

# EMPREDIMIENTO Y POSCONFLICTO: EL EFECTO DE LOS FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS EN EL EMPREDIMIENTO DE LAS VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUGA Y TULUÁ (VALLE DEL CAUCA, COLOMBIA)<sup>1</sup>

Alexandra Hoyos Bravo<sup>2</sup>, Sully Tatiana Gutiérrez González<sup>3</sup>, Cérbulo Andrés Cifuentes  
García<sup>4</sup>

Pares evaluadores: Red de Investigación en Educación, Empresa y Sociedad – REDIEES.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Derivado del proyecto de investigación: “Emprendimiento y posconflicto: Una mirada para Risaralda y Valle del Cauca”.

<sup>2</sup> Economista, Universidad Autónoma de Occidente, Magíster en Economía, Universidad Autónoma de Occidente, Docente, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, correo electrónico: ahoyosb@unicatolica.edu.co.

<sup>3</sup> Administradora de Empresas, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, Magíster en Administración de Empresas, Universidad Autónoma de Occidente, Docente, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, correo electrónico: sgonzalez@unicatolica.edu.co.

<sup>4</sup> Economista, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Magíster en Administración de Empresas, Universidad del Valle, Docente, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, correo electrónico: ccifuentes@unicatolica.edu.co.

<sup>5</sup> Red de Investigación en Educación, Empresa y Sociedad – REDIEES. [www.rediees.org](http://www.rediees.org)

# EMPRENDIMIENTO Y POSCONFLICTO: EL EFECTO DE LOS FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUGA Y TULUÁ (VALLE DEL CAUCA, COLOMBIA)<sup>6</sup>

Alexandra Hoyos Bravo<sup>7</sup>, Sully Tatiana Gutiérrez González<sup>8</sup>, Cérbulo Andrés Cifuentes García<sup>9</sup>

## RESUMEN

El Valle del Cauca es uno de los departamentos más afectado por el conflicto armado, no sólo en su territorio, sino que ha sido receptor de diferentes oleadas de población inmigrante de otras regiones del país, principalmente del pacífico y de zonas rurales, siendo el tercer departamento con mayor número de víctimas a nivel nacional. Algunas investigaciones sugieren que el emprendimiento en la población víctima es un elemento primordial para su empoderamiento económico, que impacta el desarrollo económico y social de la región; a la vez, esto complementa los procesos de construcción de tejido social y reparación, aportando a la construcción de una paz duradera. El presente artículo tiene como objetivo analizar los efectos de las características demográficas de las víctimas del conflicto armado en la creación de emprendimiento en los municipios Buga y Tuluá que pertenecen al Valle del Cauca. Los resultados empíricos evidencian que las variables con mayor impacto en la probabilidad de generación de emprendimiento en la población víctima son el número de personas a cargo (aumenta en 27,74%), los conocimientos

---

<sup>6</sup> Derivado del proyecto de investigación: “Emprendimiento y posconflicto: Una mirada para Risaralda y Valle del Cauca”.

<sup>7</sup> Economista, Universidad Autónoma de Occidente, Magíster en Economía, Universidad Autónoma de Occidente, Docente, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, correo electrónico: ahoyosb@unicatolica.edu.co.

<sup>8</sup> Administradora de Empresas, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, Magíster en Administración de Empresas, Universidad Autónoma de Occidente, Docente, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, correo electrónico: sgonzalez@unicatolica.edu.co.

<sup>9</sup> Economista, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Magíster en Administración de Empresas, Universidad del Valle, Docente, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium – UNICATÓLICA, correo electrónico: ccifuentes@unicatolica.edu.co.

ancestrales previos y el número de hechos victimizantes. Dada la importancia en el tema, es necesario la elaboración de políticas dirigidas a fomentar el emprendimiento social y/o rural, enfocado en las actividades económicas en las cuales la población ya tenga conocimientos previos y esté acorde con la vocación económica del territorio.

## **ABSTRACT**

Valle del Cauca is one of the departments most affected by the armed conflict, not only in its territory but has been the recipient of different waves of immigrant of the population from other regions of the country, mainly from the Pacific and rural areas. Some research suggests that entrepreneurship in the victim population is a fundamental element for their economic empowerment, which impacts the economic and social development of the region; at the same time, it is complemented the processes of building social fabric and reparation, contributing to the construction of a lasting peace. The objective of this article is analyze the effects of the demographic characteristics of the victims of the armed conflict on the creation of entrepreneurship in Buga and Tuluá municipalities to Valle del Cauca. The empirical results show that the variables with the greatest impact on the probability of generating entrepreneurship in the victim population are the number of people in charge, previous ancestral knowledge, and the number of victimizing acts. Given the importance of the subject, it is necessary to prepare policies aimed at promoting social and / or rural entrepreneurship, focused on economic activities in which the population already has prior knowledge and is in accordance with the economic vocation of the territory.

**PALABRAS CLAVE:** emprendimiento, posconflicto, conflicto armado, factores sociodemográficos, víctimas, modelo probit.

**Keywords:** entrepreneurship, post-conflict, armed conflict, sociodemographic factors, victims, probit model.

## INTRODUCCIÓN

El estudio de los efectos económicos en un país ocasionados por un conflicto y el papel de las empresas y de los empresarios en este tiene varias aristas; por un lado, se identifican los conflictos que agotan la infraestructura social y los bienes de los habitantes de un país, y por el otro, los conflictos que afectan directamente a la población civil. Este último cobra más relevancia, dado que trae consigo un costo humano, impactando la calidad y cantidad de la fuerza laboral y la relación de dependencia (Brück, Naudé y Verwimp, 2013).

El conflicto y el terrorismo son capaces de destruir tanto el capital humano y físico como las instituciones económicas y financieras. Además, puede conducir a la interrupción del consumo, la inversión, los negocios, el comercio, la producción y desviar la inversión de las áreas productivas de desarrollo, incluido el desarrollo empresarial, la educación, la infraestructura y la salud hacia áreas de contención de violencia: seguridad, alta población carcelaria, entre otros (Dugguh, 2016).

Camacho y Rodríguez (2013) definen que el conflicto tiene efecto sobre el capital social y las decisiones de inversión, el número de empleados contratados en las plantas, la proporción de trabajadores masculinos y de producción, los salarios reales pagados por las plantas y el nivel de productividad. Cuando un conflicto destruye principalmente el capital social de un país, las operaciones de una empresa también se ven afectadas (Camacho y Rodríguez, 2010 y 2013). En países con conflictos civiles prolongados, se produce un aumento de la delincuencia organizada. Esto afecta directamente a la innovación, las oportunidades de arbitraje rentable se reducen y la inversión y el empleo se contraen. Estas condiciones hacen propicio la generación del emprendimiento o autoempleo.

El emprendimiento es entendido como lo que hace un emprendedor, al iniciar o dirigir una empresa, o el trabajo ocupacional de una persona que trabaja por cuenta propia, que en algunos casos los lleva a iniciar una empresa (Kantis, Angelelli y Moori, 2004) –en

este análisis se adopta esta visión que se ajusta a la situación particular de las víctimas del conflicto, por esto, es útil entender a los empresarios como personas que crear y administrar una empresa y que, por lo tanto, se clasifiquen como autónomos o ganar ingresos de una fuente de pequeña empresa. Por ende, el concepto de emprendedor ha sido tratado de forma extensa por varios autores, como Schumpeter (1951) que define al emprendedor como agente de cambio y como Kirzner (1973) que lo define como un visionario de oportunidades en el mercado; además, para Baumol (1996) del emprendedor es una persona ingeniosa y creativa para encontrar formas para mejorar su riqueza, poder y prestigio; siempre se ha visto al emprendimiento como una herramienta para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza (Landes, 2008); es decir, el emprendimiento, como sector privado, es una vía para empoderar a las personas pobres brindándoles servicios y productos de consumo, aumentando las opciones y reduciendo los precios (UNDP, 2004); aunque esta relación no lineal, dado que en los países pobres (por naturaleza o por un conflicto), las actividades empresariales tienden a ser altas porque se basa en la necesidad económica más que en las oportunidades. Por lo tanto, no es necesariamente el caso de que cuanto mayor sea el crecimiento del emprendimiento, mayor será la tasa de crecimiento económico (Acs, Arenius, Hay y Minniti, 2005).

