tonelada de arcilla triturada y preparada la mayor cantidad posible de volumen de piezas de calidad y adecuadas a los procedimientos constructivos del momento.

4.2.4 Moldeo.

El siguiente paso en la fabricación del ladrillo es el moldeo, que tradicionalmente se hacía a mano, utilizando moldes de madera y hierro llamados gradillas. Posteriormente aparecen las prensas manuales utilizadas por décadas por los ladrilleros. Entre 1850 y 1860 en Alemania, Schlickeysen crea la primera máquina moldeadora accionada por un caballo, dando capacidad a la fábrica de moldear 1500 ladrillos por día, a estas máquinas se les llama “galleteras”. Luego en 1858 el mismo Schlickeysen construyó una nueva máquina moldeadora de hélice movida a vapor. Esta máquina recibía la tierra sin preparación y producía de 8.000 a 16.000 ladrillos diarios¹⁶. En 1902 en Estados Unidos crean una extrusora al vacío, la cual fue evolucionando. Hacia 1920 aparecen las prensas de trabajo en seco, pero se utilizan muy poco por sus dificultades técnicas. Hoy en día las extrusoras, además de tener una cámara de vacío, llevan incorporada una amasadora de doble eje.

4.2.5 Secado.

Una vez moldeado el ladrillo, éste debe ser secado antes de ir al horno. Este proceso se inició con secaderos a la intemperie; luego, las fábricas empezaron a construir cobertizos que protegieran a los ladrillos de la lluvia. Posteriormente aparece el secadero artificial constituido por cámaras de secado en ocasiones erigidas encima de los hornos para aprovechar el calor residual de éstos y calentar el aire de las cámaras de secado. Luego los ladrilleros construyeron túneles de secado con ventiladores para recircular el aire caliente, sin embargo este sistema resultó muy costoso. Todos estos sistemas de secado aún se implementan en la industria ladrillera, combinando varios sistemas o implementando uno de acuerdo a la capacidad de inversión de cada fábrica.

¹⁶ Leipziger Illustrierte Zeitung 20 de Nov. De 1858 citado por García (2010).

4.2.6 Cocción en hornos.

El siguiente paso en la fabricación del ladrillo es la cocción en hornos; sin embargo tradicionalmente el ladrillo se coció a la intemperie, haciendo hileras con los mismos ladrillos y colocándolos de tal forma quedara una hornilla cubierta por los mismos ladrillos, arcilla y otros materiales. La construcción de un hormiguero para 200.000 ladrillos tarda de ocho a diez días y en la cochura de los ladrillos se invierten de 12 a 15 días contados desde el momento de encender los hogares con carbón (García, Vidal y Martí, 1939, citado por García, 2010). En este proceso se perdía al menos un 20% del producto y el peor escenario era la lluvia.

Los hornos se clasifican en dos tipos de acuerdo al proceso de cocción y su eficiencia energética: discontinuos o intermitentes y continuos.

Entre los hornos discontinuos, los más usados en Colombia por ejemplo, son los rurales conocidos como hornos pampas o árabes, compuestos por cuatro paredes muy gruesas, de 3.5 a 4 metros de altura, con aberturas a los lados para introducir el combustible. Al no disponer de techo, estos hornos consumen mucho combustible. El tiempo de cocción de 15.000 a 30.000 ladrillos, desde la encendida del horno hasta la descarga del mismo dura entre 18 y 19 días (García, 2010).

Especialmente en otros países los hornos discontinuos evolucionaron a hornos con techo, con bóveda, como el caso del horno Paulistinha en Brasil, el horno Tipo Invertido popularizado en Perú y Ecuador, el horno Abovedado o Tipo Colmena empleados en Brasil, Colombia y Perú, el horno Metálico Móvil implementado en Brasil, Perú, Bolivia y Paraguay¹⁷.

¹⁷ Manual de hornos eficientes (2015). Programa de eficiencia energética en ladrilleras de América Latina para mitigar el cambio climático.
http://www.redladrilleras.net/apps/manual_ccac/pdf/es/Manual-de-hornos-eficientes.pdf

Los hornos continuos permiten que el ladrillo sea cargado y descargado de manera secuencial en las diferentes zonas de cochura, dispuestas una junto a otra. El primer horno continuo fue el Hoffman, llamado así por su creador. Este horno ha ido evolucionando a través del tiempo, de ser inicialmente circular, pasando por otras versiones, hasta la más moderna que lineal. Aunque este horno se ha popularizado en el mundo entero, no es usado masivamente teniendo en cuenta su alto costo a la hora de construirlo; sin embargo es mucho más eficiente que un horno intermitente y reduce sustancialmente las emisiones de gases generadas en el proceso de la cocción.

El más moderno de los hornos es el horno Túnel; aunque aparece alrededor de 1930, su implementación ha sido bastante restringida por los altos costos de inversión y de la escala de producción que exige (> 2 mil toneladas/mes) algo muchas veces fuera de la realidad de las empresas. Este horno presenta ventajas técnicas, económicas y ambientales¹⁸. El combustible suele ser gas natural y es controlado por un sistema informático que actúa sobre válvulas de alimentación.

4.2.7 Manipulación y sistema de almacenamiento en fábrica.

Lo más tradicional es la manipulación manual de los ladrillos en pequeñas cantidades. Recién moldeados los ladrillos se trasladaban en carretillas de madera. Igualmente los caballos eran usados para transportar tanto la arcilla como los ladrillos de un lugar a otro en el proceso de elaboración. En el primer cuarto del siglo XX aparecen en Europa las bandas alimentadoras. Con el tiempo se implementó un sistema de acomodación y almacenamiento de ladrillos llamado palets; consiste en la formación de pequeños paquetes de ladrillos de un tamaño estándar de 42x42

¹⁸ Manual de hornos eficientes (2015). Programa de eficiencia energética en ladrilleras de América Latina para mitigar el cambio climático.
http://www.redladrilleras.net/apps/manual_ccac/pdf/es/Manual-de-hornos-eficientes.pdf

pulgadas y de hasta 6000 libras de peso, los cuales se podían transportar por carretillas; este sistema fue una gran revolución.

La industria ladrillera en constante innovación, en Estados Unidos alrededor de 1940 logran aumentar la capacidad de carga de las carretillas dotándolas de equipos elevadores, que permitían almacenar en dos alturas. Hoy en día existen máquinas transportadoras que facilitan la tarea como el Bobcat.

4.2.8 Transporte.

Para llevar el ladrillo de la fábrica hasta el cliente, inicialmente se usaron los caballos halando carretillas de madera. Posteriormente volquetas y luego camionetas y camiones. En la mayoría de las fábricas, el cargue y descargue del ladrillo en los camiones se hace manualmente por dos o tres hombres por camión. En las fábricas más tecnificadas poseen un moderno sistema de almacenamiento por palets y camiones dotados de brazos mecánicos que realizan la tarea del cargue y descargue, para lo que se necesita todo un sistema de adecuaciones al interior de la fábrica que implica grandes inversiones.

4.3 El Ladrillo y la Industria Ladrillera en Colombia

4.3.1 Antecedentes al uso del ladrillo en Colombia.

De acuerdo a la revisión histórica y la clasificación de cuatro estadios culturales que hiciera el antropólogo Gerardo Reichel-Dolmatoff¹⁹ de **la época precolombina**, en el periodo **paleolítico** en Colombia, sus aborígenes utilizaron los abrigos naturales o cuevas como vivienda temporal o estacional ya que eran nómadas; posteriormente en el periodo **formativo**, cuando los grupos tribales en Colombia empiezan a ser sedentarios, se da el primer diseño arquitectónico

¹⁹ Reichel-Dolmatoff, Gerardo (1981). *Manual de historia de Combia “Colombia indígena – Período prehispánico”*.

que es la casa comunal, construida con materiales de la región, por lo general madera y palma; ya en el periodo de *cacicazgos*, aunque seguían utilizando los materiales del entorno para sus construcciones, reemplazaron la casa comunal por casas familiares aisladas o instaladas a manera de aldea; también utilizan la piedra para la construcción de hipogeos en la cultura de Tierra adentro y la necrópolis de San Agustín; para el periodo de *federaciones de aldeas*, previo a la colonización española, los Chibchas pueblo indígena que ocupaba las altiplanicies de la Cordillera Oriental, llegaron a crear importantes centros urbanos como Bacatá (Bogotá) utilizando como materiales de construcción la madera y la paja²⁰. Los Muisca por su parte utilizaron la caña y el barro, es decir el bahareque para hacer las tapias de sus viviendas. En la cultura Tayrona, además de sus casas de madera y paja, utilizaron la piedra para la construcción de caminos, terrazas, puentes, escaleras y aljibes. En este pequeño recorrido se evidencia la ausencia de la utilización del ladrillo en medio de los grupos tribales precolombinos, constatando que como en otras regiones de América, los españoles fueron los que introdujeron el ladrillo como material de construcción en Colombia.

4.3.2 Lento proceso de incorporación del uso del ladrillo y su técnica en Colombia.

En la época de **la colonia** se da una mezcla estilos y diseños arquitectónicos y de materiales, derivados de los estilos y materiales propios de los nativos, es decir de los indígenas, de los afrodescendientes traídos por los españoles a nuestro territorio que a través de sus palenques también hicieron su aporte y de las técnicas constructivas y arquitectura introducidas por los colonizadores (Insuasty y Montaña, 2010). Es así como se mezclan diferentes materiales incluido el ladrillo.

²⁰ Pequeño Larousse Ilustrado, 1995.

Para la mitad del siglo XVI aparecen las primeras edificaciones en adobe y tapia característicos de la herencia española, con sus cimientos en piedra y sus cubiertas eran estructuras en madera. Durante este periodo la mano de obra era predominantemente indígena (López, 2013) por lo que se puede deducir que ésta población aprende la técnica de elaboración del adobe.

Ya en los siglos XVII y XVIII en la arquitectura doméstica se usaban la piedra para los cimientos de las casas y el adobe, la tierra pisada y el bahareque para los muros, a veces una sola técnica y a veces combinada, con remates en piedra o ladrillo. Para los techos y entrepisos se empleaba madera y las cubiertas se hacían de cañizo con barro y se cubrían con teja de arcilla (López, 2013). Durante este periodo los españoles hicieron sus mayores aportes en la arquitectura y construcción, como la técnica del hierro forjado, la carpintería en puertas, ventanas y balcones; el yeso y la pintura para la decoración de las construcciones; con la implantación de las nuevas técnicas aparecen los primeros gremios de artesanos y fábricas como chircales, ladrilleras, canteras y aserriós.

De acuerdo a la investigación de Galindo (2010), a partir de 1718 y hasta los postreros años del siglo XIX, se construyeron al menos 34 puentes de arco de ladrillo en el territorio geográfico del alto Cauca, situado en el sur occidente de Colombia. Se trata, en su mayoría, de edificaciones anónimas, es decir, cuya autoría no puede adjudicársele a un arquitecto o ingeniero en particular, sino a un grupo de maestros de obra y artesanos de la construcción que durante casi dos siglos asumieron la compleja tarea de dotar a la región de un sistema de infraestructura que permitiese la comunicación de sus pueblos entre sí y de estos con el resto del territorio nacional. Durante toda esa época la producción de ladrillo se hacía en los chircales ubicados cerca de los centros poblados. En 1859 llega a Popayán el sacerdote arquitecto Serafín Barbetti quien estuvo

a cargo de la construcción de puentes e iglesias en la región del Cauca, trabajando de la mano con los maestros de obra, albañiles, artesanos y carpinteros, sin los cuales hubiera sido imposible la realización de dichas obras (Galindo, 2010). Así mismo empiezan a llegar colombianos educados en el exterior en ingenierías y arquitectura y posteriormente, el país cuenta con los egresados de instituciones colombianas como la Universidad Nacional de Colombia afincada en Bogotá (1867) y la Escuela Nacional de Minas radicada en Medellín (1887), adquiriendo una fuerte presencia en el ámbito de las obras públicas nacionales, desplazando a los maestros de obra y artesanos de la construcción. Son estos nuevos profesionales quienes empiezan a introducir en la construcción de puentes y obras civiles como el ferrocarril el uso de materiales metálicos importados principalmente de Estados Unidos e Inglaterra; en la primera mitad del siglo XX los nuevos sistemas constructivos están asociados a factores de mayor resistencia y estabilidad, ya que se da simultáneamente la llegada de nuevos medios de transporte como el vehículo y el tren (Galindo, 2010).

En el siglo XIX con la aparición de la República, emerge un rechazo a todo lo ibérico, por lo cual los sistemas constructivos españoles son reemplazados por los modelos de construcción francesa, inglesa y alemana, relegando los materiales de construcción de la época colonial al sector rural y se empieza a usar predominantemente el ladrillo y el cemento. En esta época republicana hay un auge en la construcción, en donde los chircales cobran mayor importancia por su aporte de ladrillos y tejas de arcilla.

Tras la Guerra de los mil días, hay una movilización de personas de lo rural a las urbes, lo que demandó la construcción de vivienda, mano de obra y materiales para la construcción.

En Colombia en los años 30 se utilizó el ladrillo para la construcción de grandes templos y catedrales, lo que lo arraigó a las clases populares. En los años 50 y 60 arquitectos de renombre

como Fernando Martínez y Guillermo Bermúdez le dieron uso formal al ladrillo y más recientemente Rogelio Salmona lo llevó a otro nivel con sus emblemáticas Torres del Parque que hicieron que las élites consideraran al ladrillo como un material sofisticado (Machado y otros 1988). Son muchas las construcciones hechas en ladrillo en la capital del país que dieron pie a la frase “Chicago es una ciudad de concreto, New York de acero y Bogotá de ladrillo” y que le han dado a Bogotá una identidad arquitectónica reconocida a nivel internacional²¹.

Como lo documentan Molina, L. & Hinojosa, R (2011), en la época de transición de la colonia a la república, los ladrillos actúan como materiales estructurales, dándole estabilidad a las obras realizadas en Bogotá entre 1810 y 1920 y las tejas de barro aportaban la impermeabilización de las construcciones, de ahí la importancia de los chircales. Paulatina y lentamente, el ladrillo se fue transformando en un material de fachada, adquiriendo un valor adicional al tradicional, convirtiéndose en un importante aporte para la arquitectura y la ciudad.

Hay vestigios de que en Bogotá en 1831 ya existía la técnica de prensar el ladrillo como lo relata Alberto Corradine, citado por Molina, L. e Hinojosa, R. (2011):

“... al modificar algunos muros aparecieron ladrillos con un letrero realzado, *Bogotá 1831*, por lo cual debe presumirse la aplicación de un molde a presión, primer testimonio de ladrillo prensado como intento de mejorar la calidad del tradicionalmente fabricado a mano en los *chircales*” (1989: 80).

Corradine (1989) advierte que en 1931 ya se cocinaban los ladrillos con carbón, alcanzando muy altas temperaturas, mejorando la calidad del ladrillo.

²¹ Cultura del Ladrillo. Martín Rosas Bernal. Periódico El Tiempo. 24 septiembre de 1994.

Hay registros de 1856 de una fábrica de ladrillo prensado en el barrio Las Cruces de Bogotá de propiedad de José María Calvo donde se fabricaba el llamado “ladrillo calvo”, con el que se construyeron gran parte de las casas del centro de la ciudad, muchas con fachada en ladrillo a la vista; este ladrillo ya es cocido en hornos de carbón (Corradine, 1989: 80), citado por Molina e Hinojosa (2011) con los cuales obtienen ladrillos bien cocidos, ya que estos hornos superaban los 650 grados centígrados de temperatura obtenidos en los hornos tradicionales de los chircales, puesto que éstos últimos trabajaban con leña chilco que es un arbusto que se da en suelo arcilloso.

Luego en 1906 un ciudadano de Bogotá de origen inglés, Plantagenet Moore construye hornos de llama invertida con carbón mineral en polvo, (Patiño, 1990-1993, citado por Molina e Hinojosa, 2011).

A comienzos de la década de los años 50 en Bogotá, la industria de productos derivados de la arcilla era incipiente a través de los chircales. En 1953 en cabeza de un joven emprendedor ingeniero, nace Ladrillera Santafe, quien vio una oportunidad en la creciente ciudad de Bogotá, que se perfilaba ya como gran metrópolis. Cuatro socios le apuestan a la producción tecnificada del ladrillo, implementando desde su primera planta hornos Hoffman, creados para procesos continuos de cocción y disminuyen en gran medida la contaminación ambiental generada en los chircales. De ahí en adelante ha ido creciendo la industria formal del ladrillo, al lado de la informal, en las diferentes zonas productoras de Colombia.

4.3.3 Factores sociales que impulsaron el crecimiento de la industria ladrillera en Colombia.

Los procesos migratorios internos derivados de los desplazamientos forzosos a los que ha estado sometido el país de forma casi ininterrumpida desde hace ya más de 60 años, han

generado la expansión de las ciudades principales e intermedias, así como la concentración de la población en las cabeceras municipales, lo que implica una gran demanda de vivienda y de infraestructura social como colegios, hospitales, iglesias, vías, puentes y más recientemente de centros comerciales. Este auge de la construcción se ha convertido a su vez en un renglón principal de la economía nacional, al demandar toda clase de materiales de construcción y mano de obra técnica, profesional y no calificada. En este escenario, como se dijo anteriormente, el ladrillo empezó a ser protagonista, lo que ha impulsado la creación de nuevas ladrilleras, de todos los tamaños y niveles de tecnificación, de acuerdo a los recursos de los emprendedores. Los empresarios ladrilleros están siempre en la búsqueda de mayor rentabilidad, lo que los impulsa a desarrollar al interior de sus fábricas procesos de tecnología e innovación, de la mano con las grandes multinacionales productoras de maquinaria para la industria. Cabe decir que las ladrilleras pequeñas que han ido tecnificando paulatinamente sus procesos, han recurrido a las llamadas “máquinas hechizas” que son máquinas elaboradas por personas que teniendo una amplia experiencia en la industria ladrillera, crean mecanismos que permiten mejorar los procesos dentro de las ladrilleras, recurriendo por ejemplo a motores de tractores y partes de otras máquinas.