El emprendimiento no es simplemente el proceso de fundar una nueva empresa. El emprendimiento es definido como un proceso de creación de valor y apropiación liderado por emprendedores en una situación incierta medio ambiente (Mishra y Zachary, 2015). El proceso de creación del valor es impulsado por el emprendedor y su intención emprendedora (una aspiración de recompensa empresarial).

El concepto de emprendimiento ha sido definido por varios autores. Schumpeter (1934) el define el emprendimiento como motor de los sistemas basados en el mercado; es decir, la función de la empresa es crear algo nuevo, que resulte en procesos que sirvan como impulso para el movimiento de economía de mercado (Kwabena y Simpeh, 2011).

Para Landström (1999) el nivel de análisis psicológico, las características personales que son las que definen el emprendimiento son individuales. Es decir, que existen

cualidades innatas o potenciales perdurables del individuo que, naturalmente, lo convierten en un empresario. Algunas de las características o comportamientos asociados con los emprendedores son las que tienden a ser más impulsados por la oportunidad (se aprovechan), demuestran un alto nivel de creatividad e innovación, y muestran un alto nivel de habilidades de gestión y conocimiento empresarial. También se ha encontrado que son optimistas (ven la copa medio llena que medio vacía), emocionalmente resistentes y con energía mental, son duros. Los trabajadores, muestran un intenso compromiso y perseverancia, prosperan en el deseo competitivo de sobresalir y ganar, tienden a estar insatisfecho con el *status quo* y desean mejorar, los empresarios también son transformadores en naturaleza, son aprendices de por vida y usan el fracaso como herramienta y trampolín (Kwabena y Simpeh, 2011).

Por otra parte, de acuerdo Drucker (1985) los emprendedores no causan cambios, sino que explotan y crean oportunidades que cambian (en tecnología, preferencias del consumidor, etc.). "Esto define emprendedor y emprendimiento, el emprendedor siempre busca el cambio, responde y lo explota como una oportunidad" (Drucker, 2018, p. 79). Lo que es evidente en la construcción de oportunidad de Drucker es que los emprendedores estén más atentos a las posibilidades creadas por el cambio que a los problemas (Kwabena y Simpeh, 2011). Stevenson y Jarillo (1990) extiende la construcción basada en oportunidades de Drucker para incluir el ingenio.

Por otra parte, se indica que el emprendimiento se basa en dos factores del capital humano: la educación y la experiencia, que son un recurso heterogéneo distribuido entre individuos y permite comprender las diferencias en la identificación y explotación de oportunidades (Becker, 1983; Anderson y Miller, 2003; Chandler y Hanks, 1998; Gartner, Shaver, Carter y Reynolds, 2004; Shane y Venkataraman, 2000). Por ende, no todos los emprendedores potenciales explotarán oportunidades de la misma forma. La decisión de explotar una oportunidad implica sopesar el valor de esta y los costes de generar ese valor además de los costes de generar valor de otras maneras. Por lo tanto, la gente considera el coste de la oportunidad de perseguir actividades alternativas, evaluar la decisión de explotarla o no y persigue las oportunidades cuando su coste de oportunidad es más bajo

(Amit, Mueller y Cockburn, 1995; Reynolds, 1987). Además, las personas consideran los costes incurridos para obtener los recursos necesarios para explotarla la oportunidad. Shane y Venkataraman, (2000) indican que la transferibilidad de información de la experiencia previa a la oportunidad (Cooper, Woo y Dunkelberg, 1989), añadido a la experiencia emprendedora anterior (Carroll y Mosakowski, 1987), aumenta la probabilidad de la explotación de una oportunidad emprendedora, ya que el aprendizaje reduce su coste.

El estudio del emprendimiento en el conflicto y en el posconflicto es poco; en una encuesta sobre emprendimiento, conflicto y desarrollo. Naudé (2009) señala que el conflicto tiene un efecto devastador en la actividad económica, que la actividad empresarial a menudo es difícil en conflicto y las empresas deben adaptarse a formas que no son necesariamente buenas para el desarrollo económico. Algunas estimaciones sugieren que los impactos de las guerras civiles, especialmente los impactos indirectos, son sustanciales y tienden a durar mucho tiempo (Chen, Loayza y Reynal-Querol, 2007). Estos impactos incluyen los costos directos de los daños en infraestructura, gastos redirigidos a la defensa y los costos indirectos mucho más altos por la perturbación de los mercados y el aumento del riesgo y la incertidumbre. En este sentido, Milanovic (2005) estima que los países más pobres han perdido casi el 40 por ciento de su Producto Interno Bruto (PIB) en comparación con el promedio mundial, y Collier (1999) encuentra que el conflicto civil deprime las tasas de crecimiento anualmente en aproximadamente un 2,2 % en promedio.

En este escenario, según los datos compilados por la Organización Internacional del Trabajo - OIT (ILO en su sigla en inglés, 2010) y el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el emprendimiento, medido a través de las tasas de autoempleo de las nuevas empresas, a menudo aumenta durante el conflicto. Una explicación es que el conflicto reduce la actividad empresarial ya establecida y con ello las oportunidades de empleo asalariado; por lo tanto, el trabajo por cuenta propia y el emprendimiento reflejan la ausencia de oportunidades adecuadas en el mercado laboral; como tal, es una respuesta a la necesidad o supervivencia o a la creencia de que el conflicto puede dar lugar a más oportunidades (Brück, Naudé y Verwimp, 2013).

Sin embargo, según Baumol (1996); Mehlum, Moene y Torvik (2003) y Acemoglu (1995), la misma energía y el talento también se puede asignar a fines improductivos. En estos modelos, los emprendedores pueden elegir entre empresas productivas y prácticas redistributivas en las que se apropian (legal o ilegalmente) de una parte de las ganancias de los empresarios productivos. Este comportamiento de búsqueda de rentas en realidad reduce el incentivo para participar en actividades productivas (Sanders y Weitzel, 2013).

En un escenario de conflicto armado, se adopta una visión más amplia del emprendimiento, que incluye el autoempleo informal y los pequeños agricultores o agricultores de subsistencia<sup>10</sup> que ejercen actividades asociadas a su conocimiento ancestral y las actividades tradicionales que realizaban antes de sufrir los hechos victimizantes. En este sentido, Desai, Acs y Weitzel (2013) indican que el talento del emprendedor puede generar una ocupación productiva, improductiva o destructiva; esto tiene implicaciones importantes en un país que tiene o se recupera de un conflicto. Esto está relacionado con la elección ocupacional o la falta de ella, en países con condiciones políticas y económicas inciertas, para estos países la interacción entre empresarios y capitalistas puede convertirse en una relación que favorece el emprendimiento destructivo. Para Giraldo (2018) el emprendimiento trae consecuencias negativas para los países en transición, dado que su único objetivo es engañar a los sectores populares de alcanzar éxito económico con la creación de su propia empresa y promover la vinculación formal de las personas al sistema tributario y financiero.

El campo de investigación del emprendimiento en posconflicto<sup>11</sup>, ha emergido, explorando la afirmación que los negocios tienen un rol que jugar en el mantenimiento de la paz y el desarrollo de una sociedad afectada por el conflicto (Miklian, Alluri y Katsos, 2019). Para una región en posconflicto, la reconciliación en los diferentes niveles de la sociedad es vital, como primer paso para lograr una paz sostenible; entre este nuevo diálogo es importante lograr el empoderamiento económico de los actores involucrados

---

<sup>10</sup> La agricultura de subsistencia es una modalidad de agricultura donde una parte de los cultivos producen lo suficiente para suministrar alimento para el núcleo familiar que trabaja en ellos (Salas, 2015).

<sup>11</sup> Este se considerado como el periodo posterior a un conflicto, dándose por terminada la situación conflictiva y creándose mecanismos para la obtención de la paz (Hernández, Barrios y Jiménez, 2017).



directamente, combatientes o víctimas. Sanders y Weitzel (2013) afirman que este es la aplicación innovadora del conocimiento nuevo y el existente para generar ganancias, puede ayudar a aumentar el nivel de vida, generar oportunidades de empleo y aliviar la pobreza. Pero lo más importante, es que el emprendimiento tiene el potencial de reconstruir lazos de interés mutuo y buen gobierno desde la base en tiempos de paz.