4.3.4 Las ladrilleras y el medio ambiente en Colombia.

Como es de amplio conocimiento, las ladrilleras tienen el estigma de ser fuentes contaminantes del medio ambiente y por encontrarse en el sector minero de la economía, al explotar la tierra para la extracción de la arcilla, también son causantes de la erosión de la tierra. En los inicios de la actividad ladrillera, no se prestó mucha atención a estos aspectos ambientales por parte de las instituciones del Estado, pero conforme ha crecido la industria y con ella, innumerables trabajos de investigadores centrados en los aspectos sociales de la actividad,

aparece también la preocupación por el medio ambiente. Hoy en día en Colombia la actividad ladrillera debe cumplir una serie de requisitos para su funcionamiento que incluye permisos, licencias y autorizaciones, planes de manejo ambiental, control de emisiones, manejo de residuos, etc., con el fin de proteger de manera integral los recursos naturales y procurar que esta industria atenúe el impacto adverso al medio ambiente. Entre las más importantes normas se encuentran:

- Ley 99 de 1993. Sistema Nacional Ambiental y Ministerio de Medio Ambiente
- Ley 715 de 2001. Sistema General de Participación de Regalías.
- Resolución 909 de 2008. Por la cual se establecen normas y estándares de emisión admisibles de contaminantes a la atmósfera por fuentes fijas y se dictan otras disposiciones.
- Decreto 2820 del 2010. Por medio del cual se reglamenta el Título VIII de la Ley 99 del 1993 sobre licencias ambientales.
- Decreto 1299 de 2008. Por el cual se reglamenta el departamento de gestión ambiental de las empresas a nivel industrial y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1523 de 2012. Por la cual se adopta la política nacional de Gestión del riesgo de desastres y se establece el Sistema Nacional de Gestión del Riesgo de Desastres y se dictan otras disposiciones.

Cabe decir que cumplir con toda la reglamentación para funcionar dentro de la legalidad cuesta un dinero importante del que no disponen la mayoría de las ladrilleras, adicionalmente que en el caso de los chircales, por las características propias de los mismos, ni siquiera es atractiva la legalización de su pequeño negocio. Por lo tanto, este proceso de ponerse al día con la normatividad va muy lento y teniendo en cuenta los puestos de trabajo que genera la industria

y la cantidad de familias que se subsisten de la actividad, no es tan fácil para las autoridades aplicar la rigurosidad de la norma.

Por otro lado, hay noticias alentadoras en la protección del medio ambiente, teniendo en cuenta que aunque el 77% de las ladrilleras en Colombia son artesanales, éstas tan solo abarcan el 37% de la producción nacional, en otras palabras, las ladrilleras tecnificadas corresponden al 23% del sector, pero generan el 63% de la producción²². Éstas últimas son las que están principalmente en la mira de las instituciones del Estado para hacerlas cumplir la reglamentación en el tema ambiental, por lo que hay avances significativos en materia de licencias ambientales, planes de manejo ambiental y el título minero.

4.3.5 Los trabajadores en la industria ladrillera colombiana.

En los inicios de la actividad ladrillera, los pueblos o naciones sometidas al dominio de otras naciones, eran esclavizados y como parte de sus tareas estaba la elaboración de ladrillos, como lo ilustra La Biblia en la historia del pueblo de Israel durante la dominación egipcia en cabeza de su Faraón (Éxodo 5:6-8) por citar un ejemplo.

En Colombia no fue la excepción; en la época de la colonia los españoles trajeron la técnica de la elaboración del ladrillo y en las islas Tierrabomba y Barú al sur de Cartagena se encontraron hornos que hacían parte de toda una infraestructura para la construcción, la agricultura y la ganadería; investigadores hallaron que grandes haciendas estaban dotadas de canteras, hornos, conjuntos habitacionales y aljibes, pues para la construcción de complejos

²² Documento elaborado por RED VITEC Red de vigilancia tecnológica, Gobernación del Huila y Cámara de Comercio de Neiva. No publicado. Octubre de 2017.

militares, castillos y las casas de Cartagena, se necesitaban piedras, arena, cal viva, ladrillo y tejas de barro. Los que hacían esta pesada labor eran los esclavos traídos de África²³.

La técnica de elaboración del ladrillo fue pasando de padres a hijos y es así como hasta el día de hoy, los chircales funcionan en los mismos terrenos habitacionales de los trabajadores, cuyo personal está compuesto por papá, mamá, hijos, yernos, nueras y así sucesivamente, sin ningún tipo de seguridad social, llámese salario mínimo, pensión, seguro de riesgo laboral, entre otros. Anteriormente los niños eran incorporados al trabajo desde que era capaz de alzar un ladrillo, como lo relata Jesús María Artunduaga en entrevista (ver anexo 2), más en Colombia la legislación en torno a los derechos de los niños se ha ido fortaleciendo poco a poco y se combate el trabajo infantil.

Pero no solamente en los chircales familiares se veía esta situación laboral, sino que las ladrilleras aún tecnificadas, se quedaban con esta tradición informal en el tema laboral. Aquí ha entrado a operar nuevamente la legislación colombiana y a exigir la formalización del sector ladrillero en cuanto a la gestión del recurso humano, siendo también muy lento el proceso que empieza por el cambio de paradigma cultural. Al respecto, la Asociación de Ladrilleros de Pitalito Huila ASOLAPI cuenta su experiencia en la entrevista a su representante legal (ver Anexo 2).

4.4 Campoalegre y Pitalito entre ladrilleras y chircales

El Departamento del Huila, compuesto por 37 municipios, se encuentra en la Región de Colombia denominada Surcolombiana, integrada por Huila, Caquetá, Putumayo, Cauca, Nariño,

²³ El Secreto de las Murallas. Eduardo García Martínez. 14 de Junio de 1992.
<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-137608>

Amazonas y Tolima, zona que se ha caracterizado por un bajo desarrollo industrial y una economía basada en la explotación petrolera, agropecuaria y energética.

El sector ladrillero como parte de la actividad minera, en el Huila ha presentado gran auge, por lo que el departamento aparece como uno de los mayores productores a nivel nacional; sin embargo, presenta las dificultades propias de esta actividad empresarial en cualquier región como se ha mencionado anteriormente: problemas de tipo ambiental, informalidad, entre otras. Es así como se encuentran en el Departamento del Huila ladrilleras formales e informales. Las fábricas ladrilleras en el Huila están ubicadas principalmente en el municipio de Campoalegre y en Pitalito y sus alrededores.

De acuerdo a Cristancho y Navarro (2016) en Campoalegre existe la Asociación de ladrilleros de Campoalegre ASOLACAM la cual reúne a 32 ladrilleros, entre chircales, toleteros y productores de ladrillo hueco, todos sin título minero, afirmando las autoras que Campoalegre es el primer productor de ladrillos y sus derivados en el Departamento del Huila. De acuerdo al inventario minero del Departamento, solo dos minas activas de Campoalegre cuentan con la licencia, Ladrillera La Vega y Ladrillera El Cortijo y una más en proceso de titulación, Ladrillera UNO A (Cristancho y Navarro 2016).

Debido a la calidad de las arcillas y la facilidad para acceder a las mismas, en manos de familias se fue configurando el municipio de Campoalegre como un sector ladrillero representativo que abastecía la zona norte del Huila principalmente.

En Pitalito Huila, por su lado, en la actualidad existen 26 fábricas organizadas y 45 toleteras. La Asociación de Ladrilleros de Pitalito ASOLAPI conformada por 22 socios con 24 empresas ladrilleras, todas tecnificadas, industrializadas, con mano de obra calificada, generando 450 empleos directos formales. En entrevista con Jesús María Artunduaga Gutiérrez, actual

presidente de la Asociación, cuenta que aunque ASOLAPI nació en el año 2010, la gran mayoría de los asociados vienen desarrollando ancestralmente este oficio, padres, abuelos, bisabuelos que hacían tolete común.

En su historia personal, Jesús María cuenta que él nació en donde actualmente funciona su fábrica, heredada de su padre; su relación directa con el ladrillo empieza desde que él puede cargar uno, más o menos tres años de edad recuerda. Toda la familia trabajaba en el oficio que aunque no les daba excedentes, la comida no les faltaba cuenta Jesús María. De los 9 hermanos, él fue el único que conservó el oficio. Cuenta que durante años trabajó con la Electrificadora del Huila como técnico electricista de donde se pensionó; pero paralelamente mantenía la actividad de la ladrillera, la cual operó de manera artesanal hasta más o menos 1997, 1998, cuando Jesús María introduce en su fábrica el tractor, refiriéndose al motor y el chasis del tractor para operar una extrusora de 6 toneladas, sistema con el que dura aproximadamente 10 años, saltando luego a la subestación eléctrica para operar una extrusora de 12 toneladas. (Ver Anexo 2).

Debido a la presión de las instituciones del Estado sobre los ladrilleros informales, como de la Agencia Nacional de Minería exigiendo el Título Minero, el Ministerio de Medio Ambiente exigiendo Licencia Ambiental y planes de manejo ambiental, el Ministerio de trabajo reclamando la contratación formal del personal que labora en las fábricas, los ladrilleros con el acompañamiento de las mismas instituciones gubernamentales fueron encontrando oportunidades para su desarrollo industrial en la asociatividad. De acuerdo al relato de Jesús María Artunduaga, el paso a la formalización no ha sido nada fácil, pues implica un cambio de mentalidad y de cultura muy profundo; es así como hace cuatro años empezaron a cumplir con la contratación legal de sus empleados, pagando todo lo que estipula la ley, cambiando la realidad social de 450 personas a través de las 26 fábricas de la asociación. Para ello se vieron obligados a subir de

precio el ladrillo y a buscar nuevos nichos de mercado, por lo que en la actualidad, Pitalito no solo surte de ladrillo a varios municipios del sur del Departamento del Huila, sino que llegan con sus productos hasta los Departamentos del Meta, Caquetá, Putumayo, Cauca y Nariño, ya que han identificado que aunque hay algunas ladrilleras en las zonas que atienden, la calidad de los productos no se compara con la de ASOLAPI debido a las buenas arcillas que les ofrece la tierra en Pitalito. Igualmente, al estar asociados, los ladrilleros de Pitalito extraen la arcilla de las Unidades Productivas Mineras UPM que ya tienen con Título Minero y le venden la materia prima a los toleteros para que ellos puedan funcionar; en la entrevista Jesús María resalta el compañerismo que hay entre los miembros de la asociación y el buen entendimiento de los asociados con los toleteros artesanales. En este momento ASOLAPI está muy cerca de conseguir 13 Títulos Mineros que han venido tramitando hace varios años, batalla en la que han perseverado al identificar el auge de la construcción, los buenos resultados en oportunidades de negocio a partir de la formalización y la organización gremial y el alcance de un reconocimiento social a nivel territorial.

Es así como se evidencia en la industria ladrillera del Huila una creciente tecnificación en sus procesos y formalización legal de sus fábricas, especialmente en la zona sur del Departamento, debido a la incidencia de dos aspectos, por un lado el crecimiento poblacional y la centralización cada vez mayor de la población en las cabeceras municipales, lo que ha generado una gran demanda de unidades habitacionales así como de infraestructura social y por otro lado, la presión que están ejerciendo las instituciones del Estado al sector minero para la protección del medio ambiente y el ministerio de trabajo como garante de la formalización laboral y la dignificación del trabajo.

4.5 Breve reseña de las ladrilleras en Neiva y sus alrededores.

Hacia finales del siglo XVII las construcciones en Neiva eran de bahareque y palmicha²⁴. Don Fernando Rojas Medina²⁵, nacido en 1941 en la ciudad de Neiva capital del Departamento del Huila, recuerda que en la época de su infancia, las casas en Neiva se construían de ladrillo tolete pegado con calicanto (mezcla de cal con barro o arena y agua, a la cual en algunas ocasiones le integraban miel de purga para que endureciera más). También se usaba aún la técnica constructiva de bahareque, aclarando don Fernando que escoger la guadua tenía su experticia, ya que debía ser guadua madura, no viche, cortada “a tiempo”, especialmente en menguante. Con estas guaduas se hacían las formaletas para las paredes de las casas, las cuales se rellenaban con barro mojado con agua.

El papá de don Fernando Rojas, don Luis María Rojas Rodríguez comercializaba materiales para la construcción en su negocio llamado Depósito de materiales *El Titán*, ubicado en la calle 6 con carrera 4 esquina, en pleno centro de Neiva. Entre los materiales que vendía estaban la tubería de gres, celosías o calados en cemento que eran las claraboyas de las casas y ladrillo tolete común, que es el ladrillo macizo. Cuenta don Fernando Rojas que al papá le llegaban “zorradas” (como no habían volquetas, el ladrillo se transportaba en planchas aladas por un caballo conocidas como “zorras”) de ladrillo tolete fabricado en “Paso Ancho” terreno ubicado al otro lado del Río Loro vía al corregimiento El Caguan. Paso Ancho era de propiedad del señor Max Duque Gómez, quien se la arrendaba al señor Benjamín Cadena, y éste a su vez explotaba el terreno para la extracción de arcilla y fabricación del ladrillo tolete. De acuerdo al relato de don Fernando Rojas, Benjamín Cadena sacaba la arcilla y la molía con ayuda de un

²⁴ Neiva 400 años, Histórico y fotográfico, 2012.

²⁵ Fernando Rojas Medina es socio fundador de Ladrillera Andina S.A.

burro; una vez elaborado el ladrillo lo secaba en enramadas y lo cocinaba con leña en “hornos locos” o “árabes” que son los mismos hornos abiertos. Esta ladrillera era la proveedora de ladrillo para Neiva.

De 1950 en adelante don Luis María Rojas empezó a comercializar ladrillo que traían en volqueta de su propiedad, de los chircales del municipio de Campoalegre ya que la arcilla era de mejor calidad. Entre los propietarios de chircales de Campoalegre don Fernando recuerda a Olimpo Quevedo, Humberto Álvarez, Liborio Cuellar y Alexander Pastrana.

La primera ladrillera que fabricó el ladrillo hueco en Neiva y sus alrededores fue La Vega, de propiedad del señor Arturo Molina, en la década del 50; esta ladrillera ubicada en la vereda La Vega en el municipio de Campoalegre empezó con hornos “locos” con los que en la actualidad continúa. En cuanto al proceso de moldeo, pasaron del caballo a la extrusora. Don Luis María Rojas empezó a comprarle a La Vega.

El señor Clemente Muñoz fue el primer distribuidor de cemento en Neiva, procedente del municipio Buenos Aires – Tolima.

También en la década de los años 50, el señor Max Duque Rengifo inició una ladrillera en terrenos de la Hacienda Matamundo, ubicada en la periferia de la ciudad de Neiva, la cual duró en funcionamiento aproximadamente seis años.

Vía al municipio de Palermo, municipio aledaño al norte de Neiva, hubo una ladrillera toleterera del Ingeniero Civil Antonio Medina, creada a principios de la década del 2000 y cerrada en el año 2015.

“La Lllamarada” fue una ladrillera ubicada en plena cabecera municipal de Baraya – Huila, de propiedad del señor Germán Trujillo, que estuvo en funcionamiento alrededor de 12 años y fue sellada por la CAM en la segunda mitad de la década del 90 debido a las quejas de los

vecinos por el hollín que generaban los hornos. Recuerda don Fernando Rojas que la arcilla de esta ladrillera era buena.

Después de seis años de trabajar con su papá en *El Titán*, don Fernando Rojas decide empezar su propia venta de materiales para la construcción llamada Depósito El Peñón, ubicado en la Cra. 3 No. 6-12 en el centro de Neiva; allí fue pionero en la comercialización de carburo y tablón para piso en arcilla cocida; este negocio duró 18 años y fue clausurado por división de sociedad con un hermano de don Fernando, quien se quedó con el nombre del negocio, por lo cual, en el año 1985 don Fernando Rojas inicia un nuevo depósito de materiales ahora llamado *Depósito Alfa* ubicado en la Av. Circunvalar con calle 2 esquina también en Neiva; cuando se funda Ladrillera Andina S.A. como sociedad familiar por iniciativa del Ingeniero Civil Carlos Mauricio Rojas, hijo de don Fernando Rojas, las inversiones y la operación de Ladrillera Andina empieza a consumir financieramente a Depósito Alfa, hasta que es liquidado y continúa Ladrillera Andina. Aunque Ladrillera Andina opera en Neiva, sus canteras y planta de producción están ubicadas en el municipio de Aipe, ubicado al norte de Neiva, cerca del desierto de la Tatacoa, dato que es importante resaltar, para decir que en el propio Neiva en la actualidad no hay zonas de extracción de arcillas y que como lo relata don Fernando Rojas, las arcillas de Campoalegre han sido mejores que las de Neiva, posible motivo por el cual la producción de ladrillo en el Huila se ha focalizado principalmente en Campoalegre y Pitalito.

4.6 Ladrillera Andina S.A.

Ladrillera Andina S.A. nació 1996 en el seno de una familia huilense, en medio de una crisis de la economía colombiana. Siendo un sector de la economía mayoritariamente informal, los socios iniciaron la empresa de acuerdo a sus prácticas laborales presentes en negocios anteriores,

es decir, en la formalidad, tanto de su iniciación, en sus procesos administrativos y contractuales, como en los permisos y licencias requeridas por el gobierno.

Ladrillera Andina tiene su planta de producción en el kilómetro 22 vía Neiva-Aipe en el punto conocido como cruce de Guacirco, corregimiento de Neiva. Y su punto de venta en Neiva Av. Circunvalar No. 2-01.

Aunque empezaron con hornos *pampa*, ya en el año 2008 incursionaron en procesos productivos más competitivos y amigables con el ambiente, como lo es la construcción del horno Hoffman, que implicó la reconversión tecnológica del proceso de cocción, lo que le mereció a la empresa un importante reconocimiento por parte de la Caja de Compensación Familiar del Huila, la cual le otorgó el Premio Surcolombiano a la responsabilidad social empresarial en la categoría “Mejor experiencia de desempeño ambiental” en el año 2009; ya que Ladrillera Andina actualmente produce en promedio 36.000 toneladas anuales de productos sin contaminar el aire.

Adicionalmente la empresa está certificada desde el año 2005 con la Norma Técnica Colombiana – NTC ISO 2001 como sistema de Gestión de Calidad, certificada por el ICONTEC, lo cual ha representado para la empresa una plataforma que le permite el aseguramiento de la calidad tanto de sus productos como de sus servicios en logística y distribución.

En cuanto a la innovación de productos, Ladrillera Andina fue pionera en la región en la elaboración de *ladrillo estructural* y de *bloquelón*. En la actualidad genera alrededor de 104 empleos directos y su producción asciende a 36.000 toneladas de productos de arcilla cocida en promedio al año.

4.7 Algunos Datos Actuales de la Industria Ladrillera.

Como lo evidencia una revisión del sector realizada por la Red de Vigilancia Tecnológica del Huila RED VITEC Europa y Estados Unidos siguen siendo protagonistas en desarrollo

tecnológico en el sector ladrillero con respecto a las demás regiones del mundo; de acuerdo a los datos, el sector ladrillero es un gran generador de empleo en estas regiones y se ha fortalecido como gremio.

Tabla 7. Sector Ladrillero: Europa

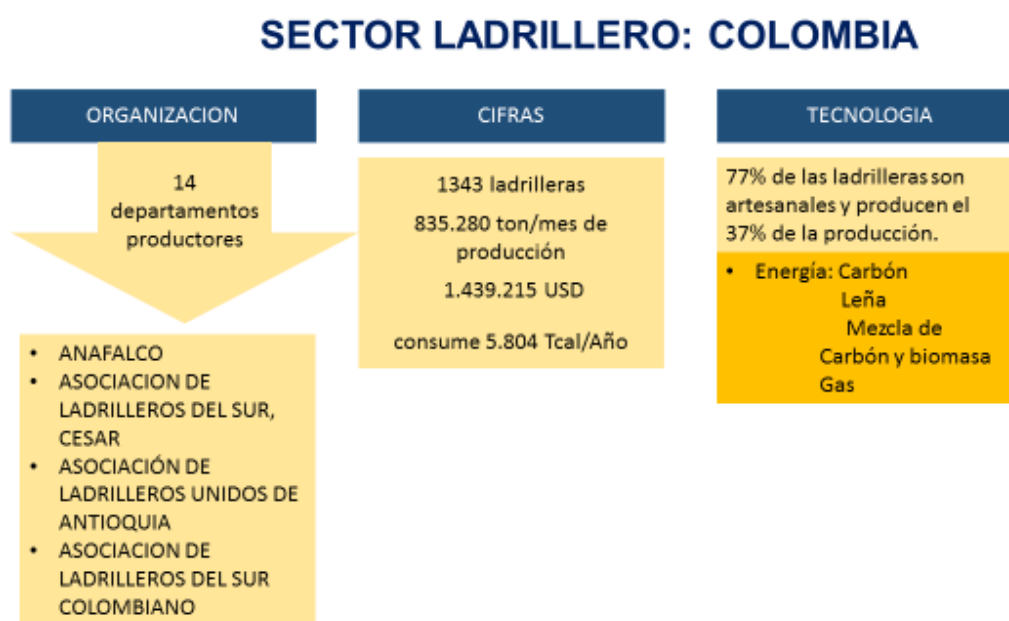


Fuente: RED VITEC HUILA 2017. Informe no publicado.

De acuerdo al Manual de capacitación del sector ladrillero en América Latina²⁶, en la región existen alrededor de 45 mil productores ladrilleros, la mayoría de ellos informales. Éste sector crece conforme mejora la economía, reflejada en gran medida en el crecimiento del gran sector de la construcción. En Colombia y Brasil la informalidad de la industria ladrillera ha menguado y ha mejorado la tecnificación de estas empresas, a diferencia de Perú, Ecuador, Bolivia y México en donde hasta ahora están iniciando el proceso de adecuación de tecnologías mejoradas.

La actividad ladrillera en América produce **500 mil puestos de trabajo**. Se estima que entre el **30% y 50% de la producción es artesanal** en América Latina.

Tabla 10. Sector Ladrillero: Colombia



Fuente: RED VITEC HUILA 2017. Informe no publicado.

²⁶ Coalición Clima y Aire Limpio. Manual de capacitación sector ladrillero en América Latina. Swisscontact, Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico Jr. Juan Dellepiani N° 585 Lima 27 – Perú Marzo de 2016

Capítulo 5. Resultados de Investigación: Historia de Vida de Carlos Mauricio Rojas Gómez, un Empresario Ladrillero.

Una gran familia huilense.

Carlos Mauricio nace en la ciudad de Neiva el 26 de agosto de 1970, en el seno de una familia huilense, trayendo gran alegría a sus padres quienes ya tenían dos hijas, Diana Patricia de 3 años y Olga Lucía de 2 años, siendo muy consentido por sus hermanas para quienes él era como su muñeco. Así transcurrió su primera infancia hasta los 6 años de edad cuando nace su hermano menor Luis Fernando.

Luis Fernando Rojas Medina su padre, oriundo de Neiva, era comerciante de materiales de construcción, oficio que aprendió al lado de su padre, el señor Luis María Rojas Rodríguez. Éste último oriundo de Sopó, Cundinamarca; había llegado al Huila con la construcción del ferrocarril desempeñándose como contra maestro de obra, es decir, el segundo al mando después del Ingeniero; cuando la construcción del ferrocarril pasaba por el corregimiento de Fortalecillas, municipio de Neiva, departamento del Huila, Luis María se enamora de Carmen Medina Perdomo con quien formó un hogar en Neiva, como lo recuerda Carlos:

“...mi abuelo Luis María Rojas Rodríguez llega por Fortalecillas y es cuando se enamora de mi abuelita y pues hacen un hogar, correcto...”.

De acuerdo a las costumbres de la época Carmen se queda en el hogar criando los siete hijos, cinco mujeres y dos varones mientras Luis María trabaja para llevar el sustento al hogar. Una vez Luis María termina el contrato con Ferrocarriles Nacionales, trabaja en la construcción de Bavaria S.A. en donde logra hacer un capital que le permite iniciar su fábrica de prefabricados de cemento ‘Titán’ y con el tiempo complementa esta actividad con la comercialización de materiales para la construcción. Luis María involucra a sus dos hijos varones desde la niñez en

algunas labores de su negocio y ya en la juventud, Luis Fernando Rojas Medina junto con su hermano y dos de sus hermanas trabajan con Luis María en el almacén *El Titán*.

Una vez casado Luis Fernando Rojas Medina se independiza de su padre con el apoyo decidido de su esposa Ofelia, iniciando un negocio de comercialización de materiales de construcción llamado Ferretería *El Peñón*. Éste primer negocio fue en sociedad con su único hermano varón y a los 18 años de funcionamiento se divide la sociedad; Luis Fernando nuevamente con el apoyo de su esposa y de sus hijos, da vida a un nuevo negocio llamado Depósito *Alfa*, el cual se sostiene hasta los inicios de Ladrillera Andina S.A. Se evidencia que Luis Fernando Rojas Medina ha trabajado siempre en negocios familiares hasta el día de hoy y solo fue empleado de su papá, siendo un gran apoyo para su padre. Actualmente ya pensionado, sigue apoyando las labores de la ladrillera Andina S.A.

Ofelia Gómez Medina madre de Carlos Mauricio fue la mayor de nueve hermanos en un hogar donde tanto papá como mamá trabajaron para traer el sustento al hogar. Su papá Pedro José Gómez Trujillo nacido en Gigante Huila siempre fue empleado, fue alcalde de algunos municipios del Huila por lo que Carlos lo recuerda como el burócrata de la familia; trabajó también en el área de despacho de camiones de Bavaria S.A. empresa de la cual se pensionó. Para Pedro José la honestidad era algo muy importante y se lo dejó saber a Carlos Mauricio cuando decía

“mijito es que a mí me llega mucho a sobornarme, pa que eche más canastas en los camiones, pero no, era de eso viejos radicales”. P1, 1:51 (3:3)

Lili Medina Quintana abuela materna de Carlos Mauricio era de Guacirco; fue docente de escuela toda su vida laboral, contando con el apoyo de su madre y otros

familiares para criar a sus hijos. Una mujer muy generosa, siempre dispuesta a brindar un plato de comida y apoyar a las personas que tenía a su alrededor. Gozó de doble pensión por su trabajo, además de la del esposo cuando éste falleció.

Con el ejemplo de Lili su madre, Ofelia Gómez al terminar su bachillerato gestiona para ella una beca para estudiar Trabajo Social en Bogotá, algo no tan común para la época y no se casa hasta no culminar su carrera, la cual ejerció primero en el Instituto de Crédito Territorial INSCREDIAL y luego en el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria INCORA en la ciudad de Neiva, de donde salió pensionada. Al igual que su madre, Ofelia recurre a su familia además de contar con servicio doméstico, como un apoyo en la crianza de sus cuatro hijos, especialmente cuando están pequeños. Carlos valoró el trabajo y el aporte de su madre al hogar:

“...mi mamá aportaba al hogar, bueno eso fue un dato importante no, en aquella época no todas se capacitaban... mi mamá estudió, profesional, trabajadora social...”

La impronta de la educación escolar en Carlos Mauricio.

Carlos entra a hacer su preescolar al Colegio Montessori, una Institución Educativa privada en donde estudiaron en aquella época niños de la sociedad de Neiva; recuerda Carlos que el trato con los niños era muy especial por parte de sus directivas, haciendo sentir a los alumnos como en familia y muy consentidos, motivo por el cual Carlos se vuelve brusco con las niñas a tal punto que sus padres deciden pasarlo al colegio Salesiano cuando entra a tercero primaria. El colegio Salesiano de Neiva, de carácter religioso, dirigido por curas católicos, era solo para varones y estudiaban niños de diferentes clases sociales, en donde ya en cuarto de primaria a través de su profesor Escobar que era muy exigente, Carlos empieza a ser moldeado en disciplina y responsabilidad y en quinto primaria su profesor Díaz además de exigente era muy religioso, reforzando en sus alumnos disciplina y valores, así lo expresa Carlos:

“...en cuarto primaria el tipo me afiló y luego llegué en quinto primaria y me cogió el profesor Díaz, que era, no era sacerdote pero era como muy, como muy religioso, no era sacerdote pero era como de la comunidad Salesiana pero era un tipo también muy exigente, entonces yo lo que fue cuarto, el profesor Escobar me afiló, en quinto caramba yo volaba y primero, en sexto, o sea en primero de bachillerato o sexto grado, caramba yo era uf, yo volaba...”. P1, 1:69 (3:3).

“...pero en cuarto, si era muy cansón, o sea, digamos que yo sentí el cambio en mí mismo como de que era un régimen, que hubiera como un orden, o sea lo sentí, yo lo sentí y me volví muy juicioso, que en tareas, que yo estudiaba todos los días, todas las noches, yo recuerdo mucho, sin embargo yo siempre estuve entre los mejores estudiantes del Salesiano...”. P1, 1:70 (3:3).

“..., varios profesores decían “su grupo fue muy bueno”, porque éramos varios... muy juiciosos y nos peleábamos el primer puesto...”

Como se evidencia en el relato, además de exigencia por parte de los docentes, el ambiente del curso en el que estaba Carlos era muy competitivo y Carlos Mauricio asumió el reto, logrando mantenerse siempre a la altura de los mejores.

Entre los libros y los negocios.

A partir de los 8 años de edad, en las tardes Carlos empieza a acompañar a su papá a todas partes, viéndolo interactuar en sus negocios con sus colaboradores, con proveedores, con clientes, con mecánicos de autos y camiones. Esta costumbre de acompañar a su padre se extendía aún los fines de semana, desde temprano en la mañana como lo recuerda Carlos:

“...pero lo que más recuerdo, tal vez desde los, pongámosle una época, tal vez desde los ocho años, mi papá me cargaba... no me dejaba en casa, yo creo, después he entendido eso, porque yo nunca me quedaba en casa..., mi papá me llevaba para todo lado, mi papá estaba hablando

de negocios o algo y yo estaba por ahí con mis carritos jugando y yo al lado de mi papá, al lado de mi papá... ”. P1, 1:57 (3:3).

“...sábado que dormir hasta tarde, nunca a mí, y yo con mi papá... ”. P1, 1:48 (3:3).

Carlos va interiorizando a través del aprendizaje social y de la repetición de sus acciones, que hay que madrugar a trabajar, que no hay que quedarse en casa y empieza a familiarizarse con ese mundo de los negocios desde la actividad económica de su padre y de su abuelo paterno.

“...ellos compraban y vendían de todo, de todo, pinturas, sanitarios, puntillas, martillos, todo, todo lo que tiene una ferretería, entonces en todo ese proceso yo estaba con mi carrito o con mis carritos o con mi palito, con lo que fuera, uno como jugando pero usted de niño se está dando cuenta de todo, de todo, de todo, de todo lo que estaba pasando, lo bueno, lo malo, todo, usted se iba dando cuenta de todo... ”. P1, 1:33, (3:3).

A la edad de 12 años Carlos pasa de ser observador a participar de las actividades del negocio de su padre de manera activa y comprometida; aunque eran órdenes de su padre y ya Carlos estaba familiarizado con la actividad y con la gente, se enfrentaba a riesgos, incertidumbre y toma de decisiones:

“...ya digamos que a los 12 años más o menos, eh, pues mi papá tenía camiones para transportar la mercancía, entonces mi papá ya me mandaba a comprar a Bogotá las cosas, a los 12 años, pequeñito y mi mamá peleaba mucho con él, porque, después es que uno va entendiendo las cosas y mi, mi mamá decía “pero como va a mandar al niño tan pequeñito con un chofer a Bogotá a comprar las cosas, si lo pueden violar, le pueden hacer algo al niño”, si, y mi papá “noo”, mi papá siempre fue muy duro, durísimo “no, ¡que tiene que aprender!” él era muy duro, mi papá siempre ha sido muy duro, entonces bueno, hoy en día no, pero en esa época era muy duro, entonces lo cierto es que yo iba, tuve mucha suerte gracias a Dios, eso lo

hablábamos luego ya con mi mamá, de que tuve gente muy sana, si, como Miguel Nomelin, como Ramiro Tovar, como otro señor Alcibiades, como Celiano Ríos, eh, bueno en fin, conductores de carro que, que, gracias a Dios nunca atentaron contra mí, en lo más mínimo, o sea digamos que tuve suerte porque también hubiera pasado algo diferente (que le tocaba hacer cuando iba a esos viajes a Bogotá), mi papá me daba, en esa época me daba \$500.000= quinientos mil... ”.

P1, 1:34, (3:3).

Su padre lo va entrenando para dirigir, para administrar recursos, para costear,

“...entonces yo me iba con la platica que mi papá me daba, yo era el encargado de echar combustible, yo era el encargado de pagar peajes, yo era el cajero, mi papá me decía “usted es el que, usted es el que tiene que manejar la plata” me decía mi papá, entonces llegábamos a desayunar y yo era el que pagaba el desayuno y yo llevaba una libretica y anotaba y apuntaba entonces el kilometraje del carro, (eso te lo enseñó tu papá? Yo) claro para saber cuánto gastaba un carro... ”. P1, 1:64, (3:3).

“...yo ya estaba más grandecito y él compró un dobletroque entonces dijo “mire necesito mandarlo para Pereira, Armenia, vallase y me anota el kilometraje” para él tener un criterio por viaje cuánto se gastaba en combustible, eh, cuantos kilómetros, saber más o menos cuanto costaba, era el costo de ir, un viaje de aquí a Armenia, a Pereira... ”. P1, 1:65, (3:3).

Sin embargo sus obligaciones laborales al lado de su padre, no disminuyeron su interés por el estudio y Carlos respondió por sus tareas y compromisos académicos:

“...yo estudié en el salesiano y yo llegaba almorzaba y después córrale con mi papá, él ya tenía después de El Peñón él ya tenía aquí Alfa, aquí en la circunvalar y, y yo era con la camioneta a repartir pedidos o a atender a la gente, yo trabajaba toda la tarde, yo llegaba a hacer tareas era por la noche a mi casa... ”.

Las privaciones y los privilegios en la niñez y adolescencia de Carlos.

Andar al lado de su padre desde los 8 años de edad y estar siendo entrenado para el trabajo, para dirigir y administrar, implicó para Carlos algunas renunciaciones involuntarias como las relata él mismo:

“...gracias a Dios nunca nos faltó nada pero tampoco tuvimos excesos en ningún momento, en ningún momento tuvimos excesos de ninguna índole, o sea, nosotros no tuvimos la capacidad de decir cómpreme unos tenis de marca tal o unos blue jeans de marca tal o una camisa de marca, no nada... ”. P1, 1:11, (3:3).

“...pero es que por ejemplo en deporte lastimosamente nunca fui, nunca he sido disciplinado para eso, nunca... cosa que hoy en día me arrepiento, a mí me decían camine a participar y por lo mismo como yo siempre me la pasé con mi papá, entonces que queremos gente para el equipo de basquetbol, no pues yo estoy ocupado, que equipo de futbol, no pues yo estoy ocupado... ”. P1, 1:43, (3:3).

“...siempre estuve en ese trajín digámoslo así, pero yo nunca tuve esa, digamos como niño de quedarme barriando, llamémoslo, quedarse uno como gaminando por ahí con los amigos, no, yo no recuerdo eso de quedarme por ahí como gaminando no, lo único que yo recuerdo con mis vecinos jugar bolitas de esas pikis, de esas bolitas, canicas, si, canicas, digamos eso, pero de resto de yo quedarme por ahí toda una tarde, por ahí gaminando o bueno, no casi, le cuento que casi no, casi no...” Fragmento de la entrevista sin codificar.

Por otro lado, Carlos gozó de algunos privilegios en parte otorgados por su padre y en parte ganados por él:

“..., el me, el me daba, no me daba como un sueldo como tal pero si me daba platica... ,

entonces no era como para los dulces como para tener como para lo de uno, si eso era, si, era más o menos como, digamos mi papá, ahí yo tenía recursos como para salir, para esto, para lo otro, pues no era mucho pero tenía...pero yo en esa época, yo tomé traguito y salía a bailar y todo el cuento, en eso mi papá si era amplio, él me prestaba el carro, en eso sí mi papá era muy amplio, eso sí para que, entonces eso era como un estatus, uno tener un carro, entonces yo salía, él era amplio en eso, para qué, me prestaba el carro, pues a muchos les prestaban carro pero había otros que no les prestaban carro, pero a mí sí me prestaban carro, eh, digamos que fue una época sana, bonita gracias a Dios, nunca de drogas, nunca de cosas raras pero sí parrandeamos...”. P1, 1:74, (3:3).

La Universidad entre Neiva y Bogotá.

Carlos se gradúa de bachiller, queda excluido por sorteo de prestar servicio militar y entra a estudiar Ingeniería Civil en la Pontificia Universidad Javeriana en la ciudad de Bogotá. Allí llega a compartir apartamento con sus hermanas quienes ya adelantaban estudios en la Universidad de la Sabana.

Se consagró a sus estudios superiores y todas las vacaciones viajaba a Neiva a trabajar con su papá, es decir, ese vínculo con el trabajo, con el negocio, con su padre en el ámbito laboral nunca se rompió ni se enfrió durante este periodo:

“...yo salía de la Universidad Javeriana en vacaciones y me iba trabajar, a trabajar, pues de pronto ahí tenía un poquito más de libertad, iba a mis fiestas y esas cosas pero sí era a trabajar, por lo general siempre era a trabajar, a acompañar a mi papá, a ayudar en el negocio, a lo que fuera, yo manejaba ya camión, yo me acuerdo una vez estábamos aquí en la oficina cargando un doble troque y yo estaba cargando ladrillo –ah, ya tenían el punto acá, A- sí, pero no teníamos ladrillera, no, la ladrillera se montó después y yo me acuerdo que yo estaba ahí

cargando el camión y llegó un amigo de mi papá y le dijo “ese no es su hijo el que está estudiando en Bogotá?” y le dijo mi papá “si, mírelo” “y qué hace allá echando ladrillo” “y qué, qué se le cae”, yo no me acuerdo en qué semestre iba pero yo estaba como cualquier coterito cargando ladrillo, o sea, o sea, digamos, esto lo aprendí de unos mexicanos una vez que en una conferencia y después me lo ratificó mi hermano que a veces cuando usted estudia y cuando, lo dijeron los mexicanos, cuando usted sale de la universidad, usted inmediatamente empieza a trabajar en una multinacional y le da mucha altura, eso no es bueno, porque después usted se llena de prejuicios y nosotros no... ”. P1, 1:79, (4:4).