Por ende, en el nuevo contexto se debe actuar para mejorar las condiciones de pobreza, de oportunidades de empleo y crecimiento económico. Según Ghimire y Upreti, (2012) y Maconachie (2016) se deben realizar varias transformaciones, entre ellas, la transformación del problema, es decir, abordar los problemas que originaron el conflicto, como la falta de oportunidades de empleo, la promoción de inversiones regionales, el crecimiento equitativo y la distribución justa de los beneficios. Dado que

El fin de la guerra no implica recobrar el desempeño económico y social reinante en tiempos de paz. La inercia de “los comportamientos adoptados durante el conflicto, la destrucción y pérdida de activos y el desgaste institucional son obstáculos que emergen durante una etapa de posconflicto” (Ibáñez y Jaramillo, 2006, p. 101).

Tanto la violencia como la paz impulsan el emprendimiento, ya sea por la necesidad de sobrevivir o por las oportunidades que se presentan; en este sentido, el emprendimiento brinda la oportunidad de que las personas se vuelvan resilientes al vivir en medio de la incertidumbre, el riesgo y las dificultades; por ende, los emprendedores hacen “resistencia” a la situación de violencia, y del grado de esta y de la polarización de poder existente, dependerán los diferentes efectos sobre los emprendedores y las condiciones del emprendimiento (Cañares, 2011). La concentración de la actividad emprendedora, en su mayoría en el sector servicios, se ubicará principalmente en las cabeceras de los municipios o regiones que experimentaron mayor desplazamiento o ataques de los grupos rebeldes; mientras que en las regiones rurales se propia un aumento del autoempleo en el sector agrícola (Bozzoli, Brück y Wald, 2013).

Estos nuevos empresarios aprenden y se benefician de las experiencias de sus contrapartes, aprovechan las oportunidades de creación de redes y relaciones que se les ofrecen a través de las actividades de capacitación y fortalecimiento que consolida sus

emprendimientos y con ello continúa estrechando los vínculos introducidos a través de la asociatividad (Yoosuf y Premaratne, 2017). Las condiciones estructurales demográficas, sociales y económicas de la región donde se lleva a cabo el emprendimiento, así como la dotación de recursos y las políticas gubernamentales para la creación de empresas, serán elementos esenciales para la consolidación de los nuevos emprendimientos y el desarrollo social en un país en recuperación (Desai, 2011; Hayward y Magennis, 2014).

Si bien es cierto las iniciativas de emprendedores individuales son las más comunes en el posconflicto, también la cooperación del sector privado puede complementar los procesos de consolidación de paz, al involucrarlos en su cadena de valor (Hayward y Magennis, 2014; Ledbetter, 2016).

Ese activismo empresarial en la construcción de paz se refleja en múltiples campos, desde la participación en negociaciones de paz o su facilitación —que son constitutivas pero no sinónimo de la construcción de paz— hasta el apoyo a la generación de conocimiento por medio de la investigación para incentivar distintas tareas relacionadas con la construcción de paz, la inversión en fondos o proyectos de desarrollo dirigidas a grupos de interés específicos, como los combatientes desmovilizados o las comunidades victimizadas, la realización de análisis de riesgo en los entornos en los que operan las empresas y la construcción de alianzas con otros actores (incluyendo empresas, el Estado u ONG) para promover la discusión y la concientización acerca de las necesidades de la construcción de paz, muchas veces en el marco de códigos de conducta desarrollados a nivel global (Rettberg y Rivas, 2012, p. 306).

El sector privado se involucra como actor activo en el posconflicto mediante sus acciones de liderazgo en responsabilidad social, realizando actividades pedagógicas a las comunidades, con el fin de brindar conocimientos y facilitar la adquisición de destrezas para el desarrollo de emprendimientos propios (Jiménez, 2014; Banks, 2016); estos emprendimientos empoderan a las comunidades, lo que permite mejorar su calidad de vida. Estas acciones empresariales deben estar enfocadas en la identidad y en las necesidades de la comunidad, para proporcionar herramientas efectivas para los emprendimientos nacientes (Katsos y Forrer, 2014).

En Colombia coexistieron por mucho tiempo, el conflicto armado y una economía aparentemente exitosa, donde la guerrilla ilegal y los grupos paramilitares desafiaron por décadas el poder del Estado (Brück, Naudé y Verwimp, 2011). Después de 50 años de este

conflicto, las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia - FARC y el gobierno, firmaron el cese de hostilidades llevando consigo la dejación de armas y cese de toda actividad violenta por parte del grupo insurgente. Esto ha conllevado un esfuerzo importante, no solo de parte del Gobierno en materia de gasto público, sino por parte del sector privado y la academia en un acompañamiento que permita consolidar el proceso de dejación de armas y alcanzar una paz estable y duradera.

El Valle del Cauca fue uno de los departamentos con mayor afectación por este conflicto, está localizado en la zona suroccidente del país, gran parte de su territorio en la zona pacífica, tiene una extensión de 21.195 km<sup>2</sup> y una población estimada para 2018 de 4475886 habitantes (según censo 2018) (Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, 2018), de los cuales el 85% vive en las cabeceras y el restante 15% en zona rural.

El ordenamiento del territorio a partir de los procesos de poblamiento y asentamiento de los habitantes en el valle geográfico del río Cauca, así como el aprovechamiento económico del territorio y su administración político–electoral, posibilitaron la configuración de un ordenamiento particular con marcadas diferencias” (Acevedo, 2014, p. 26).

El departamento ha recibido diferentes oleadas de población inmigrante de otras regiones del país, principalmente del pacífico y de zonas rurales; ya sea por las posibilidades laborales existentes (dadas por la industria, la agroindustria y la logística de mercancías), como por los desplazamientos forzados a los que se vieron sometidos, por parte de la guerrilla, el ejército, los terratenientes y hacendados o por la delincuencia común. También sufrió en los 80’s la expansión de narcotráfico (Cartel de Cali y Norte del Valle) y con esto la concentración hechos de violencia generalizada por el conflicto armado reflejado en las masacres, los secuestros y los desplazamientos, que fueron fortalecidos por la incursión de las autodefensas en la región. Es así como, entre el 2000 - 2010 se producen 47 masacres, 106 secuestros y se produce el desplazamiento de 143 290 personas (Acosta, 2012).

En este entorno, se ha visto el emprendimiento como una de las herramientas para la generación de ingresos de las personas que intentan reconstruir sus vidas. Es por esto, en

este documento busca analizar los efectos de las características demográficas de las víctimas del conflicto armado en la creación de emprendimiento en los municipios Buga y Tuluá que pertenecen al Valle del Cauca.

## **MATERIAL Y MÉTODOS**

Los datos utilizados se obtuvieron mediante una encuesta estructurada bajo el esquema de un muestreo por conveniencia, la encuesta fue realizada a 200 personas mayores de edad víctimas del conflicto armado, ubicadas en la zona urbana y rural<sup>12</sup> de los municipios de Buga y Tuluá en el Valle del Cauca (Colombia). Se seleccionaron las víctimas que venían adelantando un proceso de diálogo y construcción de tejido social por parte del Observatorio para la Paz del Valle del Cauca, iniciativa liderada por la Secretaría Departamental de Paz y Reconciliación y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD.

Para la sistematización y análisis de los datos cuantitativos se realizó mediante el uso de Excel y Eviews; con este el primero se realizó el análisis estadístico descriptivo de los datos, que incluye cruce de variables para una mayor desagregación de los resultados y con el segundo se estimaron los modelos econométricos propuestos.

Para realizar estos últimos, se analizó el efecto de las características sociodemográficas de los emprendedores en la creación de emprendimientos, que es un tema poco estudiado en términos econométricos, a pesar que algunos autores han realizado estudios en ese campo como Álvarez y Valencia (2008), Gadar y Yunus (2009), Nga y Shamuganathan (2010) y Mendoza (2017). Para definir el modelo de la probabilidad de emprendimiento, se consultó a Peake y Marshall (2006), quienes indican que las variables más utilizadas son: raza, sexo y edad (demografía del emprendedor). Por su parte, León (2017) indica que la probabilidad de emprender puede ser afectada por las particularidades

---

<sup>12</sup> En Tuluá en los corregimientos de Venus, La Diadema y La Moralia; y La Alaska - La Habana, El Placer y Crucero – Nogales en Buga.

del individuo, en el caso del Perú, los factores que pueden incrementar la probabilidad de emprender el estar empleado y ser jefe de hogar, mientras que el tener educación superior y ser hombre reduce esta probabilidad. Las variables demográficas tienden a ser bastante consistentes y abarcan muchos de los mismos factores.