“...todas mis materias las saqué en 9 semestres, yo adelanté, adelanté, adelanté, adelanté, entonces yo termino en junio de 1992... ”. P1, 1:81, (4:4).

La vida laboral de Carlos a partir del título.

Es así como Carlos se gradúa de Ingeniero Civil en abril de 1993 a la edad de 22 años y empieza a trabajar enseguida con una constructora en la ciudad de Bogotá en el cargo de Ingeniero Residente en la construcción de un edificio. Después de 10 años de experiencia laboral al lado de su padre, es la primera vez que Carlos tiene una actividad laboral fuera del contexto familiar. Aunque las obligaciones en el trabajo excedían las funciones del cargo, Carlos asumió el reto pues estaba acostumbrado a un alto nivel de exigencia y responsabilidad.

“...ahí yo era el ingeniero residente de ese edificio y me encargaron el almacén y pues yo “hágale” que se me caía, me cargaron el tema del almacén y yo era entonces el que fuera de estar pendiente de todo, de planos, de, lo bueno fue que cogimos desde cero, era un lote... ”. P1, 1:82, (4:4).

Como se expresó en párrafos anteriores, Carlos Mauricio conservó una relación cercana a su padre, con quien hablaba diariamente. Estando como Ingeniero Residente emerge una

oportunidad para la familia como lo relata Carlos:

“...y mire cómo yo no me despego de mi papá en ningún momento, yo a mi papá siempre estuve muy, muy conectado y mi papá teniendo aquí El Peñón y luego Alfa él compraba la tubería de gres a un señor Pacheco, Manuel Pacheco Riaño y él traía la tubería de Bogotá, tubería de gres y la vendía aquí a los ferreteros, y yo con mi papá hablaba mucho, yo recuerdo, yo creo que en esa época hablaba mucho más que hoy que estamos tan cerca porque él vive aquí arriba, yo creo que hablaba más, yo desde Bogotá hablaba todos los días con él, todos los días y entonces mi papá me empieza, yo estaba trabajando, Manuel Pacheco le vende la tubería y él me dice “oiga Carlos Mauricio, Manuel Pacheco tiene una ladrillera en Bogotá con Alberto Quiroga y me ofrece que nosotros, que entremos ahí con una tercera parte, en la ladrillera”, pues miremos papá a ver qué y la economía estaba relativamente bien en ese momento, pues claro, la plata no estaba, entonces yo recuerdo que yo vine un fin de semana y hablé con mi papá y con mi suegro, entonces digamos que nosotros comprábamos la tercera parte de la fábrica pero la mitad mi papá, la mitad mi suegro, entonces yo recuerdo que mi suegro, él sembraba arroz en aquella época y él tenía la ventaja que él iba al Molino Roa y le desembolsaban plata porque él tenía hipotecadas las tierras al molino, entonces él dijo “no, pues yo voy al molino y pido una plata prestada y sí yo recuerdo que en esa época, en esa época el aporte a la ladrillera fueron sesenta millones de pesos \$60'000.000= hablando de 1993, entonces mi suegro colocó 30 y mi papá colocó 30 si fue eso, colocó mi papá y 30 millones mi suegro, entonces la condición de trabajar en esa ladrillera era que yo me fuera para allá, entonces yo me fui para la ladrillera, pues como gerente, como el encargado de la fábrica, además que Alberto Quiroga tenía su otra fábrica con su esposa

y Manuel Pacheco era más comercializador, entonces yo me encargué de la fábrica como tal, entonces allá fue que yo me vinculé, Ladrillera Los Olivares... ”. P1, 1:85, (4:4).

Es así como Carlos dura menos de un año trabajando para la constructora y pasa a ser gerente de Ladrillera Los Olivares, dedicada a la fabricación de tubería de gres a la edad de 23 años. Su padre y suegro entran en el negocio con esa condición, pues la ladrillera quedaba en Bogotá y ellos vivían en Neiva, así que podían confiar en la operación del negocio si Carlos estaba al frente; su padre lo había entrenado y ahora Carlos era profesional en Ingeniería.

Desde el grado de Carlos, su primera experiencia laboral fuera del seno familiar redundaba en un cambio en la relación entre padre e hijo, acercándose más a una relación de pares que se evidencia cuando el padre demanda de Carlos que tome las riendas de un negocio, en este caso de una sociedad donde la familia solo tiene un porcentaje, pero para la familia ha sido una inversión importante.

Carlos entra al mundo de la industria ladrillera, aprende procesos y aprende mucho más como él mismo lo relata:

“...y ahí pues yo tuve un aprendizaje muy bonito porque pues claro yo tenía 22 años no había cumplido los 23 años y todos ellos tenían una asociación que era Protugres, que era la Asociación de Productores de Tubería de Gres y la oficina quedaba ahí en la carrera décima, como al pie del 20 de Julio, para ubicarlo, al pie de la iglesia del 20 de Julio, por ahí cerca relativamente por ahí por la décima y cuando yo llego a mis 23, 22 años pues la mayoría eran ya señores... el más joven tenía 40 –los otros productores, A- los otros productores ahí de la Asociación, entonces yo aprendí mucho de ellos y no solamente aprendí del negocio, aprendí de vida... yo era escuchándolos a ellos hablar de todo, de mujeres, de negocios, de todo, de carros, de mercado, entonces con ellos mismos aprendí que la tubería de gres iba en decadencia,

entonces entendí y a los tres años exactamente logramos venderles a ellos mismos... volverles a vender a ellos las acciones y fue cuando nos vinimos para acá pero ya tenía claro que tubería de gres no, porque eso ya iba en decadencia... ”. P1, 1:89, (4:4).

En todo ese proceso Carlos estaba en constante comunicación con su papá, contándole todo lo que pasaba en el negocio de la tubería de gres y en esas largas conversaciones se empezó a gestar la idea de una ladrillera en el Huila:

“...yo todas las noches hablaba con mi papá y hablaba largo con mi papá –de qué hablaban, M- de todo, de cómo le fue, de esto de lo otro, de todo y cuando yo estaba en la ladrillera en Bogotá, peor, por la noche eso era contándole todo por teléfono y yo creo que la línea de mi papá de ser comercializador y después querer producir lo que él vendía entonces es lo que hace vincularme en Bogotá y luego acá, pero yo insisto que la idea, el emprendimiento fue más de mi papá, o sea, él fue el que nos entucó, “hágale, hágale, hágale”, fue mi papá... digamos pues que lideraba yo el proceso porque era como el que tenía el conocimiento de la ladrillera en Bogotá... ”. P1, 1:92, (4:4).

Un emprendimiento familiar.

Con el ímpetu de la juventud, con experiencia en el área de los negocios, con el respaldo irrestricto de su padre, con la unión de capitales familiares, encabeza Carlos Mauricio un emprendimiento familiar que 21 años después lo sigue liderando.

Mientras Carlos trabaja dirigiendo la fábrica de tubería de gres, empieza a visualizar la decadencia que se avecinaba para ese negocio; simultáneamente aprende de las bondades de la industria de arcilla dedicada a la producción y comercialización del ladrillo, especialmente en cuanto al flujo de caja que generaba y la eliminación de algunos intermediarios para la comercialización, haciendo más atractiva la fabricación de ladrillo que la producción de tubería

de gres.

A través de los diálogos nocturnos que sostenía diariamente con su padre, Carlos empieza a compartir con él todas estas apreciaciones y preocupaciones, por lo que entre los dos buscan oportunidades que les permitan adelantarse a la crisis del negocio de la tubería de gres e invertir en otro negocio. En ese ambiente surge la idea de empezar una ladrillera en el Huila y cuando logran negociar su parte de la Ladrillera Los Olivares, ya van avanzados en el proyecto de la Ladrillera Andina.

Ante la pregunta de si Ladrillera Andina produce puro ladrillo Carlos responde: *“...puro ladrillo porque fue lo que aprendí en Bogotá que era lo que daba flujo, no es tan rentable pero da flujo, más que la tubería de gres, la tubería de gres es más rentable pero no da flujo y además la tubería de gres queda en manos del comercializador, en cambio uno con el ladrillo puede llegarle directamente al constructor. O sea, mato comercializador, entonces todo eso lo aprendí en Bogotá, escuchándole a todos ellos, porque nosotros éramos productores de tubería de gres, productores, pero a la vez nos comparábamos con lo que producían bloque en Bogotá...”*. P1, 1:95, (4:4).

En Depósito Alfa que era el negocio de su padre, trabajaban en aquellos días Diana Patricia la hermana mayor de Carlos y el papá Luis Fernando Rojas Medina. En el proceso de constitución de Ladrillera Andina, Carlos y su padre logran involucrar al resto de la familia, pues necesitaban recursos para la fábrica, los cuales una parte salían de la negociación de la participación que tenía el padre en Ladrillera Olivares, Carlos y Olga Lucía aportaron el capital que poseían y tomaron además parte del capital compartido de los padres Luis Fernando Rojas y Ofelia Gómez. Igualmente la fábrica de Ladrillera Andina se fue consumiendo a Depósito Alfa, ya que demandaba mucha inversión, quedando todo el capital de trabajo concentrado en el nuevo

emprendimiento familiar y bajo el liderazgo de Carlos Mauricio.

“...yo creo que fue más la realización de un sueño de mi papá que de uno mismo, sabe, porque mi papá venía en esa línea y de pronto él me había impregnado de eso, de montar alguna industria, de montar un negocio, de algo...”

“...nos vinimos a montar la fábrica acá, ahí ya con mi papá y con mi hermana, mi hermana Olga Lucía que aunque no se vino pero económicamente nos apoyó, sí ella nos apoyó con su, con el único capital que tenía Olga Lucía en esa época me dijo “tome, tome el capital, no tengo más, tome” –ella que hacía, A- ella trabajaba en Bogotá, ella estudió Administración en la Sabana de Bogotá y ella trabajaba en Bogotá... yo creo que el más emprendedor ha sido mi papá, la verdad, sí el más emprendedor y de resto mi Dios, no sé cómo convencer a mi mamá que mi mamá es tan, tan apretada, o sea, mi mamá siempre fue una empleada, riesgo cero y cómo lograr que mi mamá cogiera parte del capital de ellos dos y vincularlo a la fábrica, no sé, tal vez confiaban en mí? Y pues mi papá siempre, siempre ahí, pero digamos el emprendedor era mi papá, el emprendedor fue mi papá la verdad, él fue el que, como dice mi hermano, era el que lo entucaba a uno, lo entucaba, hágale, hágale, mi papá era el entucador, era el que realmente metía el ánimo, mi papá, mi hermana venía trabajando con él, mi hermana Diana Patricia la mayor entonces pues mi hermana siempre ha estado en el proceso, o sea de Alfa, hoy en día Ladrillera Andina S.A. ...”

Carlos recuerda el capital con el que empieza el emprendimiento familiar:

“...Eh, yo me acuerdo que nosotros para arrancar esa fábrica, en papeles fue una cosa pero unos \$50'000.000= yo creo que unos cincuenta millones de pesos en esa época...”. P1, 1:93, (4:4).

Apoyados en una asesoría jurídica, la familia decide que la figura empresarial debe ser sociedad

anónima y así se mantiene hasta la fecha:

“...es anónima desde esa época por consejo de ese abogado, de esos abogados dedicados al tema de empresa y nos recomendó... una sociedad anónima son mínimo 5 miembros y éramos 6 pues quedaba apenas...”

El nuevo emprendimiento queda legalmente constituido por escritura pública en marzo de 1996 y en diciembre de ese mismo año arranca producción. El 17 de agosto de 1996 se casa Carlos Mauricio con Sandra Patricia Galindo Escobar, una profesional en arquitectura oriunda de la ciudad de Neiva, y a los 10 días cumple 26 años. Un año en el que Carlos Mauricio asume grandes retos en su vida, una vez más de la mano de su familia. En la operación empiezan trabajando Carlos Mauricio, su hermana mayor Diana Patricia y el padre Luis Fernando Rojas. Luis Fernando el hijo menor de la familia había empezado a estudiar Ingeniería Industrial en la Javeriana en Bogotá y en sus periodos de vacaciones viajaba a Neiva a colaborar en la ladrillera. Una vez graduado se vincula formalmente a Ladrillera Andina en el año 2001.

En cuanto a los inicios de la operación y puntos que han marcado la evolución de los procesos de fábrica Carlos Mauricio los describe así:

“...ha sido un proceso de primero meter las máquinas digamos básicas, nosotros tan solo arrancamos con un cajón, un laminador y una extrusora y a partir de ahí fuimos incrementando, incrementando con una cosa y la otra, pero digamos hay puntos que nos marcan, año 2007-2008 la construcción del horno Hoffman, año 2011 la molienda, o sea es un proceso que en tema de minería es beneficio-transformación, porque teníamos transformación-moldeo, pero no teníamos beneficio, ahora en el 2011 prrum! montamos el beneficio, la molienda, o sea es como preparar mejor la materia prima, prepararla mejor y eso nos da muy buen, buena calidad de producto, luego en el 2012 compramos una extrusora grande que es la que tenemos hoy en día, 2012 sí,

todo eso ha sido por leasing, todo por leasing, todo, o sea, nosotros nunca hemos tenido, decir tengo estos 300 millones, 500 millones que me están estorbando y venga lo invierto, no, siempre ha sido todo endeudamiento, muy duro, muy duro, o sea porque gran parte se lo llevan los bancos, ha sido muy duro, uno encuentra ahí teorías no, teorías como la de Robert Kiyosaky que dice ‘endéudese’ y teorías como la de Arturo Calle que dice ‘nunca se endeude’, entonces usted encuentra ambas cosas sí, encuentras ambas...”

Otros logros a destacar en la trayectoria de la Ladrillera Andina están

- En este momento disponen de la mejor tecnología cerámica de la región Surcolombiana.
- Como parte de su compromiso con el medio ambiente, la empresa reprocesa todos los desechos generados durante su proceso de producción.
- Adicionalmente Ladrillera Andina no genera ningún tipo de vertimiento.
- Cumplen con los estándares de emisiones atmosféricas de acuerdo a la Resolución 909 de 2008, para lo cual se realizan pruebas isocinéticas periódicas al horno.
- En el año 2009 recibió el premio de Responsabilidad Social Empresarial, Mejor Experiencia de Desarrollo Ambiental otorgado por la Caja de Compensación Familiar del Huila COMFAMILIAR.
- Actualmente generan 104 empleos directos con todas las prestaciones de ley.
- Cuentan con personal idóneo, capacitado, comprometido y motivado mediante el pago de incentivos por productividad.
- Certificados con ISO 9.001 versión 2005.
- Cuentan con un laboratorio para el monitoreo y control de calidad de los productos.

En el tema ambiental cuentan con

- Título Minero, Contrato de Concesión 20.493, otorgado por la Agencia Nacional de

Minería – ANM.

- Programa de Trabajos y Obras – PTO
- Informes Mineros semestral y anual
- Licencia Ambiental Global, Resolución # 2759 de Diciembre de 2.012, otorgada por la Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena – CAM.
- Estudio Impacto Ambiental - EIA
- Programa de Manejo Ambiental – PMA
- Informes Cumplimiento Ambiental – ICA anual
- Acorde al PTO y en cumplimiento del PMA, hemos...
- Han destinado 8 hectáreas para reforestación.
- Sembrado más de 3.000 árboles
- Obras de paisajismo, siembra y mantenimiento de cercas vivas
- Obras de control ambiental
- Bio-ingeniería
- Revegetalización
- Lagos sedimentadores
- Recuperación geo-morfológica del terreno
- Trampas para lubricantes y combustibles

La Dirección de la empresa ha entendido la importancia de trabajar de la mano con instituciones gubernamentales y organizaciones privadas para el desarrollo y crecimiento de la empresa:

- Cámara de Comercio de Neiva CCN y el SENA son aliados permanentes en el fortalecimiento empresarial y en los procesos de innovación.
- La CAM y la ANM nos brindan acompañamiento y seguimiento en el cumplimiento de

los compromisos mineros y ambientales

- El Centro de Desarrollo Tecnológico Minero Energético del Huila CDT MINERHUILA, la Red VITEC y la Oficina de Competitividad de la Gobernación del Huila, constituyen una inmensa ventana de oportunidades en temas de investigación, desarrollo, innovación, vigilancia tecnológica, inteligencia competitiva y estudios de prospectiva para el sector minero-energético.
- En convenio con la Universidad Antonio Nariño UAN actualmente se adelantan proyectos de grado, siendo la única universidad que cuenta con Facultad de Ingeniería Mecánica en el Departamento.
- Para Ladrillera Andina S.A, es de vital importancia que el desarrollo de sus actividades se realice en armonía con los distintos grupos de interés, especialmente con la comunidad, y como muestra de ello, se han hecho significativos aportes como lo es la donación de 1,5 hectáreas para la construcción del polideportivo “Jairo Mosquera Moreno” del Corregimiento de Guacirco, municipio de Neiva.

Perspectivas de los negocios de la familia.

En la Ladrillera Andina han diversificado sus productos, logrando ser competitivos y sobresalir en la industria en la zona Surcolombiana de Colombia, sin embargo, dadas las tendencias en construcción, la competencia que enfrentan no solo de otras ladrilleras sino de otros materiales de construcción, Carlos piensa que deben crecer en la ladrillera, pero que es fundamental diversificar en los negocios, como lo expresa en los siguientes párrafos:

“...lo que hemos es tratado de hacer ladrillos diferentes o sea, como de lo común hemos ido haciendo otros ladrillos más avanzados, eh, más mirando los sistemas constructivos, hoy en día el ladrillo común es el tolete, luego sale el ladrillo hueco para hacer estos muros que se utiliza

en un sistema aporticado; ... eh, hoy en día hay sistema de mampostería estructural en donde el mismo ladrillo va albergando toda la estructura porque ya es perforación vertical, o sea, el ladrillo ya no tiene perforación horizontal sino vertical, buscando hacer elementos o productos que no haga la región, que no haga la región, o sea, salirnos de posiblemente un océano rojo y tratamos de meternos en un océano azul, porque aquí todo el mundo hace lo del... entonces ahí estamos en el océano rojo, pero si hacemos otras cosas diferentes, pues entramos en un océano azul...”

“...en este momento, mi hermano Luis Fernando como Director de Proyectos de la fábrica, tenemos más o menos 20 posibles inversiones, pues uno tiene siempre un abanico de inversiones que lógicamente no se pueden hacer todas pues porque valen mucho dinero y se volvería uno loco haciendo todo a la vez, entonces toca priorizarlo, entonces por ejemplo, hoy en día si nosotros a la fábrica le hiciéramos un secadero continuo sería otro punto importante de la empresa, en eso estamos...”

“...en este momento que hay que hacer crecer la empresa sí, pero pensar también en otras unidades de negocio, en este momento tenemos que empezar a construir, o sea, si nosotros seguimos solamente con ladrillera yo creo que no está bien hecho, tenemos que empezar a construir para tener nuestra constructora y la ladrillera, tenemos que ir así de la mano...”

Capítulo 6. Resultados de Investigación: La Constitución Del Emprendedor Ladrillero en el Huila

Una vez abordado el contexto histórico de la actividad ladrillera desde sus orígenes hasta hoy, con la pretensión de comprender la evolución de la elaboración del ladrillo y la manera en

como se ha ido industrializando, la investigación se orienta a la comprensión de la constitución del emprendedor ladrillero en el Huila, a partir de un estudio de caso.

Es así como el capítulo que nos ocupa visualiza de manera descriptiva las prácticas y los hábitos que se identificaron en el ejercicio investigativo, en el agente del caso y que darían cuenta de cómo se constituyó éste agente en particular en emprendedor exitoso.

Teniendo en cuenta que la investigación retoma los planteamientos de paradigma constructivista estructuralista de Bourdieu (1997, p.147) se implementó un enfoque cualitativo que permitió recoger las elaboraciones que el agente del caso ha hecho de su propia historia desde su infancia hasta su adultez. La comprensión se centró en esos significados que el agente da a su mundo y a sus propias experiencias (Merriam, 1998).

Con tal propósito se recurrió al relato de vida del emprendedor ladrillero del Huila, en el marco del método biográfico-narrativo. A partir del relato de vida se identificaron los hábitos y prácticas constitutivas del emprendedor, los cuales se exponen a continuación.

6.1 Prácticas Constitutivas del Emprendedor Ladrillero

Para la presente investigación se definió la práctica como la manera en que el emprendedor hace algo en forma recurrente, conducente al logro de objetivos; para Bourdieu (1972) la práctica es el producto de una relación dialéctica entre una situación y un hábitus.

A partir del relato de vida se identificaron tales prácticas en su espacio social de producción (campo) y en la etapa en la que se presenta.

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
ACOMPañAR	Infancia	Familiar de Negocios	Acción de ir con el padre a los espacios laborales y de

negocios de él, observar,
escuchar, aprender.

“...ellos compraban y vendían de todo, de todo, pinturas, sanitarios, puntillas, martillos, todo, todo lo que tiene una ferretería, entonces en todo ese proceso yo estaba con mi carrito o con mis carritos o con mi palito, con lo que fuera, uno como jugando pero usted de niño se está dando cuenta de todo, de todo, de todo, de todo lo que estaba pasando, lo bueno, lo malo, todo, usted se iba dando cuenta de todo...”. P1, 1:33

“...sábado que dormir hasta tarde, nunca a mí, y yo con mi papá...”. P1, 1:48

“...pero lo que más recuerdo, tal vez desde los, pongámosle una época, tal vez desde los ocho años, mi papá me cargaba, yo creo que por esos riesgos sabe, yo creo que por esos riesgos de la época mi papá no me dejaba en casa, yo creo, después he entendido eso, porque yo nunca me quedaba en casa, mi papá siempre me llevaba, o sea, (lo llevaba para donde. A), pa todo lado, para todo lado, para todo lado, o sea, mi papá me llevaba para todo lado, mi papá estaba hablando de negocios o algo y yo estaba por ahí con mis carritos jugando y yo al lado de mi papá, al lado de mi papá...”. P1, 1:57

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
ESTUDIAR	Infancia Adolescencia	Educativo Familiar	Ejercitarse en la adquisición y la apropiación de nuevos conocimientos del ámbito académico.

“...cuando era niño me llevaban allá y me dejaban con la abuelita y la abuelita mientras que daba clases me colocaba a hacer planas...”. P1, 1:24

“...me volví muy juicioso, que en tareas, que yo estudiaba todos los días, todas las noches, yo recuerdo mucho, sin embargo yo siempre estuve entre los mejores estudiantes

del Salesiano...”. P1, 1:70

PRACTICA	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
APRENDER	Adolescencia Juventud	Negocios	Adquirir conocimientos, habilidades o actitudes a través de la interacción con otros y de la experiencia y aplicarlos.

“...yo me fui metiendo con mi papá en el tema de los negocios, porque siempre uno escuchar al papá o a alguien de negocios o de una cosa, de la otra, a usted se le va pegando...”. P1, 1:49

“...yo era más de aprendizaje yo era escuchándolos a ellos hablar de todo, de mujeres, de negocios, de todo, de carros, de mercado...”. P1, 1:88

“...puro ladrillo porque fue lo que aprendí en Bogotá que era lo que daba flujo, no es tan rentable pero da flujo, más que la tubería de gres, la tubería de gres es más rentable pero no da flujo y además la tubería de gres queda en manos del comercializador, en cambio uno con el ladrillo puede llegarle directamente al constructor. O sea, mato comercializador, entonces todo eso lo aprendí en Bogotá, escuchándole a todos ellos, porque nosotros éramos productores de tubería de gres, productores, pero a la vez nos comparábamos con los que producían bloque en Bogotá, porque ... también en Bogotá, correcto, entonces todo eso lo aprendí allá...”. P1, 1:95

PRACTICA	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
ASUMIR RIESGOS	Adolescencia Juventud	Negocios Familiar	Tomar y ejecutar decisiones en un escenario de incertidumbre.

“...ya digamos que a los 12 años más o menos, eh, pues mi papá tenía camiones para transportar la mercancía, entonces mi papá ya me mandaba a comprar a Bogotá las cosas, (a los 12 años, Alexander), a los 12 años, pequeñito y mi mamá peleaba mucho con él, porque, después es que uno va entendiendo las cosas y mi, mi mamá decía “pero como va a mandar al niño tan pequeñito con un chofer a Bogotá a comprar las cosas, si lo pueden violar, le pueden hacer algo al niño”, si, y mi papá “noo”, mi papá siempre fue muy duro, durísimo “no, que tiene que aprender...”. P1, 1:34

“...la economía estaba relativamente bien, en ese momento, pues claro, la plata no estaba entonces yo recuerdo que yo vine un fin de semana y hablé con mi papá y con mi suegro entonces digamos que nosotros comprábamos la tercera parte de la fábrica pero la mitad mi papá, la mitad mi suegro si, la mitad, entonces yo recuerdo que mi suegro, él sembraba arroz en aquella época y él tenía la ventaja que él iba al Molino Roa y le desembolsaban plata porque él tenía hipotecadas las tierras al molino, entonces él dijo “no, pues yo voy al molino y pido una plata prestada y sí yo recuerdo que en esa época, en esa época el aporte a la ladrillera fueron sesenta millones de pesos \$60'000.000=...”. P1, 1: 85

“...no sé cómo convencer a mi mamá que mi mamá es tan, tan apretada, o sea, mi mamá siempre fue una empleada, riesgo cero y cómo lograr que mi mamá cogiera parte del capital de ellos dos y vincularlo a la fábrica, no sé, tal vez confiaban en mí?...”. P1, 1: 93

PRACTICA	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
ADMINISTRAR RECURSOS	Adolescencia	Negocios	Acción de gestionar diferentes recursos, económicos, humanos, de tiempo, con el fin de optimizarlos, dentro de la estrategia de un negocio.

“...entonces yo me iba con la platica que mi papá me daba, yo era el encargado de echar combustible, yo era el encargado de pagar peajes, yo era el cajero, mi papá me decía “usted es el que, usted es el que tiene que manejar la plata” me decía mi papá, entonces llegábamos a desayunar y yo era el que pagaba el desayuno y yo llevaba una libretica y anotaba y apuntaba entonces el kilometraje del carro, (eso te lo enseñó tu papá? Yo) claro para saber cuánto gastaba un carro...”. P1, 1:64

“...pero yo tenía que estar pendiente, yo era el responsable de luego llegar a Neiva y decir bueno mire usted me dio \$500.000= y esto tanto en desayunos, en comida, gasolina, que nos pinchamos, eh, que mire esta es la factura de lo que compramos, yo tenía que entregar cuentas, si, entonces eso, de 12 años yo lo hacía, si, y pues es una responsabilidad muy grande...”. P1, 1:67

“...mi papá con las volquetas tenía un contrato en San José de Isnos y me fui todas las vacaciones para allá, entonces eran como 5 volquetas, mi papá tenía dos y a la vez consiguió otras 3, era un contrato y yo todas las vacaciones estuve ahí, entonces yo le pagaba el hospedaje a los conductores, eh, yo pagaba desayunos, almuerzos, tanqueaba las volquetas y yo entonces reportaba todo eso a mi papá...”. P1, 1:73

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
NEGOCIAR	Adolescencia Juventud	Negocios Familia	Realizar transacciones comerciales como compra y venta de bienes y servicios, con la intención de obtener un beneficio.

“...ya digamos que a los 12 años más o menos, eh, pues mi papá tenía camiones para transportar la mercancía, entonces mi papá ya me mandaba a comprar a Bogotá las cosas...”. P1, 1:34

“...salíamos a comprar o a depósito oriental en la caracas o a Pintuco, a varias partes o a Alfagres o donde compraban yeso, cemento blanco, o sea todos los proveedores diferentes de Bogotá, entonces uno sabía qué iba a traer, no este viaje es de pintura, o este viaje es de, de baldosín de mármol o eso quedaba ahí al frente del cementerio el apogeo, ahí hay una fábrica de eso o tubería de gres o ladrillo o en alfagres o porcelana, lo que sea, todo lo que vende una ferretería... yo era el responsable de luego llegar a Neiva y decir bueno mire usted me dio \$500.000= y esto tanto en desayunos, en comida, gasolina, que nos pinchamos, eh, que mire esta es la factura de lo que compramos...”.

P1, 1:67

“...y yo era con la camioneta a repartir pedidos o a atender a la gente, yo trabajaba toda la tarde...”. P1, 1:68

“...con ellos mismos aprendí que la tubería de gres iba en decadencia, entonces entendí y a los tres años exactamente logramos venderles a ellos mismos, Manuel Pacheco y ... volverles a vender a ellos las acciones y fue cuando nos vinimos para acá pero ya tenía claro que tubería de gres no, porque eso ya iba en decadencia...”. P1, 1:89

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
CUANTIFICAR	Adolescencia Juventud	Negocios Familia	Acto de convertir determinada información en números o algún tipo de dato en forma de cantidad.

“...apuntaba entonces el kilometraje del carro, (eso te lo enseñó tu papá? Yo) claro para saber cuánto gastaba un carro...”. P1, 1:64

“...yo ya estaba más grandecito y él compró un doble troque entonces dijo “mire necesito mandarlo para Pereira, Armenia, vallase y me anota el kilometraje” para él tener un criterio por viaje cuánto se gastaba en combustible, eh, cuantos kilómetros, saber más o menos cuanto costaba, era el costo de ir, un viaje de aquí a Armenia, a Pereira”. P1, 1:65

“le compraba casa, la ponía a vivir y le daba para el mercado y yo “don Salomón usted se está gastando” para mí eso era mucho, \$2’000.000 mensuales, yo me acuerdo de todo o sea imagínese usted gastarse \$2’000.000 en mercado, eso es mucha plata, yo con 22 años, venía de ganarme un salario de \$300.000 para ver que él se gastaba \$2’000.000 en sus 5 hogares...”. P1, 1:87

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
MADRUGAR	Infancia Adolescencia	Familia	Acción de levantarse temprano todos los días para emprender sus actividades.

“...sábado que dormir hasta tarde, nunca a mí, y yo con mi papá...”. P1, 1:48

“...pero lo que se hacíamos era ir a regar, o sea un domingo fijo era temprano para allá y había una manguera y había un aljibe y una motobomba y me acuerdo mucho que era una manguera muy gruesa con un chorro muy bueno y era regar porque usted sabe que

cuando se funde algo en concreto si no le echa agua se quema, entonces eso era un acuerdo y era una tarea y nos tocaba por grupos entonces bueno le vamos a echar a este arrume (quienes iban, Yo) pues mi papá, mis hermanas de pronto iban pero digamos que no, no se metían tanto y yo...”. P1, 1:62

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
TRABAJAR	Adolescencia Juventud	Familia Negocios	Realizar una actividad de forma continuada en el campo laboral o de negocios, asumiendo responsabilidades.

“...yo estudié en el Salesiano y yo llegaba almorzaba y después córrale con mi papá, él ya tenía después de El Peñón él ya tenía aquí Alfa, aquí en la circunvalar y, y yo era con la camioneta a repartir pedidos o a atender a la gente, yo trabajaba toda la tarde...”. P1, 1:68

“...yo salía de la Universidad Javeriana en vacaciones y me iba trabajar, a trabajar, pues de pronto ahí tenía un poquito más de libertad, iba a mis fiestas y esas cosas pero sí era a trabajar, por lo general siempre era a trabajar, a acompañar a mi papá, a ayudar en el negocio, a lo que fuera, yo manejaba ya camión...”. P1, 1:78

“...ahí yo era el ingeniero residente de ese edificio y me encargaron el almacén y pues yo “hágale” que se me caía, me cargaron el tema del almacén y yo era entonces el que fuera

de estar pendiente de todo, de planos, de, lo bueno fue que cogimos desde cero, era un lote...”. P1, 1:82

PRACTICA	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
ANALIZAR EL ENTORNO	Adolescencia Juventud	Familia Negocios	Observar o conocer hechos o acontecimientos del entorno familiar y laboral, evaluarlos y sacar conclusiones de los mismos.

“...mi mamá pues era una profesional y salía a trabajar todos los días y tal vez el nivel de posición de mi mamá era mucho mejor que el de mi papá porque mi mamá era pues la doctora mi mamá trabajaba con el Iscredial y luego con el Incora y entonces le ponían carro y chofer, la llevaban, la traían y todo ese cuento no, mi papá no, mi papá era el empresario y ya, no tenía un reconocimiento como tal, mi mamá en cambio en el Departamento del Huila era doña Ofelia y pues tenía digamos una posición determinada...”. P1, 1:31

“...entonces todos estudiamos gracias a Dios, por el lado de mi tío ninguno estudió, entonces, y no, no sostuvieron el negocio desafortunadamente si, entonces nosotros tuvimos esa oportunidad, pero ahí si digamos que le valoro más a mi mamá porque mi papá siempre me dijo “o usted es un gran profesional o es un gran comerciante” mi papá siempre, él era mucho, o sea, a mí me influyó mucho en todo, en todo, en todo me influyó mucho, entonces me decía “o usted es un gran profesional o un gran comerciante” o sea, para él estudiar o no estudiar de pronto no tenía tanta importancia

pero sí que fuera trabajador; mi mamá en cambio mi mamá no, no, no, no, no, él tiene que estudiar, él tiene que estudiar, mis hermanas estudiaron, yo estudié, mi hermano estudió, por eso digo que la mujer influye mucho en la familia, en el hogar, como darle más ese estatus, el hombre, pues hoy en día tenemos otro pensamiento, pero en esa época la mujer influía mucho, yo creo que hoy también, de pronto hoy también, dónde se vive, con quién se comparte, todo eso...”. P1, 1:40

“...mi mamá más estable porque tenía, era una empleada, mi papá un poco más, era siempre el empresario, entonces como económicamente más inestable, digamos pues porque todo era su negocio; cuando de pronto usted es empleado, de pronto usted puede medir las cosas, llevarlas más tranquilas, cuando usted es empresario las cosas van como las olas del mar, como que suben y bajan, pero bueno esa combinación digamos que fue muy buena porque mi mamá aportaba al hoga...r”. P1, 1:54

“...seguramente luego mi abuelito abre el Titán ahí en la carrera 4ta con calle 6ta y él era, él era un emprendedor, muy visionario tenía muchos bienes raíces, era muy visionario pero también tuvo como 7 mujeres y en esa época pues, compartía con todas seguramente, entonces digamos que ese gran capital aunque fue él demasiado organizado y lo dejó repartido, pero claro eso se menguó, eso se mermó en la repartición para toda la familia...”. P1, 1:30

“...con ellos mismos aprendí que la tubería de gres iba en decadencia, entonces entendí y a los tres años exactamente logramos venderles a ellos mismos, Manuel Pacheco y ...

volverles a vender a ellos las acciones y fue cuando nos vinimos para acá pero ya tenía claro que tubería de gres no, porque eso ya iba en decadencia...”. P1, 1:89

“...-entonces Ladrillera Andina es puro ladrillo, A-, puro ladrillo porque fue lo que aprendí en Bogotá que era lo que daba flujo, no es tan rentable pero da flujo, más que la tubería de gres, la tubería de gres es más rentable pero no da flujo y además la tubería de gres queda en manos del comercializador, en cambio uno con el ladrillo puede llegarle directamente al constructor. O sea, mato comercializador, entonces todo eso lo aprendí en Bogotá, escuchándole a todos ellos, porque nosotros éramos productores de tubería de gres, productores, pero a la vez nos comparábamos con los que producían bloque en Bogotá, porque(...) también en Bogotá, correcto, entonces todo eso lo aprendí allá...”.

P1, 1:95

PRACTICA	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
DIALOGAR, COMUNICAR, INTERACTUAR	Juventud	Familiar Negocios	Mantener una comunicación fluida y diaria con el papá mientras estudió y trabajó en Bogotá.

“...y mire cómo yo no me despego de mi papá en ningún momento, yo a mi papá siempre estuve muy, muy conectado y mi papá teniendo aquí El Peñón y luego Alfa él compraba la tubería de gres a un señor Pacheco, Manuel Pacheco y él traía la tubería de

Bogotá, tubería de gres y la vendía aquí a los ferreteros y yo con mi papá hablaba mucho...”. P1, 1:83

“...yo todas las noches hablaba con mi papá y hablaba largo con mi papá –de qué hablaban, M- de todo de cómo le fue, de esto de lo otro, de todo y cuando yo estaba en la ladrillera en Bogotá, peor, por la noche eso era contándole todo por teléfono...”. P1, 1:92

6.2 Hábitos Constitutivos del Emprendedor Ladrillero

En el marco de esta investigación se tomó la definición de hábitos que hace Bourdieu (Téllez, 2002), los hábitos son sistemas de disposiciones adquiridas, permanentes y transferibles que sustentan las acciones recurrentes del emprendedor. Así mismo la investigación asumió que el agente es constituido en el tiempo a través de procesos de interacción social, consideró también que en esos procesos el agente adquiere los hábitos. Igualmente la investigación admitió la existencia de una relación dialéctica entre las prácticas y los hábitos, los que a su vez constituyen la personalidad del agente. Los hábitos escapan a la conciencia y la voluntad, son automáticos en las prácticas.

Después de haber identificado las prácticas, se establecieron los hábitos identificando la etapa y el campo en el cual se apropian. Se infiere que la mayoría de los hábitos del agente del estudio, se apropiaron en los procesos de socialización acaecidos en la infancia y la adolescencia, en el campo familiar y en el campo de negocios.

Hábitus	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Familiar	Infancia Adolescencia Juventud	Familia Negocios	Disposición a trabajar, apoyarse y asociarse con miembros de su familia.