Para Bozzoli, Brück y Wald (2013) para estudiar el impacto del conflicto violento en el trabajo por cuenta propia, se deben incluir a los determinantes habituales (parámetros monetarios, habilidades individuales, gustos y preferencias e instituciones y condiciones macroeconómicas), un conjunto de variables de conflicto (migración, entre otros);

En Colombia se han realizado algunos estudios de probabilidad de emprendimiento, Tovar, Victoria, Tovar, Troncoso y Pereira (2016), indicaron que el emprendimiento de las personas (retornados) está asociada a factores demográficos como el sexo, la edad, el nivel educativo, los contactos y el tiempo por fuera del país.

En este sentido, el modelo propuesto es un *probit*, que busca definir el comportamiento de una variable dependiente dicótoma es preciso utilizar una función de distribución acumulativa (FDA), en este caso, la probabilidad de ser emprendedor.

$$P(y=1/x) = G(\beta_1 + \beta_2 x_1 + \beta_3 x_2 + \beta_4 x_3 + \beta_5 x_4 + \beta_6 x_5 + \beta_7 x_6) = G(\beta_1 + \beta_2 X) \quad (1)$$

Donde G es una función binomial que toma valores de 0 y 1, que indica la función normal acumulativa (FDA), dada por:

$$G(Z_i) = \int_{-\infty}^{Z_i/\sigma} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left[-\frac{t^2}{2}\right] dz \quad (2)$$

Debido a que el modelo *probit* es de variable dependiente limitada, la estimación debe realizarse por el método de máxima verosimilitud<sup>13</sup>, que consiste en “obtener los

<sup>13</sup>Los estimadores son consistentes, están normalmente distribuidos y son asintóticamente eficientes (bajo el supuesto de que el modelo probit es el correcto), dado que la muestra de este análisis es poblacional se mantendrán estos supuestos.

valores de los parámetros desconocidos de forma que la probabilidad de observar las  $Y$  dadas sea tan grande (máximo) como sea posible” (Gujarati, 2010, p. 590), dado el modelo *probit*:

$$P(y/x) = \begin{cases} \varphi(\beta x_i) & \text{si } y = 1 \\ 1 - \varphi(\beta x_i) & \text{si } y = 0 \end{cases} \quad (3)$$

Gracias a la función log de verosimilitud (Wooldridge, 2009):

$$L_i(\beta) = \sum_i \{ y_i \log(\varphi(\beta x_i)) + (1 - y_i) \log(1 - \varphi(\beta x_i)) \} \quad (4)$$

## RESULTADOS

El mayor porcentaje de personas encuestadas son mujeres (63%), mientras los hombres tienen una participación del 30% y la población LGTBI del 1%. En cuanto a la edad, se observa que el 18 % de la población tiene más de 61 años, seguido de la población que cuenta entre 37 y 45 años y la que tiene 53 y 61 años. El mayor porcentaje de mujeres encuestadas está entre 29 y 45 años (esto representa 24,5 % del total de la población); sin embargo, se observa que las mujeres rurales cuentan en su mayoría con edades entre 29 y 37 años y las mujeres urbanas entre 37 y 45 años. La mayor participación en los hombres es en el rango de más de 52 años (15% de la población total); en el área urbana, la mayoría de los hombres tienen entre 52 y 61 años y en el área rural tiene entre 61 y 69 años.

La población se identifica como de raza mestiza (52.5%), seguido por los que se reconocen como de raza blanca, afrocolombianos e indígenas, esta percepción es mayor en las víctimas de Buga. Por otra parte, la mayor parte de la población asegura ser oriunda del Valle del Cauca, seguida por la población que es oriunda de Nariño y Cauca. Además, en su mayoría, registran como origen los departamentos de Risaralda, Quindío, Putumayo, Chocó y Antioquía, lo que concuerda con lo definido por Salazar, Castillo y Pinzón (2007) que indica que el Valle del Cauca se ha caracterizado por ser un departamento que recibe un alto flujo de desplazados de otros departamentos, principalmente el Cauca, Nariño y Putumayo donde la intensidad del conflicto del Estado con las guerrillas es mayor. Es así, como la población de estudio, presenta una migración forzada intermunicipal o intradepartamental, dado que el 43 % del total de la población vive en el Valle del Cauca en

un municipio distinto del que es oriundo, cabe anotar que no se registra a Santiago de Cali (la capital del departamento) como lugar de vivienda actual.<sup>14</sup>

La población en su mayoría lleva viviendo entre 0 a 6 y 6 a 15 años (24% cada una); esto es coherente con lo afirmado por la Unidad para la Atención y Reparación Integral de las Víctimas (2019), que indicó que a pesar de la desmovilización de las Autodefensas Unidas de Colombia – AUC en 2013, aún se continúa con la dinámica en los desplazamientos forzosos, que iniciaron en 1999 con la creación del Bloque Calima. A esto se suma, las disputas territoriales del pacífico entre las FARC y las bandas asociadas al narcotráfico como “Los Rastrojos” han incrementado los niveles de desplazamiento desde 2004. Esto se acentúa desde 2011, con los enfrentamientos entre las “bandas criminales con las FARC, la disputa entre la banda de los “Urabeños” y “La Empresa” en Buenaventura y acciones armadas de las FARC en Cauca, Nariño, Putumayo y el pacífico. Todo lo anterior, provocó un fuerte efecto de la migración en el Valle del Cauca (Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, 2013). Asociado a esto, el hecho victimizante más recurrente en la población estudiada es el desplazamiento forzado, seguido de lesiones personales, amenazas, pérdidas de bienes muebles o inmuebles, homicidio y el abandono o despojo forzado de tierras.

En cuanto al nivel educativo de la población, se puede evidenciar que la mayor parte de las personas sólo cuentan con estudios en primaria (50 %), seguido por los cuentan con estudios de bachiller (este comportamiento es más marcado en el área rural que la urbana), similar a lo encontrado por Urdinola (2001) en la población desplazada del país. Este bajo nivel educativo disminuye la probabilidad de insertarse en el mercado laboral, por cuanto sus ingresos son relativamente bajos. Lo anterior también es afectado por el número importante de personas que hacen parte del grupo familiar de estas personas, por ende, las condiciones de vida de la población víctima es compleja, bajo condiciones de marginalización que merecen una mayor atención.

---

<sup>14</sup>Esto podría explicarse por el hecho de que el Valle del Cauca es el único departamento del país que posee ocho ciudades intermedias, con una dinámica económica importante que, según Banguero (1989), es suficientemente atractiva para los migrantes evitando su llegada a Santiago de Cali.

## Resultados empíricos

De acuerdo a los estudios empíricos ya mencionados, la probabilidad de ser emprendedor (PE) estará explicada de las características del empresario como el sexo (S), la edad (EDAD), los años de educación (EDU), número de personas a cargo (NPC), ocupación actual (OCU) y el ingreso (ING); además se incluyen las variables que afectan directamente a la población de estudio, como la migración (M), posee conocimientos previos o ancestrales heredados (CONANT) y el número de hechos victimizantes (NHV).

En este sentido, el modelo en este caso sería:

$$P (PE=I/x) = G (\beta_1 + \beta_2 Edad + \beta_3 Sexo + \beta_4 Edu + \beta_5 Npc + \beta_6 Ing + \beta_7 Ocu + \beta_8 M + \beta_9 Conant + \beta_{10} Nhv) \quad (5)$$

Con respecto a la variable edad, Minniti y Nardone (2007) y Escamilla y Caldera (2013) indican que habitualmente esta tiene un efecto positivo sobre la decisión de ser o convertirse en un emprendedor. Por otra parte, el efecto del sexo en la probabilidad de emprender es incierto, algunos autores consideran que la mujer tiene menor posibilidad de emprender (la variable dicótoma toma el valor de 1 cuando el individuo es hombre). En cuanto a la variable educación, se puede indicar que existe relación positiva entre el nivel de estudios y la creación de empresa (Arenius y Clercq, 2005). Según Blanchflower (2000), el tamaño de la familia y de las personas a cargo se relaciona positivamente con la probabilidad de emprender.