“...entonces mi papá cuenta que cuando él llegaba, él estudiaba en el Salesiano, cuando él llegaba a medio día porque era una sola jornada, ya le tenía ahí afuera descargadas, volquetadas de arena y era, él disque almorzaba y se ponía en carretilla a meter esos viajes, esa era la tarea de mi papá y mi tío, a meter los viajes para el patio de la casa porque en el patio de la casa hacían esos prefabricados los bloques y celosías en cemento...” P1, 1:59

“...todo eso le queda a uno de niño y el lote era grande, pero era ya más industrializado, o sea era ya más grande, eran muchos arrumes de bloque de concreto, eran empleados ya haciendo tubería de (trasladaron lo que tenían en el Altico para allá), sí lo del Altico lo trasladaron para allá pero ellos siguieron viviendo en el Altico, pero el punto de venta era el Titán allá en la cuarta con sexta era mi tío, mi abuelito, pero mi papá y mi tío trabajaban ahí y mi tía Zoila también en aquella época, que yo recuerde...” P1, 1:32

“...entonces ahí mi papá se fue allá, mi mamá le ayudó a conseguir ese lote porque no me acuerdo de quien era, una institución como decir Infihuila, en esa época tenía otro nombre y, y ahí mi papá empezó solo y entonces mi tío Eduardo también cansado con mi abuelo porque mi abuelo era, era duro, entonces mi papá aceptó a mi tío como socio y se fueron los dos para allá a trabajar, entonces en todo ese proceso yo estaba al lado (ahí montaron fábrica también?), ellos más fueron comercializadores, ahí colocaron el Peñón, El Peñón que era

una ferretería, si se acuerda de El Peñón?, eso, ellos compraban y vendían de todo, de todo, pinturas, sanitarios, puntillas, martillos, todo, todo lo que tiene una ferretería, entonces en todo ese proceso yo estaba con mi carrito o con mis carritos o con mi palito, con lo que fuera, uno como jugando pero usted de niño se está dando cuenta de todo, de todo, de todo, de todo lo que estaba pasando, lo bueno, lo malo, todo, usted se iba dando cuenta de todo...” P1, 1:33

“...ya digamos que a los 12 años más o menos, eh, pues mi papá tenía camiones para transportar la mercancía, entonces mi papá ya me mandaba a comprar a Bogotá las cosas...”
P1, 1:34

“...pero lo que sí hacíamos era ir a regar, o sea un domingo fijo era temprano para allá (...), entonces eso era un acuerdo y era una tarea y nos tocaba por grupos entonces bueno le vamos a echar a este arrume (quienes iban, Yo) pues mi papá, mis hermanas de pronto iban pero digamos que no, no se metían tanto y yo...” P1, 1:62

“...yo salía de la Universidad Javeriana en vacaciones y me iba trabajar, a trabajar, pues de pronto ahí tenía un poquito más de libertad, iba a mis fiestas y esas cosas pero sí era a trabajar, por lo general siempre era a trabajar, a acompañar a mi papá, a ayudar en el negocio, a lo que fuera, yo manejaba ya camión...” P1, 1:78

“...yo recuerdo que yo vine un fin de semana y hablé con mi papá y con mi suegro entonces digamos que nosotros comprábamos la tercera parte de la fábrica, (...) entonces la condición

de trabajar en esa ladrillera era que yo me fuera para allá, entonces yo me fui para la ladrillera, pues como gerente, como el encargado de la fábrica,,,” P1, 1:85

“...vendemos las acciones y en esa época 1996 nos vinimos aquí a montar la fábrica aquí en Neiva Ladrillera Andina –se vienen con esa idea más clara de crear la fábrica, A- sí de hecho nos vinimos y nos vinimos a montar la fábrica acá, ahí ya con mi papá y con mi hermana, mi hermana Olga Lucía que aunque no se vino pero económicamente nos apoyó, sí ella nos apoyó con su, con el único capital que tenía Olga Lucía en esa época me dijo ‘tome, tome el capital, no tengo más, tome’...” P1, 1:90

Hábitus	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Disciplina	Infancia Adolescencia	Familia Educativo Negocios	Actuar de acuerdo a un orden establecido, cumplir normas, ser organizado en la conducta, para lograr un aprendizaje o alcanzar un fin determinado.

“...me volví muy juicioso, que en tareas, que yo estudiaba todos los días, todas las noches, yo recuerdo mucho...” P1, 1:70

“...yo estudié en el Salesiano y yo llegaba almorzaba y después córrale con mi papá (...) yo trabajaba toda la tarde (después de los 12 años ya, Alexander) si, si yo llegaba a hacer tareas era por la noche a mi casa, si, entonces siempre estuve en ese trajín digámoslo así, pero yo nunca tuve esa, digamos como niño de quedarme barriando, llamémoslo, quedarse uno como gaminando por ahí con los amigos, no, yo no recuerdo eso...” P1, 1:68

“...muy disciplinado, yo, yo, yo, yo fui parrandero, yo fui toma trago, yo trasnochaba, pero en mi casa siempre hubo control, yo siempre llegué a mi casa, siempre, siempre, o sea, yo tuve compañeros que no llegaban o que se iban el viernes de la casa y llegaban el domingo en la noche, no, no sé, tal vez miedo a mi papá a mi mamá, no sé, pero yo nunca lo hice, nunca...” P1, 1:75

Hábitus	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Laboriosidad	Infancia Adolescencia Juventud	Familiar Negocios Educativo	Invertir la mayor parte del tiempo en actividades económicas, laborales y académicas, reduciendo o evitando espacios de ocio.

“...yo nunca me quedaba en la casa, bueno, cuando era a estudiar era a estudiar...” P1, 1:98

“...yo estudié en el Salesiano y yo llegaba almorzaba y después córrale con mi papá (...) yo trabajaba toda la tarde (después de los 12 años ya, Alexander) si, si yo llegaba a hacer tareas era por la noche a mi casa, si, entonces siempre estuve en ese trajín digámoslo así, pero yo nunca tuve esa, digamos como niño de quedarme barriando, llamémoslo, quedarse uno como gaminando por ahí con los amigos, no, yo no recuerdo eso...” P1, 1:68

“...yo salía de la Universidad Javeriana en vacaciones y me iba a trabajar, a trabajar, pues de pronto ahí tenía un poquito más de libertad, iba a mis fiestas y esas cosas pero sí era a trabajar, por lo general siempre era a trabajar, a acompañar a mi papá, a ayudar en el negocio, a lo que fuera, yo manejaba ya camión...” P1, 1:78

“...todas mis materias las saqué en 9 semestres, yo adelante, adelanté, adelanté, adelanté, entonces yo termino en junio de 1992, diciembre del 93, y en seguida yo empecé a trabajar, gracias a Dios fue muy rápido y empiezo a trabajar con una constructora...” P1, 1:99

Hábitus	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Eficiencia	Adolescencia Juventud	Negocios	Disposición a optimizar el uso de los recursos disponibles como tiempo y dinero, para obtener la mayor rentabilidad posible.

“...entonces yo me iba con la platica que mi papá me daba, yo era el encargado de echar combustible, yo era el encargado de pagar peajes, yo era el cajero, mi papá me decía “usted es el que, usted es el que tiene que manejar la plata” me decía mi papá, entonces llegábamos a desayunar y yo era el que pagaba el desayuno y yo llevaba una libretica y anotaba y apuntaba entonces el kilometraje del carro, (eso te lo enseñó tu papá? Yo) claro para saber cuánto gastaba un carro...” P1, 1:64

“...yo ya estaba más grandecito y él compró un dobletroque entonces dijo “mire necesito mandarlo para Pereira, Armenia, vallase y me anota el kilometraje” para él tener un criterio por viaje cuánto se gastaba en combustible, eh, cuantos kilómetros, saber más o menos cuanto costaba, era el costo de ir, un viaje de aquí a Armenia, a Pereira...” P1, 1:65

“...todas mis materias las saqué en 9 semestres, yo adelante, adelanté, adelanté, adelanté, entonces yo termino en junio de 1992, diciembre del 93, y en seguida yo empecé a trabajar, gracias a Dios fue muy rápido y empiezo a trabajar con una constructora...” P1, 1:99

“...entonces nos consiguió un abogado me acuerdo mucho que quedaba en la calle 73 con 9na en el mismo edificio que queda Ladrillera Santafé de pura coincidencia y era de esos abogados, me acuerdo que en esa época nos cobró \$200.000= hora por la asesoría, o sea que fuimos una horita y rapidito...” P1, 1:100

“...entonces esa experiencia de Salomón Parra para mí ha sido muy enriquecedora y de ver cómo tenía varias mujeres y se daba el lujo de tenerles casa propia, de colocarle a la muchacha ahí, mujeres jóvenes, que uno caramba, sí que rico para uno de hombre tener varias mujeres y todo pero cuánto cuesta...” P1, 1:101

Hábitus	Etapas en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Responsabilidad	Adolescencia Juventud	Familia Negocios	Disposición a aceptar y desarrollar tareas que implican un alto grado de compromiso, poniendo todo el empeño y todos los recursos personales para tener éxito en la labor emprendida.

“...ya digamos que a los 12 años más o menos, eh, pues mi papá tenía camiones para transportar la mercancía, entonces mi papá ya me mandaba a comprar a Bogotá las cosas, (a los 12 años, Alexander), a los 12 años, pequeñito...” P1, 1:33

“...a mí me decían camine a participar y por lo mismo como yo siempre me la pasé con mi papá, entonces que queremos gente para el equipo de basquetbol, no pues yo estoy ocupado, que equipo de futbol, no pues yo estoy ocupado, yo tenía que salir, porque había que entrenar de 2pm a 4pm o de 4pm a 6pm, no yo, yo tengo, yo tengo que ir a ayudarle a mi papá...” P1, 1:43

“...entonces yo me iba con la platica que mi papá me daba, yo era el encargado de echar combustible, yo era el encargado de pagar peajes, yo era el cajero, mi papá me decía “usted es el que, usted es el que tiene que manejar la plata” me decía mi papá, entonces llegábamos a desayunar y yo era el que pagaba el desayuno y yo llevaba una libretica y anotaba y apuntaba entonces el kilometraje del carro...” P1, 1:64

“...yo era el responsable de luego llegar a Neiva y decir bueno mire usted me dio \$500.000= y esto tanto en desayunos, en comida, gasolina, que nos pinchamos, eh, que mire esta es la factura de lo que compramos, yo tenía que entregar cuentas, si, entonces eso, de 12 años yo la hacía, si, y pues es una responsabilidad muy grande...” P1, 1:67

“...ahí yo era el ingeniero residente de ese edificio y me encargaron el almacén y pues yo “hágale” qué se me caía, me cargaron el tema del almacén y yo era entonces el que fuera de estar pendiente de todo, de planos...” P1, 1:82

“...entonces la condición de trabajar en esa ladrillera era que yo me fuera para allá, entonces yo me fui para la ladrillera, pues como gerente, como el encargado de la fábrica...” P1, 1:85

Hábitus	Etapa en la que se incorpora	Campo en el que se lleva a cabo	Significado
Competitivo	Infancia Adolescencia Juventud	Educativo	Ser más visible que otros por los resultados.

“...en quinto caramba yo volaba y primero, en sexto, o sea en primero de bachillerato o sexto grado, caramba yo era uf, yo volaba...” P1, 1:96

“...yo siempre estuve entre los mejores estudiantes del Salesiano...” P1, 1:70

“...todas mis materias las saqué en 9 semestres, yo adelante, adelanté, adelanté, adelanté, entonces yo termino en junio de 1992, diciembre del 93...” P1, 1:81

6.3 La Narrativa del Emprendedor como Construcción de su Realidad

La entrevista al emprendedor sujeto de la investigación inicia de una manera muy abierta, “Cuéntenos de su infancia desde donde recuerde”, así que es el emprendedor el que escoge los recuerdos con los que construye su historia de vida a través de su relato, poniendo de manifiesto cuales fueron los hechos o acontecimientos y los actores que más impactaron su vida y moldearon su personalidad.

6.4 El Capital Social y Cultural del Emprendedor Ladrillero

6.4.1 Capital Social.

En la vida de Carlos el capital social fue adquirido primero en la infancia, siendo parte de este capital su familia y constituyéndose la misma en eje fundamental de su desarrollo social, al

compartir gran parte de su tiempo de la niñez y la adolescencia al lado de sus padres, hermanos, abuelos, tíos; pero sin lugar a dudas la relación más influyente en la vida de Carlos fue la que se construyó con su padre, como lo corrobora su narrativa:

“...pero lo que **más recuerdo**, tal vez desde los, pongámosle una época, tal vez **desde los ocho años, mi papá me cargaba**, yo creo que por esos riesgos sabe, yo creo que por esos riesgos de la época mi papá no me dejaba en casa, yo creo, después he entendido eso, porque yo nunca me quedaba en casa, **mi papá siempre me llevaba**, o sea, (lo llevaba para donde. A), pa todo lado, para todo lado, para todo lado, o sea, **mi papá me llevaba para todo lado**, mi papá estaba hablando de negocios o algo y yo estaba por ahí con mis carritos jugando **y yo al lado de mi papá**, al lado de mi papá...”. P1, 1:57, (3:3). El resaltado es del investigador.

Su papá influyó su pensamiento y moldeó su comportamiento a través en parte del aprendizaje social pero también a través de las demandas explícitas del padre:

“Usted es el que **tiene** que manejar la plata” P1, 1:64 (3:3). El resaltado es del investigador.

Las relaciones que Carlos más recuerda y resalta de su espacio educativo son principalmente de autoridad con sus docentes y directivos institucionales y ya en la adolescencia recuerda especialmente un amigo de colegio. Otras relaciones sociales que recuerda fueron las que se dieron en el rol de acompañar a sus hermanas a fiestas y otras salidas, pues esa era una condición de los padres para que ellas pudieran salir con sus amigos.

Algo fundamental en la constitución de este emprendedor ladrillero fueron las relaciones por motivo de sus actividades laborales y de negocios al lado de su padre; Carlos debía no solo relacionarse con conductores y mecánicos de camión y maquinaria pesada, vendedores, proveedores, clientes y colaboradores de la ferretería de su papá, sino que debía aprender a ser

jefe, a dirigir y liderar las actividades propias del negocio.

6.4.2 Capital cultural.

De acuerdo a Bourdieu (2012) hay dos clases de capital cultural, cultura familiar y cultura escolar.

6.4 2.1 Cultura familiar. Que corresponde a la cultura de clase social y a las relaciones e influencias sociales; en el caso de Carlos Mauricio, nace en un hogar donde el padre es empresario, comerciante, independiente y la madre es profesional, trabajando para una empresa del Estado; a través de la madre Carlos también capitaliza una serie de relaciones sociales, aprendiendo a relacionarse con todo tipo de personas; estudió siempre en colegios privados y vivió en uno de los sectores más exclusivos de la ciudad, contexto que enriqueció mucho su experiencia social. A través de su familia también adquirió valores que interiorizó y han hecho parte de su actuar a lo largo de su vida, como por ejemplo la honestidad, el matrimonio, el valor de la familia reflejado en el apoyo mutuo, la solidaridad y el trabajo en equipo; así quedó plasmado en su narrativa:

Hablando del abuelo materno Carlos Mauricio dice, “...él trabajó en Bavaria y él estaba como en el área de despacho de los camiones, era como el encargado, sí, porque recuerdo yo en esa época **la gente era muy honesta**, pues mucho más honesta que hoy en día no, y yo recuerdo que él me decía ‘mijito es que a mí me llegan mucho a sobornarme, para que eche más canastas en los camiones, pero no, era de eso viejos radicales y él salió pensionado de Bavaria...’. El resaltado es del investigador.

“...mi abuelo Luis María Rojas Rodríguez llega por Fortalecillas y es cuando se enamora

de mi abuelita y pues hacen un hogar, **correcto...**” El resaltado es del investigador.

“...pero miramos que mi papá y mi mamá estuvieron **unidos como pareja como matrimonio** y pues eso digamos que es una fortaleza no, eh de tener un papá, tener esa identidad de papá, de mamá y que vivan juntos...”. El resaltado es del investigador.

“...nos vinimos a montar la fábrica acá, ahí ya con mi papá y con mi hermana, mi hermana Olga Lucía que aunque no se vino pero económicamente nos apoyó, sí ella nos apoyó con su, con el único capital que tenía Olga Lucía en esa época, me dijo tome, tome el capital, no tengo más, tome...”.

Estos valores se reflejan hoy en su vida personal y en su negocio, pues la empresa sigue siendo sociedad familiar, desde el inicio ha sido una empresa formal y se han esforzado por cumplir todos los requisitos legales y reglamentarios como el tema ambiental; en su vida personal sigue casado, brindando a sus hijos estabilidad y soporte familiar.

Dentro del campo familiar el emprendedor ladrillero identificó posiciones laborales a partir de las cuales desarrolla su propio criterio sobre

“...mi abuelo Pedro, mi abuelo materno, él fue más de cargos, él fue alcalde en varios municipios, él fue más de cargos, más empleado... fue más burócrata podríamos decir, más de cargo, más de nombramiento...”

“...aunque mi abuelo materno fue más burócrata y mi abuelita docente, mi abuelita Carmen sí fue más de hogar y mi abuelo paterno fue más como que influyó en esa parte empresarial, porque mi abuelo paterno venía de Sopo y no es un secreto pero lo que es digamos Boyacá y Cundinamarca son muy empresarios...”

“...y usted ve esos Boyacos ahí calladitos, pero caramba, esos son empresarios brutales, brutales, o en la piedra o en el carbón o en la siderúrgica, en lo que sea, pero los boyacos son, y usted los ve como ahí como calladitos, como muy serenos, no son de esa gente que habla como un paisa que usted los ve y el paisa es charlador y culebrero y no, el boyaco no, pero son muy empresarios, entonces yo creo que mi abuelo Luis María trajo eso en su sangre y siendo maestro de construcción, pues él fue muy, muy emprendedor...”

“...luego mi abuelito abre el Titán ahí en la carrera 4ta con calle 6ta y él era, él era un emprendedor, muy visionario tenía muchos bienes raíces, era muy visionario...”

“...mis abuelos maternos nunca tuvieron carros, que yo recuerde, mi abuelo materno siempre fue en bicicleta, ni siquiera en moto, siempre fue en bicicleta o a pie, pero yo nunca recuerdo haber visto a mi abuelo materno Pedro José Gómez Trujillo en un vehículo, nunca lo recuerdo, mi abuelo paterno sí, él sí tenía su vehículo, estoy hablando de aquella época de 1970 a 1980...”

“...de pronto mi mamá más estable porque tenía, era una empleada, mi papá un poco más, era siempre el empresario, entonces como económicamente más inestable, digamos pues porque todo era su negocio; cuando de pronto usted es empleado, de pronto usted puede medir las cosas, llevarlas más tranquilas, cuando usted es empresario las cosas van como las olas del mar, como que suben y bajan, pero bueno esa combinación digamos que fue muy buena porque mi mamá aportaba al hogar, bueno eso fue un dato importante...”

“...mi abuelita ella, pues entre todo pues ella estuvo muy estable porque los docentes, anteriormente no se hoy en día, tenían una pensión por el Departamento, otra por la Nación, si, en la época y fuera de eso pues cuando murió mi abuelito, le quedó la pensión de mi abuelito, o

sea que mi abuelita era estable...”

Al analizar los párrafos anteriores, se evidencia cómo Carlos relaciona empleo con estabilidad, tranquilidad, riesgo cero, por el contrario, al empresario lo relaciona con incertidumbre, inestabilidad, pero con la recompensa de acrecentar sus bienes materiales, su capital económico; al utilizar expresiones como ‘empresarios brutales’ Carlos deja ver cómo para él ser empresario es de alta estima.

6.4.2.2 Capital escolar, reconocimientos académicos, saberes, certificaciones. Este capital no se hereda pero los padres sí influyen en la obtención de los mismos. En este aspecto Carlos obtuvo los primeros lugares en educación básica primaria y bachillerato; luego tiene la oportunidad de ingresar a la Pontificia Universidad Javeriana y graduarse como Ingeniero Civil y ya en su vida adulta obtener una especialización en Alta Gerencia de la Universidad Surcolombiana. En estos logros la mayor influencia fue de su madre:

“...entonces todos estudiamos gracias a Dios... nosotros tuvimos esa oportunidad, pero ahí si digamos que le valoro más a mi mamá porque mi papá siempre me dijo “o usted es un gran profesional o es un gran comerciante” mi papá siempre, él era mucho, o sea, a mí me influyó mucho en todo, en todo, en todo me influyó mucho, entonces me decía “o usted es un gran profesional o un gran comerciante” o sea, para él estudiar o no estudiar de pronto no tenía tanta importancia pero sí que fuera trabajador; **mi mamá en cambio mi mamá ‘¡no, no, no, no, no, él tiene que estudiar, él tiene que estudiar!’**, mis hermanas estudiaron, yo estudié, mi hermano estudió, por eso digo que la mujer influye mucho en la familia, en el hogar, como darle más ese estatus...”. P1, 1:40, (3:3). El resaltado es del investigador.

Esta unión de capitales social y cultural fue muy importante en la constitución del emprendedor

ladrillero Huilense que nos ocupa, ya que le fueron dando ventajas competitivas frente a los demás actores de su entorno y en especial de la industria ladrillera de su región.

6.5 La Adquisición del Capital Económico en el Emprendedor Ladrillero

Dentro del capital económico Bourdieu (2012) hace referencia a los factores de producción los cuales incluyen tierra, fábrica, trabajo, bienes, propiedades, autos. En el presente estudio, el emprendedor ladrillero fue adquiriendo su capital económico desde temprana edad, pues aprendió a trabajar en la adolescencia. Para el emprendimiento Carlos logra involucrar capital de trabajo familiar, reuniendo recursos económicos de varios miembros de la familia y aportes intelectuales, de experiencia y trabajo de otros. Adicionalmente el emprendedor junto a su familia, con quienes trabaja, han logrado incrementar sus factores de producción, ya que están en constante tecnificación y mejoramiento de los procesos productivos y administrativos; estos esfuerzos se reflejan en el incremento de su producción anual y en el sostenimiento del negocio aún en las crisis económicas del país.

6.6 El Espacio Social de Acción y el Campo de Negocios Ladrillero

En el espacio social de acción del emprendedor ladrillero del presente trabajo, se encuentran los diferentes campos en los que el agente-emprendedor se mueve y juega, como lo son el campo familiar, el campo educativo y el campo de negocios principalmente. En este último se hace referencia a todas las instituciones y empresas que se relacionan con el sector ladrillero. En el momento en el que el agente-emprendedor decide junto con su padre poner una ladrillera en el Huila, tienen una competencia fuerte en la región que es Campoalegre, municipio a 30 km de Neiva; ya que Campoalegre se disputa con Pitalito Huila en cuanto a número de ladrilleras y volumen de producción. Se encuentra también con las reglamentaciones en el tema ambiental y

minero, además en el tema laboral, que desde la década del 90 a la fecha han ido incrementándose y el gobierno de manera gradual se ha dado a la tarea de hacerlas cumplir. Así mismo el agente emprendedor se encuentra con la crisis económica del país que empieza en 1995 y tiene su punto de inflexión más bajo en el año 2000 y Ladrillera Andina S.A. nace en el año 1996. Pese a todo lo anterior, Carlos Mauricio tiene con qué jugar en este escenario, sin desconocer las dificultades a las que se enfrentó; pero trae consigo todos los capitales descritos anteriormente, lo que le permiten junto con sus socios, salir adelante con el emprendimiento y consolidar la empresa y convertirse en empresario industrial con un pie en la minería por el tema de la extracción de arcilla. Ladrillera Andina S.A. en cabeza de su gerente Carlos Mauricio y familia ha alcanzado una posición y un reconocimiento importante en la región Surcolombiana, teniendo en cuenta que es una zona muy poco industrializada.

Aunque Ladrillera Andina empezó con características similares a algunas ladrilleras de Campoalegre, tomó ventaja al constituirse desde la legalidad, teniendo la posibilidad de acceder a créditos bancarios y oportunidades del Estado, aunado a los logros académicos en Ingeniería de los hermanos Rojas Gómez que supieron ponerlos al servicio de la empresa:

“...en el 2000 llega mi hermano Luis Fernando y nos apoya pues en la industria como tal y digamos que el mayor aporte que hoy en día mi hermano tiene en la fábrica pues es el horno Hoffman...”.

Adicionalmente la experiencia comercial y relacional del padre y sobre todo su espíritu positivo y arriesgado, impulsando a los hijos a dar un paso más cada vez; y Diana Patricia con la experiencia administrativa de trabajar con su padre desde las ferreterías y toda la trayectoria de la Ladrillera Andina.

El empresario Carlos Mauricio y su familia han entendido la importancia de la agremiación para fortalecer el sector de la construcción y por esta vía el sector ladrillero y fomentar el empresarismo formal. Prueba de ello es que en la actualidad Ladrillera Andina está afiliada a CAMACOL, FENALCO y aspiran a ser miembros de la ANDI. A título personal Carlos Mauricio fue miembro de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Neiva, su esposa Sandra Galindo fue Directora Ejecutiva de Camacol Huila y Directora de Vivienda de Neiva durante dos alcaldías y Luis Fernando hermano de Carlos fue Director Ejecutivo de FENALCO Capítulo Huila; Diana Patricia su hermana mayor ha contribuido a que Ladrillera Andina desarrolle relaciones de apoyo y solidaridad con la comunidad a través de contribuciones económicas y de acompañamiento a fundaciones y organizaciones sociales de diferente índole.

6.7 El Papel de la Mujer en la Constitución del Emprendedor Ladrillero

“...mi mamá en cambio mi mamá no, no, no, no, él tiene que estudiar, él tiene que estudiar, mis hermanas estudiaron, yo estudié, mi hermano estudió, por eso digo que la mujer influye mucho en la familia, en el hogar, como darle más ese estatus, el hombre, pues hoy en día tenemos otro pensamiento, pero en esa época la mujer influía mucho, yo creo que hoy también, de pronto hoy también, dónde se vive, con quién se comparte, todo eso...”

La mujer en la vida del agente emprendedor que nos ocupa ha tenido un rol protagónico partiendo de la importancia que tiene la familia para Carlos Mauricio y la fusión que se ha dado entre el campo familiar y el de negocios, no solo en esta empresa ladrillera, sino que histórica y particularmente en el Huila, la industria ladrillera ha nacido en el seno de las familias. Como se evidenció anteriormente, Ofelia Gómez madre de Carlos como mujer profesional que trabajó fuera de casa, participó activamente de las decisiones del hogar, siendo en este sentido un agente

clave en la educación superior de sus hijos. Apoyó a su esposo en los emprendimientos de las ferreterías y es socia capitalista de Ladrillera Andina, participando en las reuniones de Junta Directiva hasta la fecha.

“...en los hogares dicen que el que coloca como el nivel es la mujer no, eh digamos en el lugar donde vivir, en los colegios de los niños, la mujer influye mucho en eso...”.

Diana Patricia la hermana mayor siempre ha trabajado al lado de su papá y ha estado en la operación de Ladrillera Andina desde el principio hasta hoy, liderando procesos administrativos y participando en la toma de decisiones.

Olga Lucía Rojas es socia capitalista y siempre ha estado apoyando, motivando y mediando en las relaciones de familia al interior de la empresa.

Sandra Patricia Galindo Escobar esposa de Carlos Mauricio, con quien ha trabajado de la mano en todo este proceso de ser agente emprendedor hasta consolidarse como empresario industrial. Como Arquitecta ha acompañado a Carlos en diferentes proyectos relacionados con la Ladrillera, como por ejemplo han buscado la integración vertical hacia arriba, haciendo un primer proyecto de construcción de vivienda. Actualmente Sandra trabaja como Directora Comercial de la Ladrillera Andina. También han compartido espacios académicos de especialización y capacitación, estando Sandra siempre al lado de Carlos Mauricio.

“...Hoy en día las mujeres son muy capacitadas tal vez más capacitadas que nosotros los hombres hoy en día si porque hoy en día han tomado una disciplina grande las mujeres...”

Capítulo 7. Síntesis Comprensiva

Los factores eficientes que posibilitaron la configuración de la elaboración del ladrillo como actividad económica fueron: a) la existencia de una técnica en elaboración de ladrillo difundida de padres a hijos, b) el rechazo en el XIX, época de “La República” a todo lo ibérico, imponiéndose los sistemas constructivos francés, inglés y alemán, privilegiándose como materiales de construcción el ladrillo y el cemento, c) los desplazamientos forzosos que han ocurrido de manera casi ininterrumpida desde la “época de la violencia” hasta la fecha, de las zonas rurales a los centros poblados y en especial a las ciudades capitales, generando un acelerado crecimiento de la urbe y demandando vivienda e infraestructura social, d) profesionales en ingeniería identificaron en la industria ladrillera una actividad económica atractiva, e) la importación de desarrollos tecnológicos en maquinaria y equipos que permitieron la tecnificación de los procesos de producción del ladrillo, haciendo la actividad más rentable, f) la utilización del ladrillo por arquitectos de alto reconocimiento social, en obras emblemáticas por sus diseños arquitectónicos, como Rogelio Salmona que hicieron que las élites consideraran al ladrillo como un material sofisticado (Machado y otros 1988).

En la constitución de un emprendedor de éxito se conjugan varios factores, presentes en la vida del emprendedor desde la infancia, como lo es un campo familiar que genere y ejercite prácticas emprendedoras, alimentadas con un discurso verbal y/o práctico de valores, creencias y líneas de pensamiento que se convierten en hábitos o disposiciones, que a su vez permiten la repetición y el perfeccionamiento de las prácticas encaminadas a la acción emprendedora. Este campo familiar encuentra uno o varios puntos de intersección con el campo de negocios, que en una primera etapa, es decir, en la infancia del emprendedor, es un espacio de observación, de acompañamiento, de identificación del campo de negocios. Generalmente esta introducción del

niño en el campo de negocios es realizada por su papá o su mamá, figuras de mucha autoridad y cercanía al menor. En algunos casos, al futuro emprendedor le son asignadas labores que pueda realizar desde su condición física de niño. Progresivamente le seguirán siendo entregadas más labores acompañadas de cierto grado de responsabilidad, entrando el niño en un proceso de aprendizaje que se afianza en la repetición de la tarea o labor.

Otra intersección simultánea a la anterior es la que se da entre el campo familiar y el campo educativo, factor muy importante en la constitución de un emprendedor de éxito ya que el niño y adolescente, amplía su espacio social, entrando a interactuar con nuevos agentes como sus docentes y sus compañeros, desarrollando nuevas habilidades y empezando a acumular un capital social y cultural. Mientras el niño se mueve en el campo educativo, equipara a sus docentes con la función paterna, ya que recibe de ellos entregas y demandas que debe cumplir, afianzándose en muchos casos, los hábitos y las prácticas que trae desde casa.

En el caso del emprendedor ladrillero objeto del presente estudio, los hábitos que se formaron en el emprendedor desde su infancia fueron el hábito familiar que es la disposición a trabajar, apoyarse y asociarse con miembros de su familia; la disciplina como la disposición a actuar de acuerdo a un orden establecido, cumplir normas, ser organizado en la conducta, para lograr un aprendizaje o alcanzar un fin determinado; el hábito de la laboriosidad como la disposición a invertir la mayor parte del tiempo en actividades económicas, laborales y académicas, reduciendo o evitando espacios de ocio; el hábito de la eficiencia, disposición a optimizar el uso de los recursos como tiempo y dinero, para obtener la mayor rentabilidad posible; el hábito de la responsabilidad, disposición a aceptar y desarrollar tareas que implican un alto grado de compromiso, poniendo todo el empeño y todos los recursos personales para tener éxito en la labor emprendida; el hábito competitivo, disposición a hacerse más visible que otros por los

resultados. Estos hábitos fueron adquiridos desde la infancia principalmente en sus relaciones familiares e interiorizados a través de las prácticas inicialmente inducidas y exigidas por el padre del emprendedor, y desarrolladas en ese espacio de intersección entre los campos familiar, de negocios y educativo del niño y adolescente.

Las prácticas identificadas en el caso que nos ocupa fueron acompañar, estudiar, aprender, asumir riesgos, administrar recursos, negociar, cuantificar, madrugar, trabajar, analizar el entorno, dialogar, comunicar, interactuar.

El emprendedor adquirió además unos capitales como cultura de clase social, unas relaciones e influencias sociales, tuvo acceso a la educación hasta el nivel de postgrado, adquiriendo reconocimientos académicos, saberes y certificaciones y adquirió también un capital económico familiar que el emprendedor supo reunir y aprovechar para el acto emprendedor.

Al analizar la historia de la industria ladrillera, se observa que hay un componente de tradición familiar en el oficio, es decir que en los orígenes del negocio hay una apropiación de la técnica de elaboración del ladrillo por parte de maestros artesanos, quienes transmitieron sus conocimientos a sus familiares de generación en generación y un trabajo en equipo que involucra principalmente al núcleo familiar. En el desarrollo de la actividad ladrillera en el Huila, se evidencia el mismo patrón en la constitución de las ladrilleras, como lo expresa Jesús María Artunduaga líder ladrillero de Pitalito Huila y Cristancho y Navarro (2016); de igual manera en el caso de la presente investigación, hay unos antecedentes familiares que tienen su asidero en la actividad económica del abuelo paterno del emprendedor, luego en la actividad económica del padre y finalmente hay una experiencia laboral del emprendedor que presidió a la creación de la Ladrillera Andina.

Por otro lado, los inicios de la actividad ladrillera son informales como ya se ha documentado, pero la intervención del Estado con la regulación del sector minero, así como la formalización del empleo, la lucha por la erradicación del trabajo infantil y la protección del medio ambiente, plasmadas en leyes y normas e implementadas a través de los Ministerios de Industria y Comercio, de Trabajo y de Medio Ambiente, han ido presionando al sector ladrillero a su formalización. Sin embargo, en el caso de Ladrillera Andina, teniendo en cuenta los hábitos y prácticas del emprendedor, el entorno familiar y de negocios en el que creció, enmarcado en el cumplimiento de normas y reglas y la experiencia laboral previa en empresas formales, Ladrillera Andina nace en la formalidad, teniendo que adoptar estrategias para ser competitivo y diferenciarse en medio de un sector empresarial informal.

¿Fue una decisión del emprendedor ladrillero iniciar el acto emprendedor específicamente en este sector de la industria?, ¿Por qué en el caso particular, siendo el emprendedor el tercero de cuatro hijos, se constituye en el líder emprendedor de la familia?, Aunque el emprendedor fue el tercero de los hijos, es el primer varón del hogar y en quien su padre deposita y delega una serie de responsabilidades desde su infancia cuando le dice:

“Usted es el que tiene que manejar la plata” P1, 1:64

“yo tenía que entregar cuentas, si, entonces eso, de 12 años yo lo hacía, si, y pues es una responsabilidad muy grande” P1, 1:67

Carlos el emprendedor ladrillero, fue entrenado desde niño física y mentalmente para liderar la familia, para asumir responsabilidades y para ser un emprendedor de éxito.

Esa inmersión en el campo de negocios la empieza el emprendedor ladrillero desde los 8 años,

acompañando a su padre, un padre que si tiene que trabajar los domingos lo hace.

“...pero lo que más recuerdo, tal vez desde los, pongámosle una época, tal vez desde los ocho años, mi papá me cargaba..., para todo lado, para todo lado, o sea, mi papá me llevaba para todo lado, mi papá estaba hablando de negocios o algo y yo estaba por ahí con mis carritos jugando y yo al lado de mi papá, al lado de mi papá...” P1, 1:57.

A los 12 años ya el emprendedor empieza a recibir responsabilidades laborales grandes para su edad, en donde como familia y a nivel personal debe asumir riesgos “...ya digamos que a los 12 años más o menos, eh, pues mi papá tenía camiones para transportar la mercancía, entonces mi papá ya me mandaba a comprar a Bogotá las cosas, a los 12 años, pequeñito y mi mamá peleaba mucho con él, porque, después es que uno va entendiendo las cosas y mi, mi mamá decía “pero como va a mandar al niño tan pequeñito con un chofer a Bogotá a comprar las cosas, si lo pueden violar, le pueden hacer algo al niño”, si, y mi papá “noo”, mi papá siempre fue muy duro, durísimo “no, que tiene que aprender...”. P1, 1:34

A su corta edad debió aprender a manejar dinero, administrar recursos, tomar decisiones y rendir cuentas “...entonces yo me iba con la platica que mi papá me daba, yo era el encargado de echar combustible, yo era el encargado de pagar peajes, yo era el cajero, mi papá me decía “usted es el que, usted es el que tiene que manejar la plata” me decía mi papá, entonces llegábamos a desayunar y yo era el que pagaba el desayuno y yo llevaba una libretica y anotaba y apuntaba entonces el kilometraje del carro, (eso te lo enseñó tu papá? Yo) claro para saber cuánto gastaba un carro...”. P1, 1:64

Aprendió a negociar, a realizar transacciones comerciales “...salíamos a comprar o a depósito oriental en la caracas o a Pintuco, a varias partes o a Alfagres o donde compraban yeso, cemento blanco, o sea todos los proveedores diferentes de Bogotá, entonces uno sabía qué iba a

traer, no este viaje es de pintura, o este viaje es de, de baldosín de mármol o eso quedaba ahí al frente del cementerio el apogeo, ahí hay una fábrica de eso o tubería de gres o ladrillo o en Alfagres o porcelana, lo que sea, todo lo que vende una ferretería... yo era el responsable de luego llegar a Neiva y decir bueno mire usted me dio \$500.000= y esto tanto en desayunos, en comida, gasolina, que nos pinchamos, eh, que mire esta es la factura de lo que compramos...”.