En el caso del ingreso, se puede pensar que, dado que la población del estudio se encuentra en una situación adversa se puede presentar un emprendimiento por necesidad; por ende, la influencia del nivel de ingresos en la decisión de crear empresa es negativa (Álvarez-Sousa, 2019; Morales-Gualdrón y Roig, 2006). Por ende, las personas desempleadas tendrán mayor probabilidad de generar negocios, que las que no lo están, por lo tanto, la variable ocupación (toma el valor de 1 para los ocupados) tendrá signo negativo (Morales-Gualdrón y Roig, 2006).



Por otro lado, las variables que además afectan a las víctimas que fueron tenidas en cuenta como la migración; sin embargo, aunque se han realizado estudios del papel del emprendimiento en el posconflicto, la mayoría de estos no se centran en el desplazamiento, lo que crea un contexto único para los afectados y barreras significativas para las oportunidades (Cheung y Kwong, 2017). Dentro de las poblaciones desplazadas internamente, el espíritu empresarial puede proporcionar una opción viable, permitiéndoles superar los desafíos estructurales del empleo (Williams y Efendic, 2019), por lo que se puede suponer una relación positiva de la migración en la creación de empresa. El efecto del número del número de hechos victimizantes que ha sufrido el individuo, en la probabilidad de emprender es incierto.

Por último, el conocimiento ancestral de realizar un trabajo (experiencia en la labor) tiene relación positiva con la creación de un negocio, este junto con la formación del emprendedor son claves para lograr la supervivencia de los emprendimientos; por ende, esta variable tomará el valor de 1 cuando el individuo tenga conocimiento de realizar alguna labor transmitido por tradición.

Dado que, para la población estudiada es importante encontrar si existen diferencias por la ubicación del emprendimiento (rural o urbano), se incluye en el modelo anterior la variable dicótoma UBICA, que toma el valor de 1 para el área urbana y 0 para el área rural (Contín y Larraza, 2010):

$$P (PE=1/x) = G (\alpha_1 + \alpha_2 \text{Edad} + \alpha_3 \text{Edu} + \alpha_4 \text{Npc} + \alpha_5 \text{Ing} + \alpha_6 \text{M} + \alpha_7 \text{NHV} + \alpha_8 \text{OCU} + \alpha_9 \text{Sexo} + \alpha_{10} \text{Conant} + \alpha_{11} \text{Ubica}) \quad (6)$$

Los resultados de los dos modelos *probit* planteados se presentan a continuación.

**Cuadro 1. Modelos *probit* de probabilidad de ser emprendedor de la población víctima**

Variables	Modelo Probit (5)		Modelo Probit (6)		Efectos Marginales
	Coefficiente	Valor t	Coefficiente	Valor t	
Edad	0.272	(0.000)*	0.273	(0.000)*	0.0877
Sexo	0.123	(0.000) *	0.122	(0.002) *	0.0391
Edu	0.131	(0.000) *	0.133	(0.001) *	0.0434
Npc	0.868	(0.080)* *	0.867	(0.081)* *	0.2774
Ing	- 0.012	(0.013) *	-0.055	(0.023) *	-0.0179
Ocu	- 1.018	(0.002) *	-1.012	(0.003) *	-0.2678
M	0.036	(0.067)* *	0.026	(0.069)* *	0.0086
Nhv	0.419	(0.052)* *	0.400	(0.058)* *	0.1028
Conant	0.641	(0.095)**	0.640	(0.098)**	0.3341
Ubica			-0.167	(0.018) *	-0.0538
Constante	0.270	(0.595)	0.297	(0.678)	0.0028
Mc Fadden R <sup>2</sup>	0.2205		0.2308		
Prob LF statics	0.0000		0.0000		

Los parámetros \*significativos al 5% y \*\*significativos al 10%

Fuente: elaborado por los autores.

Según el cuadro anterior, los coeficientes de las variables exploratorias son estadísticamente significativos al 5 % y 10 % y presentan los signos y órdenes de magnitud esperados. La relación causal entre la edad y la probabilidad de emprender para una persona víctima del conflicto es de signo positivo; es decir, es mayor la probabilidad de crear su propio negocio en la medida que persona es más adulta, dado que se presenta un incremento de 8.77% la probabilidad de emprender por un año adicional en su edad.

Existe una relación positiva entre el sexo de las personas víctimas y la probabilidad de emprendimiento. Debido a que la variable es dicótoma, que toma el valor de 1 cuando es hombre y cero en caso contrario, el efecto marginal indica que un hombre tiene 3.91% más probabilidad que una mujer para crear un emprendimiento, resultado similar al obtenido por Mendoza (2017); además, Fuentes y Sánchez (2010) indican que una menor iniciativa emprendedora por parte de las mujeres se debe al temor al fracaso.

En cuanto a la educación, se muestra una mayor probabilidad de emprender un negocio en la medida que aumenta el nivel de educación; el efecto marginal indica que, por

cada año adicional de educación, la probabilidad de emprender aumenta en 4.34%; por ende, el conocimiento de los individuos potencia las habilidades cognitivas y permite elevar la productividad y eficiencia (Formichella, 2008; Davidsson y Honig, 2003). Así mismo, el conocimiento tradicional aprendido de forma ancestral (visto como aprendizaje para el trabajo) aumenta la propensión a emprender en 33.41%, indicando la importancia de la experiencia del individuo para crear un negocio, que este caso, dado que, para la población estudiada, es más fuerte que el efecto de la educación.

Cuando aumenta el número de personas a cargo, el efecto marginal de ser emprendedor aumenta en un 27.44%, esto es claro, dado que un número mayor de personas dependientes hace que la persona responsable o jefe de hogar necesite generar ingreso y para ello inicie un negocio; es decir, el número de hijos (o personas a cargo) aumenta la propensión a convertirse en un dueño de negocios para mujeres y hombres (Kolvereid, 2018). Los resultados indican que cuando se aumenta el ingreso de una persona víctima en un peso colombiano, la probabilidad de crear se reduce en 1.79%, confirmando que el emprendimiento presente es por subsistencia; una vez la persona obtiene un incremento en su ingreso, desecha su emprendimiento como fuente de recursos económicos.

La probabilidad de implementar un negocio por parte de una persona que está empleada disminuye en 26.78%, según Aldrich y Cliff (2003) una persona con empleo remunerado, no tomaría el riesgo de dejar su estabilidad para emprender un negocio; mientras que las personas sin ocupación tienen una mayor probabilidad de decidir crear empresa que las personas que cuentan con una ocupación estable (Audretsch, Carree y Thurik, 2002; Mendoza, 2017), se evidencia la presencia de emprendimiento por necesidad en esta población.

La probabilidad de constituir un negocio es 0.86 % más para una persona migrante que para un residente nativo; por ende, en este estudio, la migración intermunicipal (o intradepartamental), que según ya se indicó es la que más se presenta, no ejerce un efecto importante en la propensión a emprender en la población víctima. Mientras que a medida que aumentan los hechos victimizantes sufridos por una persona, la propensión a emprender aumenta en 10.28 %,

Con referencia a la ubicación, el resultado de la regresión indica que, una persona víctima que vive en el área rural tiene 5.38 % más probabilidad de realizar un emprendimiento, que una que vive en el área urbana; esto se debe a que las zonas rurales se consideran un nicho para crear emprendimientos asociados principalmente al sector agropecuario (Mancilla, 2010), y es un resultado coherente con las características de la población.