P1, 1:67

A los 23 años Carlos Rojas empieza a dirigir una fábrica de tubería de gres, de la cual eran socios con su padre y su suegro. Allí, ya dotado de unos hábitos y prácticas, poseedor de unos capitales de trabajo, social y cultural, aprende de la industria de productos cerámicos, lee su entorno, identifica la necesidad de salir del negocio y logra volver a vender la parte de la sociedad adquirida, para proponerle a su padre que incursionen en la fabricación y comercialización de ladrillo.

A los 26 años Carlos Mauricio Rojas ya tiene 14 años de experiencia laboral, tiempo en el cual no fue tratado como empleado sino como socio, aprendió a trabajar en sociedad y en familia; es a los 26 años de edad que empieza el emprendedor a liderar el proyecto familiar de Ladrillera Andina S.A. el cual ha estado en cabeza suya desde entonces hasta el día de hoy, 21 años después de haber iniciado el acto emprendedor.

Dado lo anterior, se afirma que para ser un emprendedor ladrillero se requiere más que la identificación de una oportunidad de negocio, va más allá de tomar una decisión de emprender y de tener unos recursos económicos y una educación superior. Tampoco es suficiente asociarse con personas que conocen del negocio. Hay que haber tenido una cercanía con el negocio, una aproximación a sus dinámicas, unas conexiones y relaciones estratégicas.

Es en la conjunción de unas disposiciones del emprendedor reflejadas en sus hábitos y

prácticas, la adquisición de capital de trabajo, capital social y capital cultural, unos factores eficientes en el entorno, donde se gesta y se consolida el acto emprendedor.

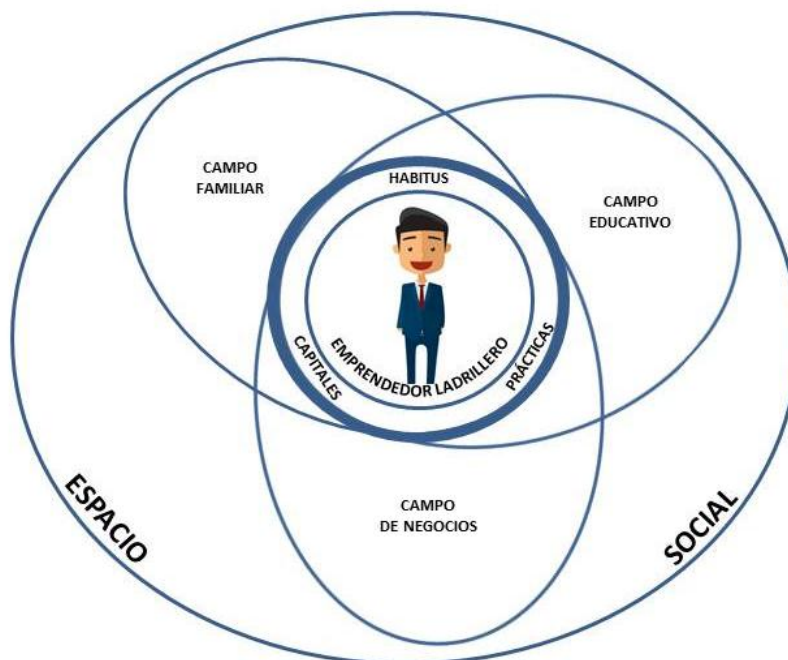
Capítulo 8. Conclusiones y Futuras Líneas de Investigación

A partir del estudio de caso de la presente investigación, se afirma que el emprendedor ladrillero Carlos Rojas se empieza a constituir desde la infancia a través de las interacciones familiares en primera instancia. Es en ese espacio familiar en donde se van desarrollando prácticas las cuales a su vez van generando hábitos o disposiciones que definen la personalidad del emprendedor y en donde se conjugan tanto la historia social como la individual.

El emprendedor ladrillero que nos ocupa, no es por tanto el resultado de una oportunidad empresarial dada en un contexto socioeconómico coyuntural, ni tampoco es producto de un ejercicio académico de emprendimiento, ni nace de la determinación de un sujeto con algunas competencias personales como liderazgo, entre otras. Se constituye en un espacio social en donde el emprendedor participó e interactuó en tres campos, el familiar, el de negocios y el campo educativo, a través de los cuales fue adquiriendo además de prácticas y hábitos, capital social, cultural y económico que le permitieron tener una buena posición en el campo social donde se consolida como emprendedor exitoso (Ver Gráfica 7).

Aunque Carlos Rojas empieza a constituirse como emprendedor desde la infancia, el emprendimiento en este caso ladrillero se gesta en la intersección de dos campos, familiar y de negocios, que a su vez están inmersos en un campo social inscrito en una época con instituciones y normas propias.

Gráfica 7. La Constitución del Emprendedor Ladrillero en el Huila.



En el caso del presente estudio, se evidencia cómo el emprendedor desde su infancia es inmerso en el mundo de los negocios por su padre, quien empieza llevándolo consigo en la jornada contraria a la académica. A través del aprendizaje social, el menor es influenciado por el pensamiento del padre, en las ventajas de trabajar como independiente, de ser su propio jefe y va aprendiendo el arte de negociar, pues su padre fue principalmente comerciante de materiales para la construcción, incursionando en el transporte de carga como parte de la logística de su negocio. El padre inculca e induce a su hijo desde temprana edad a que sea él el que maneje el dinero, administre los recursos, tome decisiones, adquiera responsabilidades. Igualmente por aprendizaje social y por la práctica, el emprendedor se inclina a trabajar con la familia. Cuando el emprendedor, siendo adulto joven hace propuestas de negocios a su padre y al resto de la familia cercana, el padre refuerza sus iniciativas apoyándolo, impulsándolo a emprender, no solo con apoyo moral sino económico. Se fortalece la capacidad de tomar decisiones en familia y se

integran familia y negocios.

No es suficiente tener las disposiciones del emprendedor, sino que es necesario que en el entorno haya factores eficientes para que se genere el acto emprendedor.

En el caso de Carlos Mauricio Rojas, sujeto de la investigación, se puede afirmar que él no escoge ser emprendedor ladrillero, sino que es el resultado de la conjunción de su historia de vida, su trayectoria, su personalidad configurada por sus hábitos y prácticas, su contexto familiar y la existencia de una red familiar de apoyo real y percibida, su contexto socioeconómico, sus valores, su experiencia laboral, la suma de sus capitales social, cultural y económico, la identificación de una oportunidad de negocio dentro del campo de negocios en el que se movía, la existencia de un mercado para el producto, la disposición de materias primas de alta calidad en la región y la posibilidad de acceder a ellas.

Desde este enfoque de análisis se logró identificar la constitución de un emprendedor ladrillero en el Huila integrando los aspectos personales, familiares, del entorno, de oportunidad, con una perspectiva histórica, combatiendo así la polarización que se ha dado en la investigación en torno al emprendedor y al emprendimiento, en donde por lo general los estudios se enfocan o en el individuo o en el entorno (Bruyat y Julien, 2001).

Así mismo la investigación privilegió un enfoque epistemológico más descriptivo y comprensivo, apoyado en perspectivas sociológicas e históricas, superando las reflexiones normativas y formales que han caracterizado el análisis del campo del emprendimiento (Déry y Toulouse, 1994).

Más allá de hacer una invitación a los investigadores del campo del emprendimiento, se

sugiere la necesidad de seguir realizando abordajes con este enfoque más sistémico, que consoliden, aporten, desmientan o complementen los hallazgos de la presente investigación y que en todo caso, amplíen el conocimiento de la constitución del emprendedor, bien sea dentro de un sector empresarial específico y de los emprendedores en general, teniendo en cuenta tanto casos exitosos, como los casos en los que los emprendimientos han fracasado, para, con base en información más documentada, se creen, desarrollen e implementen los programas tanto académicos como sociales y gubernamentales que le apuestan al emprendimiento como estrategia de desarrollo nacional.

Es muy importante hacer seguimiento y evaluar los diferentes programas que impulsan el emprendimiento, para que éstos sean cada vez más efectivos. Con base en los resultados de la presente investigación, se pone de manifiesto que la familia sigue siendo fundamental en la consolidación del individuo y las experiencias de su infancia tendrán una influencia importante en su vida adulta. Es por eso que no es suficiente que las instituciones educativas tengan un énfasis en generar emprendedores, sino que es necesario que los seres humanos en su rol de padres de familia se concienticen de que sus acciones y omisión, sus palabras, sus actitudes, sus interacciones con los hijos determinan en buena parte el desarrollo y el futuro de los mismos, sin desconocer el papel que juegan las tendencias culturales y de generación, los entornos socio económicos, los sistemas educativos, los contextos jurídicos e institucionales de cada época en particular.

Por lo anterior se reafirma una vez más la importancia de que la ciencia, la investigación, el conocimiento, representado en las instituciones de nivel superior de educación, así como otras instituciones dedicadas a la investigación, estén íntimamente relacionadas con el desarrollo de las regiones en el país, es decir, salir de los contextos puramente académicos, sacar los resultados

de las revistas científicas y exponerlos, explicarlos, enseñarlos, difundirlos a los tomadores de decisiones, a los diseñadores de políticas públicas, a la comunidad en general.

Referencias Bibliográficas

- 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.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business* V
- Aldrich, H. E., y Reese, P. R. (1993). Does networking pay off? A panel study of entrepreneurs in the research triangle. *Frontiers of entrepreneurship research*, 1993, 325-339.
- 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.
- Angelelli, P. & Llisterri, J. (2003). ELBID y la promoción de la empresarialidad: Lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas. Washintong, D.C.: Nomos
- Anokhin, S., y Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 465-476.
- Antonic, B., y Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of business venturing*, 16(5), 495-527.
- Arcand, S., y Stambouli, J. (2011). L'entrepreneuriat ethnique: une revue de la littérature scientifique et des programmes d'aide au Québec.
- Arenius, P., y Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small business economics*, 24(3), 233-247.
- Birley, S. (1986). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of business venturing*, 1(1), 107-117.
- Blaikie, N. (2007). *Approaches to social enquiry: Advancing knowledge*. Cambridge: Polity Press.
- Block, Z. (1995). *Corporate venturing: Creating new businesses within the firm*. Harvard Business Press.
- Boettke, P., y Coyne, C. (2006). Entrepreneurial behavior and institutions. *Entrepreneurship: The engine of growth*, 1, 119-134.
- Bolívar, A. (2002). El estudio de caso como informe biográfico-narrativo. *Arbor*, 171(675), 559-578.
- Bolívar, A., y Domingo, J. (2006, September). 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).

Bonilla, E., y Rodríguez S, P. (1995). *La investigación en Ciencias Sociales: Más allá del dilema de los métodos*. Centro de Estudios de Desarrollo Económico.

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 Wacquant, L. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

Bourdieu, P. (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

Bucardo, A., Saavedra, M. & Camarena, M. Hacia una concepción de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Revista Suma Negocios* Vol. 6 No. 13, Enero-Junio 2015.

Brajkovich, L. F. (1994). Sources of social structure in a start-up organization: work networks, work activities, and job status. *Social networks*, 16(3), 191-212.

Bridge, S., y O'Neill, K. (2012). *Understanding enterprise: entrepreneurship and small business*. Palgrave Macmillan.

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.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Rowman y Littlefield.
- 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.
- Corcuff, P. (2009). Pierre Bourdieu (1930-2002) leído de otra manera. Crítica social post-marxista y el problema de la singularidad individual. *Cultura y representaciones sociales*, 4(7).
- 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?.
- Cristancho, A. y Navarro, D. (2016). Direcccionamiento estratégico de la actividad ladrillera en el municipio de Campoalegre (Huila) 2014-2017. Tesis Maestría en Administración.

Universidad del Valle.

- Das, T.K, Teng, B. (1998). Between trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academy of Management Review*. 23 (3), 491 – 512.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*.
- De Certeau, M. (1996). *La invención de lo cotidiano volumen 1*. México: Universidad Iberoamericana.
- 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*.
- Durkheim, E. (1997). *Las reglas del método sociológico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- 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.
- Elfring, T. y Hulsink, W. (2003). Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms. *Small business economics*, 21(4), 409-422.
- Ettinger, J. C. (1983). Some Belgian evidence on entrepreneurial personality. *International Small Business Journal*, 1(2), 48-56.
- 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.

Freeman, J. (1999). Venture capital as an economy of time. In *Corporate social capital and liability* (pp. 460-479). Springer US.

Fonrouge, C. (2002). L'entrepreneur et son entreprise: une relations dialogique. *Revue française de gestion*, 28(138), 145-158.

García, M.I. (2010). Evolución de los procesos de fabricación de la arcilla cocida estructural en la industria ladrillera desde 1940 hasta la actualidad: caso de la comarca de la Sagra. Tesis doctoral. Universidad Nacional de Educación a Distancia. España.

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.

Gnyawali, D. R., y Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 43-43.

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.

Gutiérrez, A. (2011). Clases, espacio social y estrategias, una introducción al análisis

- social. En: P. Bourdieu, *La estrategia de la reproducción social* (pp. 9-27). Buenos Aires: Siglo Veintiuno.
- Hansen, E. L. (1995). Entrepreneurial networks and new organization growth. *Entrepreneurship theory and practice*, 19, 7-20.
- 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.
- Hite, J. M. (2003). Patterns of multidimensionality among embedded network ties: a typology of relational embeddedness in emerging entrepreneurial firms. *Strategic Organization*, 1(1), 9-49.
- Hoang, H., y Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of business venturing*, 18(2), 165-187.
- Ireland, R., Reutzel, 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.
- Jarillo, J. C. (1988). On strategic networks. *Strategic management journal*, 9(1), 31-41.
- 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., Alexanderson, O., Nowicki, K., y Senneseth, K. (1994). Beyond anarchy and organization: entrepreneurs in contextual networks. *Entrepreneurship & Regional Development*, 6(4), 329-356.

- 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.
- Katila, R. (1997). Technology strategies for growth and innovation: a study of biotechnology ventures.
- Katila, R., y Mang, P. Y. (1999, August). Interorganizational development activities: the likelihood and timing of contracts. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 1999, No. 1, pp. B1-B6).
- Kirzner, I. (1979). *Perception, opportunity, and profit*. Chicago: Chicago University Press.
- Knigh, 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.
- Kwon, S. W., y Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.
- Langowitz, N., y Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.
- 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.
- Levie, J. (2007). Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28(2-3), 143-169.
- Light, I. (1984). Immigrant and ethnic enterprise in North America*. *Ethnic and racial studies*, 7(2), 195-216.
- López, P. (2012) *Caracterización de ladrillos históricos en Fort, R. y otros.* (2012) La conservación de los geomateriales utilizados en el patrimonio. (pp. 75-84) Universidad Complutense de Madrid.
- Lorenzoni, G., y Lipparini, A. (1999). The leveraging of interfirm relationships as a distinctive organizational capability: a longitudinal study. *Strategic Management Journal*, 20(4), 317-338.
- Low, M. B. y MacMillan, I. C. (2007). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. In *Entrepreneurship* (pp. 131-154). Springer Berlin Heidelberg.
- Machado, J.F., Samper, D., Uribe, M., Castañeda, A., Gonzalez, E., Trujillo Jaramillo, S., Monsalve, O., Harker, S., Brando, A., Trujillo Dávila, S. y Dumfahrt, H. (1988). *Señor Ladrillo*. Villegas Editores.
- 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.
- MacMillan, I. C., Siegel, R. y Narasimha, P. S. (1986). Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals. *Journal of Business venturing*, 1(1), 119-128.
- Mérand, F. y Pouliot, V. (2008). Le monde de Pierre Bourdieu: éléments pour une théorie sociale des relations internationales. *Canadian Journal of Political Science*, 41(03), 603-625.
- Martinez, J., Mira, I., y Gómez, J. (2012). Influencias de las percepciones personales sobre la actividad emprendedora naciente, una perspectiva de género a través de diferentes entornos económicos. *Economía industrial*, 383; 53-64. Ejemplar dedicado a: Mujer y desafío emprendedor en España. ISSN 0422-2784
- Miles, M. B. y Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Sage.
- Minniti, M. y Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 223-238.
- 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.
- Orrego Correa, C. I. (2009). La fenomenología y el emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*, (27), 235-252.
- Orrego Correa, C. I. (2012). Emprendimiento y formación de la voluntad. Una aproximación fenomenológica (Tesis doctoral). Universidad Eafit, Medellín.
- Patton, M. Q. (2002). *La investigación cualitativa y métodos de la evaluación*. Mil Robles: La Salvia.
- 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.
- Portes, A. y Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American journal of sociology*, 1320-1350.
- Powell, W. (1990). Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*. vol. 12, pp. 295 – 336.
- Premaratne, S. P. (2001). Networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka. *Journal of small business management*, 39(4), 363.
- Pruitt, D.G.(1981). *Negotiation Behavior*. Academic Press, New York, NY
- 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.

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.

Rocha, H. O., y Sternberg, R. (2005). Entrepreneurship: The role of clusters theoretical perspectives and empirical evidence from Germany. *Small Business Economics*, 24(3), 267-292.

Rodríguez, C., y Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia: Revisión de la literatura. *Innovar*, 15(26), 73-89

Sánchez, M. y Zapata, L. (2013) *Impacto ambiental y gestión del riesgo de ladrilleras en la vereda Los Gómez de Itagüí*. Cuaderno Activa, ISSN 2027-8101. N°5, Enero-Diciembre de 2013, pp. 109-123. Tecnológico de Antioquia, Colombia.

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.

Saporta, B. (2002). Famille, création d entreprises et entrepreneuriat. *J. Caby et GHirigoyen, edit., La gestion des entreprises familiales, Economica*, 107-127.

Saxenian, A. (1991). The origins and dynamics of production networks in Silicon

- Valley. *Research policy*, 20(5), 423-437.
- Scott, S., y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management.the Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Sepúlveda, P., Zúñiga, F. & Fracica, G. (2008). Los cursos de emprendimiento en los Programas MBA: Un estudio de caso sobre evaluación de impacto. Cuadernos de Administración. Universidad del Valle. No. 39, Enero-Junio 2008.
- Sexton, D. L. y Bowman, N. (1986). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of business venturing*, 1(1), 129-140.
- Schumpeter, J. (1957). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schutz, A. (2008) *El problema de la realidad social*. Buenos Aires: Amorrortu.
- 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
- 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.
- 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.
- Stephen, F., Urbano, D. Y Van Hemmen, S. (2009). The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations. *Small Business Economics*, 32(3), 259-276.
- Strauss, A. L., y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa: técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Universidad de Antioquia.
- Taylor, S.J y Bogdan, R. (1990) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Thorelli, H. B. (1986). Networks: Between Markets and. *Strategic management journal*, 7(1), 37-51.
- Timmons, J. A. (1978). Characteristics and role demands of entrepreneurship. *American journal of small business*, 3(1), 5-17.
- Uzzi, B., 1997. Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Adm. Sci. Q.* 42, 35 – 47.
- 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.

- Van Stel, A., Carree, M., y Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, 24(3), 311-321.
- Veciana, J. M. (1988). Empresario y proceso de creación de empresas. *Revista Económica de Cataluña*, 8, 19-36.
- 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.
- Weber, M. (2008). *Economía y sociedad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- 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.