De acuerdo al test de Pearson<sup>15</sup>, el modelo presenta bondad de ajuste (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Test de Pearson

number of observations = 200  
number of covariate patterns = 198  
Pearson chi2(990) = 198.41  
Prob> chi2 = 0,9012

Fuente: elaborado por los autores

Los resultados pueden explicarse por la poca cantidad de personas encuestadas que son emprendedores (la capacidad explicativa del modelo para los emprendedores es tan baja que cuestiona la validez de las conclusiones que puedan derivarse de la estimación) y por el otro, que los emprendimientos que llevan a cabo son pequeños, de subsistencia y generan pocos ingresos.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En rasgos generales, la población víctima de los municipios de Buga y Tuluá son en su mayoría hombres adultos (Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, 2019); mientras que en la población víctima de estudio está compuesta en su mayoría por mujeres, entre 29 y 45 años. La mayor parte de la población encuestada se identifica como mestiza y es oriunda de diferentes lugares del Valle del Cauca (migración forzada intermunicipal o intradepartamental). El tiempo de residencia en el lugar actual es de 0 a 15 años, en coherencia con la dinámica de las acciones de los actores armados que han hecho

---

<sup>15</sup>El Test de Pearson se distribuye mediante la  $\chi^2$  con grados de libertad igual al número de variables menos el número de parámetros.

presencia en el departamento. Así mismo, el hecho victimizante más recurrente en la población seleccionada es el desplazamiento forzado, siendo coherente con lo registrado a nivel departamental. En el nivel educativo de la población, se pudo evidenciar que la mayoría cuenta sólo con estudios básicos de primaria, lo que dificulta aún más la posibilidad de emplearse formalmente, en coherencia con los hallazgos del estudio de Martínez (2016) para los emprendedores de América Latina.

En cuanto al análisis empírico, las variables definidas de las condiciones sociodemográficas de la población víctima, son estadísticamente significativas explican la probabilidad de generar un emprendimiento en Buga y Tuluá en el Valle del Cauca. En este sentido, los resultados empíricos indica que la probabilidad de generar un emprendimiento o negocio propio es mayor, a medida que la persona víctima tiene más edad. Este mismo efecto positivo para la generación de emprendimiento, se encuentra si la persona tiene más años de educación (coherente con lo afirmado por varios autores ya referenciados, entre ellos Becker, Anderson y Miller, Arenius y Clercq, Formichella, entre otros), tiene un número mayor de personas a cargo (concordando con los resultados obtenido por Blanchflower) y tiene conocimientos tradicionales ancestrales o previos (este último, visto como la experiencia, que es de gran importancia en esta población).

Por otra parte, la probabilidad de ser emprendedor para la población víctima se afecta negativamente si la persona recibe más ingreso y está ocupada o empleada (definiendo la percepción del emprendimiento como medio de subsistencia no de oportunidad). De la misma forma, si la persona se ubica en la zona urbana (o cabecera) tiene una menor probabilidad de emprender, difiriendo de lo planteado por Bozzoli<sup>1</sup>, Brück y Wald (2013) quienes indican que las víctimas no calificadas migran a las cabeceras de los municipios (área urbana) donde su única oportunidad de participar en el mercado laboral es por cuenta propia en el sector de servicios.

Dado que la población estudiada es víctima del conflicto armado, los efectos positivos sobre la generación de emprendimiento que tienen el hecho de haber sido desplazado (migrante) y el número de sucesos victimizantes sufridos, dan luces sobre la

resiliencia de las víctimas en el nuevo contexto que vive el país; en este sentido, no queda duda de la importancia del emprendimiento para lograr impactar positivamente la paz que las víctimas sean resignificadas como personas productivas, como aseguraron Katsos y Forrer (2014), en la misma línea esto permite reconstruir el tejido social de las comunidades y mejorar el desarrollo económico de la región.

Con el fin de promover un emprendimiento sostenible en esta población en particular, se deben diseñar políticas apropiadas que incentiven la creación de empresas, focalizadas en los sectores y actividades económicas acordes con las necesidades y conocimientos ya existentes en la población y con la vocación económica del territorio. Aunque existen redes que promueven el emprendimiento, estas están dirigidas al denominado emprendimiento dinámico e innovador (actualmente se centran en el emprendimiento naranja), lejos del emprendimiento rural y/o social, el cual es una actividad importante y arraigada en las poblaciones víctimas de las zonas rurales y urbanas del departamento (Bedoya, Castro y Hoyos, 2020). Por ende, dadas las características estructurales que rodean al emprendedor, es necesario promover entornos favorables para la innovación no solo en las leyes e instituciones, sino también, en la dotación de infraestructura existente para garantizar a la población, en este caso las víctimas, tengan una plataforma de apoyo en su emprendimiento (Enríquez y Hoyos, 2019).

Este estudio da indicios de la propensión a emprender de la población víctima; en este sentido, es un aporte en el tema, presentando un ejercicio empírico que no se había realizado para esta población en el nuevo escenario de posconflicto, logrando algunos hallazgos interesantes. Dada la importancia del tema, es importante realizar este tipo de estudios que permitan la identificación y caracterización de las comunidades, obteniendo información de base como insumo para los ejercicios estadísticos de modelación, que conlleven a una formulación eficiente de políticas de construcción de paz orientada al emprendimiento, de modo que se pueden aprovechar los conocimientos de las comunidades para la generación de nuevos emprendimientos y fortalecimiento de los ya existentes, siempre respetando los conocimientos de la población y vocaciones económicas de la región.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. (1995). Reward Structures and the Allocation of Talent. *European Economic Review*, 39, 17–33.
- Acevedo, T. P. (Ed.). (2014). *"Patrones" y campesinos: tierra, poder y violencia en el Valle del Cauca (1960-2012)*. Centro Nacional de Memoria Histórica.
- Acosta, C. (2012). Anatomía del conflicto armado en el Valle del Cauca durante la primera década del siglo XXI. *Revista Científica Guillermo de Ockham*, 10(1). 83 – 99. Recuperado de <https://bit.ly/3gyDNFA>
- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M. y Minniti, M. 2005. *The Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*, London Business School and Babson College.
- Aldrich, H. y Cliff, J. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18, 573–596. doi: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)
- Álvarez, A., y Valencia, P. (2008). Un análisis de los factores sociodemográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad. *Revista de economía mundial*, (18), 341-353.
- Álvarez-Sousa, A. (2019). Emprendedores por necesidad. Factores determinantes. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (166), 166-324. doi: <http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.166.3>
- Amit, R., Muller, E., & Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of business venturing*, 10(2), 95-106. doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00017-O](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00017-O)
- Anderson, A. y Miller, C. (2003). Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process. *The Journal of Socio-Economics*, 32, 17-36. doi: [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(03\)00009-X](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(03)00009-X)
- Arenius, P. y Clercq, D. D. (2005). A networkbased approach on opportunity recognition. *Small Business Economics*, 24 (3), 249-265. doi: <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1988-6>
- Audretsch, D., Carree, M. y Thurik, R. (2002). Does entrepreneurship reduce unemploy-

- ment? *Tinbergen Institute Discussion Paper* TI 01-074/3. doi:  
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1029672>
- Banguero, H. (1989). Las ciudades intermedias como polos de crecimiento regional en el Valle del Cauca. *Boletín Socioeconómico CIDSE*, (19), 37-48.
- Banks, H. (2016). The business of peace: Coca-Cola's contribution to stability, growth, and optimism. *Business Horizons*, 59(5), 455-461. doi:  
<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.03.018>
- Baumol, W.J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22. doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Bedoya, C., Castro, M. y Hoyos, A. 2020. El emprendimiento rural en la construcción de paz: análisis de la (des)articulación en el Valle del Cauca, Colombia. *OPERA*. 27 (jun. 2020), 91-117. doi: <https://doi.org/10.18601/16578651.n27.05>.
- Becker, G. (1983). *El capital humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*, Madrid: Alianza Editorial.
- Blanchflower, D. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour economics*, 7(5), 471-505. doi: [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(00)00011-7)
- Bozzoli, C., Brück, T., y Wald, N. (2013). Self-employment and Conflict in Colombia. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 117-142. doi:  
<https://doi.org/10.1177/0022002712464849>
- Brück, T., Naudé, W. y Verwimp, P. (2011). Small business, entrepreneurship and violent conflict in developing countries. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 24(2), 161-178. doi:  
<https://doi.org/10.1080/08276331.2011.10593532>
- Brück, T., Naudé, W., y Verwimp, P. (2013). Business underfire: Entrepreneurship and violent conflict in developing countries. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 3-19. doi: <https://doi.org/10.1177/0022002712464846>
- Camacho, A. y Rodríguez, C. (2010). *Entrepreneurship and Armed Conflict: Evidence from Colombia*, Helsinki: UNUWIDER Working Paper.
- Camacho, A. y Rodríguez, C. (2013). Firm exit and armed conflict in Colombia. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 89-116. doi: <https://doi.org/10.1177/0022002712464848>



- Cañares, M. (2011). In Violence as in Peace : Violent Conflict and Rural Entrepreneurship in the Philippines. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 24(2), 253–264. doi: <https://doi.org/10.1080/08276331.2011.10593537>
- Carroll, G. R., & Mosakowski, E. (1987). The career dynamics of self-employment. *Administrative science quarterly*, 570-589. doi: <https://doi.org/10.2307/2392884>
- Chandler, G., y Hanks, S. (1998). An examination of the substitutability of founder's human and financial capital in emerging business Ventures. *Journal of Business Venturing*, 13, 353-369. doi: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00034-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00034-7)
- Chen, S., Loayza, N. V. y Reynal-Querol, M. (2007). The aftermath of civil war. *The World Bank Economic Review*, 22(1), 63-85. doi: <https://doi.org/10.1093/wber/lhn001>
- Cheung, C. W. M. y Kwong, C. (2017). Path-and place-dependence of entrepreneurial ventures at times of war and conflict. *International Small Business Journal*, 35(8), 903-927. doi: <https://doi.org/10.1177/026624617691802>
- Collier, P. (1999). On the Economic Consequences of Civil War. *Oxford Economic Papers* 51 (1), 168–83. doi: <https://doi.org/10.1093/oep/51.1.168>
- Contín, I. y Larraza, M. (2010). Actividad emprendedora rural y urbana: el caso de Navarra. *Revista internacional de los estudios vascos= Eusko ikaskuntzen nazioarteko aldizkaria= Revue internationale des études basques = International journal on Basque studies, RIEV*, 55(1), 39-60.
- Cooper, A., Woo, C. y Dunkelberg, W. C. (1989). Entrepreneurship and the initial size of firms. *Journal of Business Venturing*, 4(5), 317-332. doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(89\)90004-9](https://doi.org/10.1016/0883-9026(89)90004-9)
- Davidsson, P. y Honig, B. (2003), The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301- 331.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (2018). *Resultados ajustados censo de población y vivienda 2018*. Recuperado de <https://bit.ly/2Ai1rpa>
- Desai, S. (2011). A Tale of Entrepreneurship in Two Iraqi Cities. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 24(2), 37–41. <https://doi.org/10.1080/08276331.2011.10593539>

- Desai, S., Acs, Z. J., y Weitzel, U. (2013). A Model of Destructive Entrepreneurship: Insight for Conflict and Postconflict Recovery. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 20–40. doi: <https://doi.org/10.1177/0022002712464853>
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row Publishers
- Drucker, P. (2018). *The daily drucker*. Routledge.
- Dugguh, S. I. A. (2016). Peacebuilding: Meeting the Challenges of Sustainable Entrepreneurship Development in the Post-Boko Haram Conflict in North Eastern Nigeria. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, (18) 2, 32 – 40.
- Enríquez, F. y Hoyos A. (2019). La política pública sobre el emprendimiento en Colombia: síntesis y recomendaciones. En *Emprendimiento en Cali: Análisis dinámico* (pp. 185-192). Cali: Programa Editorial Universidad Autónoma de Occidente. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctvj7wpps>
- Escamilla, Z. y Caldera, D. D. C. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México. *Investigación administrativa*, 42(111), 7-19. Recuperado de <https://bit.ly/2ZQVz1f>
- Formichella, M. (2008), Educación y trabajo independiente: un aporte a la evidencia empírica. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(3), 115-139.
- Fuentes, F. y Sánchez, S. (2010), Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género, *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 696-698.
- Gadar, K., y Yunus, N. K. Y. (2009). The influence of personality and socio-economic factors on female entrepreneurship motivations in Malaysia. *International review of business research papers*, 5(1), 149–162.
- Gartner, W.B., Shaver, K.G., Carter, N.M. y Reynolds, P.D. (2004). *Handbook of entrepreneurial dynamics*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. doi: <http://dx.doi.org/10.4135/9781452204543>
- Ghimire, S., y Upreti, B. (2012). Corporate engagement for conflict transformation: Conceptualising the business–peace interface. *Journal of Conflict Transformation & Security*, 2(1), 77 – 100.

- Giraldo, C. (2018). *Política social contemporánea: un paradigma en crisis*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Gujarati, D. (2010). *Econometría* (5ª ed.), Ciudad de México, México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hayward, K. y Magennis, E. (2014). The Business of Building Peace: Private Sector Cooperation across the Irish Border. *Irish Political Studies*, 29(1), 154-175. doi: <https://doi.org/10.1080/07907184.2013.875896>
- Hernández, H., Barrios, I. y Jiménez, A. (2017). El aporte del empresario barranquillero en el postconflicto: una mirada desde la responsabilidad social empresarial. *NOVUM*, (7), 131-145.
- ILO - International Labour Organization (2010). *Local Economic Recovery in Post-conflict: Guidelines*. ILO Programme for Crisis Response and Reconstruction (ILO/CRISIS). Recuperado de <https://bit.ly/2M6fYan>
- Ibáñez, A.M., y Jaramillo C. (diciembre de 2006). Oportunidades de desarrollo económico en el posconflicto: propuestas de política. *Coyuntura Económica*, 36 (2), pp. 93-127. Recuperado de <https://bit.ly/3dbdH9z>
- Jiménez, G. (2014). Multinacionales y responsabilidad social empresarial en la construcción de paz en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 27(48), 67-96
- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori, V. (2004). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*; Ginebra, Suiza: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://bit.ly/3ca6khq>
- Katsos, J. E. y Forrer, J. (2014). Business practices and peace in postconflict zones: lessons from Cyprus. *Business Ethics: A European Review*, 23(2), 154-168. doi: <https://doi.org/10.1111/beer.12044>
- Kirzner, I. (1973). Competition and Entrepreneurship. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*. Recuperado de <https://bit.ly/2MaodSC>
- Kolvereid, L. (2018). Entrepreneurship among parents. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 7 (9). doi: <https://doi.org/10.1186/s13731-018-0089-0>

- Kwabena, N. y Simpeh, K. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3, 1-8.
- Landes, D. (2008). *Dynasties: Fortune and misfortune in the world's great family businesses*. Penguin UK. doi: 10.1111/j.1540-6563.2007.00197\_74.x
- Landström, H. (1999). The Roots of Entrepreneurial Research. *New England Journal of Entrepreneurship*, 2(2), 9-20. doi: <https://doi.org/10.1108/NEJE-02-02-1999-B002>
- Ledbetter, B. (2016). Business leadership for peace. *International Journal of Public Leadership*, 12(3), 239–251. doi: <https://doi.org/10.1108/IJPL-04-2016-0016>
- León, J. (2017). Influencia de las características sociodemográficas individuales en la creación de negocios en el Perú. *Semestre Económico*, (20) 43, 37 – 60. Recuperado de <https://bit.ly/2TMAAc5>
- Maconachie, R. (2016). The extractive industries, mineral sector reform and post – conflict reconstruction in developing countries. *The Extractive Industries and Society*, 3(2), 313-315. doi: <https://doi.org/10.1016/j.exis.2016.03.004>
- Mancilla, C. (2010). *Ensayos sobre el impacto diferenciado en los extranjeros de factores explicativos del emprendimiento: el caso de España y sus zonas rurales* (tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, España. Recuperado de <https://bit.ly/2ZHcVxj>
- Martínez, A. E. (2016). Factores socio-culturales asociados al emprendedor: evidencia empírica para América Latina. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(74), 312-330. Recuperado de <https://bit.ly/2M8nvWc>
- Mehlum, H., Moene, K. y Torvik, R. (2003). Predator or Prey? Parasitic Enterprises in Economic Development. *European Economic Review*, 47, 275–94.
- Mendoza, J. (2017). Influencia de las características sociodemográficas individuales en la creación de negocios en Perú. *Semestre Económico*, 20(43), 37-60. doi: <http://dx.doi.org/10.22395/seec.v20n43a2>
- Miklian, J., Alluri, R. M., y Katsos, J. E. (Eds.). (2019). *Business, peacebuilding and sustainable development*. Routledge.
- Milanovic, B. (2005). Why did the poorest countries fail to catch up? *Carnegie Paper*, 62. Recuperado de <https://bit.ly/2zHnc1V>

- Minniti, M. y Nardone, C. (2007). Being in Someone Else's Shoes: the Role of Gender in Nascent Entrepreneurship. *Small Bus Econ* 28, 223–238. doi: <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9017-y>
- Mishra, C. S., y Zachary, R. K. (2015). The theory of entrepreneurship. *Entrepreneurship research journal*, 5(4), 251-268. doi: <https://doi.org/10.1515/erj-2015-0042>
- Morales - Gualdrón, S. y Roig, S. (2006). La decisión de crear una empresa: Un análisis a partir de la base de datos del proyecto GEM. En: Cuervo, Álvaro; Ribeiro, Domingo y Roig, Salvador (Coord.), *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva* (pp. 286 -303). Valencia, España: Fundación Bancaja.
- Naudé, A. (2009). Entrepreneurship, Post-Conflict. En T. Addison y T. Brück (Ed.), *Making Peace Work: The Challenges of Social and Economic Reconstruction* (251–63). Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. doi: [https://doi.org/10.1057/9780230595194\\_11](https://doi.org/10.1057/9780230595194_11)
- Nga, J. K. H. y Shamuganathan, G. (2010). The influence of personality traits and demographic factors on social entrepreneurship start up intentions. *Journal of business ethics*, 95(2), 259-282. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0358-8>
- Peake, W. O. y Marshall, M. I. (2006). What do we really know about entrepreneurs? An analysis of nascent entrepreneurs in Indiana. In *Working Paper# 06–14, Department of Agricultural Economics*. Purdue University. Recuperado de <https://bit.ly/3cg57Fo>
- Reynolds, P. (1987). New firms: societal contribution versus survival potential. *Journal of Business Venturing*, 2, 231-246. doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(87\)90011-5](https://doi.org/10.1016/0883-9026(87)90011-5)
- Rettberg, A. y Rivas, Á. (2012). El sector empresarial y la Construcción de paz en Colombia: entre el optimismo y el desencanto. In A. Rettberg (Ed.), *Construcción de paz en Colombia* (pp. 305–348). Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Ciencia Política, Ediciones Uniandes. doi: <https://doi.org/10.7440/2012.33>
- Salas, J. C. (2015). Agricultura familiar y de 'subsistencia'. Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO. Recuperado de <https://bit.ly/2TSrQ3W>

- Salazar, B., Castillo, M. P. y Pinzón, F. (2007). Guerra y distribución territorial en el Valle del Cauca. *Revista Sociedad y Economía*, 1, 93-123. Recuperado de <https://bit.ly/2TTk4Hf>
- Sanders, M. y Weitzel, U. (2013). Misallocation of entrepreneurial talent in postconflict environments. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 41-64. doi: <https://doi.org/10.1177/0022002712464852>
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226. doi: <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, Mass., Harvard U. P.
- Schumpeter, J. A. (1951). Historical approach to the analysis of business cycles. In *Conference on Business Cycles* (pp. 149-162). NBER
- Stevenson, H. y Jarillo J. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management, *Strategic Management Journal*, 11, 17-27
- Tovar, L. M., Victoria, T., M., Tovar, J. R., Troncoso, G., y Pereira, F. (2018). Factores asociados a la probabilidad de emprendimiento en migrantes colombianos que retornan a Colombia. *Migraciones internacionales*, 9(3), 169-192. doi: <https://dx.doi.org/10.17428/rmi.v9i34.366>
- Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas. (2013). *Informe nacional de desplazamiento forzado en Colombia 1985 a 2012*. Bogotá D.C.: Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas. Recuperado de <https://bit.ly/2XeiGRF>
- Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas (2019). *Reporte Red Nacional de Información*. Recuperado de <https://bit.ly/2M2VzD1>
- Urdinola, P. (2001). La población desplazada interna: el caso colombiano. *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM. Les Cahiers ALHIM*, (3).
- UNDP. (2004). *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor* Report of the Commission on Private Sector and Development to the Secretary General of the United Nations, UNDP: New York. United Nations Development Programme

- Williams, N., y Efendic, A. (2019). Internal displacement and external migration in a post-conflict economy: Perceptions of institutions among migrant entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship*, 17(4), 558-585. doi: <https://doi.org/10.1007/s10843-019-00244-5>
- Wooldridge, J. M. (2009). *Introducción a la econometría: un enfoque moderno*. Ciudad de México, México: Editorial Cengage Learning.
- Yoosuf, A., y Premaratne, S. (2017). Building Sustainable Peace through Business Linkages among Micro-Entrepreneurs : Case Studies of Micro-Enterprises in the North of Sri Lanka. *Journal of Peacebuilding & Development*, 12(1), 34–48. doi: <https://doi.org/10.1080/15423166.2017.1281754>

## Semblanza

# **EMPRENDIMIENTO Y POSCONFLICTO: EL EFECTO DE LOS FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS EN EL EMPRENDIMIENTO DE LAS VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO EN BUGA Y TULUÁ (VALLE DEL CAUCA, COLOMBIA)**

Alexandra Hoyos Bravo

Maestría en Economía – Universidad Autónoma de Occidente. Economista – Universidad Autónoma de Occidente. Docente – Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium - UNICATÓLICA. Grupo de Investigación Interdisciplinario en Gestión Organizacional – GIICO.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1330-6546>

GOOGLE

<https://scholar.google.es/citations?user=oWgtnzoAAAAJ&hl=es>

ACADEMICO:

PUBLONS: <https://publons.com/researcher/3667198/alexandra-hoyos/>

RESEARCHGATE: [https://www.researchgate.net/profile/Alexandra\\_Hoyos\\_Bravo](https://www.researchgate.net/profile/Alexandra_Hoyos_Bravo)

Correo electrónico Institucional: [ahoyosb@unicatolica.edu.co](mailto:ahoyosb@unicatolica.edu.co)

Correo electrónico Personal: [alexandrahoyos@gmail.com](mailto:alexandrahoyos@gmail.com)

Sully Tatiana Gutiérrez González

Maestría en Administración de Empresas - Universidad Autónoma de Occidente. Administración de Empresas – Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium. Docente – Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium - UNICATÓLICA. Grupo de Investigación Interdisciplinario en Gestión Organizacional – GIICO.

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7205-3919>

GOOGLE ACADEMICO:

<https://scholar.google.es/citations?user=F2jd4V4AAAAJ&hl=es&authuser=3>

*Los paradigmas actuales - educación, empresa y sociedad - ISBN ISBN: 978-958-52636-8-0  
Colección: Científica Educación, Empresa y Sociedad. DOI: <https://doi.org/10.34893/na8w-qb04>*



PUBLONS: <https://publons.com/researcher/3677552/sully-tatiana-gutierrez-gonzalez/>

RESEARCHGATE: [https://www.researchgate.net/profile/Sully\\_Gutierrez\\_Gonzalez](https://www.researchgate.net/profile/Sully_Gutierrez_Gonzalez)

Correo electrónico Institucional: [sgonzalez@unicatolica.edu.co](mailto:sgonzalez@unicatolica.edu.co)

Correo electrónico Personal: [tatianagutierrezgonzalez@gmail.com](mailto:tatianagutierrezgonzalez@gmail.com)

Cerbulo Andres Cifuentes Garcia

Maestría en Administración de Empresas – Universidad del Valle. Economista – Pontificia Universidad Javeriana de Cali. Docente – Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium - UNICATÓLICA. Grupo de Investigación Interdisciplinario en Gestión Organizacional – GIICO.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2826-6284>

GOOGLE ACADEMICO:

<https://scholar.google.es/citations?user=5OHJ-3UAAAAJ&hl=es&authuser=1>

PUBLONS: <https://publons.com/researcher/3664513/cerbulo-andres-cifuentes-garcia/>

RESEARCHGATE: [https://www.researchgate.net/profile/Cerbulo\\_Cifuentes\\_Garcia](https://www.researchgate.net/profile/Cerbulo_Cifuentes_Garcia)

Correo electrónico Institucional: [ccifuentes@unicatolica.edu.co](mailto:ccifuentes@unicatolica.edu.co)

Correo electrónico Personal: [cerbuloand@hotmail.com](mailto:cerbuloand@hotmail.com)