



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS

CARTA DE AUTORIZACIÓN



CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 1

Neiva, 12 de marzo de 2020

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

Las suscritas:

Derly Yurany Mosquera Huertas, con C.C. No. 1.075.241.314,

Diana Alejandra Dussán Bastidas, con C.C. No. 1.075.229.241,

Autores de la tesis y/o trabajo de grado titulado EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE LA MUJER EMPRENDEDORA: UN ESTUDIO DE SUS HABITUS. TRES CASOS EN LA CIUDAD DE NEIVA, presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar al título de MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS;

Autorizamos al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS					   	
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 3

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: El proceso de constitución de la mujer emprendedora: un estudio de sus hábitos. Tres casos en la ciudad de Neiva.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Mosquera Huertas	Derly Yurany
Dussán Bastidas	Diana Alejandra

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Quintero Bonilla	Alexander

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Magister en Administración de Empresas

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Maestría en Administración de Empresas

CIUDAD: Neiva

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2020

NÚMERO DE PÁGINAS: 128

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas X Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general___ Grabados___
Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas
o Cuadros X

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA					   	
	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						
DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO							
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 3

MATERIAL ANEXO: Historia de vida: Caso de estudio uno.

Historia de vida: Caso de estudio dos.

Historia de vida: Caso de estudio tres.

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. Proceso de constitución	Constitution process	6. Práctica	Practice
2. Mujer emprendedora	Enterprising woman	7. _____	_____
3. Habitus	Habitus	8. _____	_____
4. Capital	Capital	9. _____	_____
5. Campo	Field	10. _____	_____

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

Tradicionalmente se ha estudiado al emprendedor en forma determinística, como un objeto sin trayectoria, desconociendo su proceso de constitución y la condición de agente constituido a través de la interacción social a lo largo de su historia vital. Por lo anterior y teniendo en cuenta la importancia que cada día adquieren el emprendimiento y la mujer emprendedora en Colombia, se planteó la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es el proceso de constitución de la mujer emprendedora a partir de la identificación de sus habitus?

Para lograr lo anterior, la presente investigación utilizó una metodología cualitativa y adoptó como marco teórico los planteamientos de Pierre Bourdieu a partir de los conceptos de habitus, prácticas, campo y capitales, los cuales se emplearon como unidades preliminares de análisis, en especial, entendiendo habitus como una disposición adquirida por parte de la emprendedora, que la inclina o la conduce a la creación de valor (una innovación o una organización). Se hizo uso del método biográfico narrativo y la entrevista narrativa como dispositivos metodológicos para la construcción en el análisis de las historias de vida, a través de las cuales se permitió describir el universo social desconocido, que para el caso de la investigación se relacionó con la identificación de habitus que contribuyen a la constitución de la mujer emprendedora de la ciudad de Neiva.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS					   	
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	3 de 3

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

Traditionally, the entrepreneur has been studied in a deterministic way, as an object without a trajectory, ignoring its constitution process and the status of constituted agent through social interaction throughout its vital history. Due to the above and taking into account the importance that entrepreneurship and women entrepreneurs acquire in Colombia every day, the following research question was asked: What is the process of constitution of women entrepreneurs based on the identification of their habitus?

To achieve the above, the present investigation used a qualitative methodology and adopted as a theoretical framework the approaches of Pierre Bourdieu from the concepts of habitus, practices, field and capitals, which were used as preliminary units of analysis, especially, understanding habitus as a disposition acquired by the entrepreneur, which inclines or leads her to the creation of value (an innovation or an organization). The narrative biographical method and the narrative interview were used as methodological devices for construction in the analysis of life stories, through which it was allowed to describe the unknown social universe, which in the case of the investigation was related to the identification of habitus that contribute to the constitution of the enterprising woman of the city of Neiva.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: HUMBERTO RUEDA RAMÍREZ

Firma: 

Nombre Jurado: ELÍAS RAMÍREZ PLAZAS

Firma: 

Nombre Jurado: SERGIO ALEXANDER SANTOS SÁNCHEZ

Firma: 

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

El proceso de constitución de la mujer emprendedora: un estudio de sus habitus. Tres casos en la
ciudad de Neiva.

DERLY YURANY MOSQUERA HUERTAS
DIANA ALEJANDRA DUSSAN BASTIDAS

Universidad Surcolombiana
Facultad de economía y administración
Maestría en Administración de empresas
Neiva
2020

El proceso de constitución de la mujer emprendedora: un estudio de sus habitus. Tres casos en la ciudad de Neiva.

DERLY YURANY MOSQUERA HUERTAS
DIANA ALEJANDRA DUSSAN BASTIDAS

Director ALEXANDER QUINTERO BONILLA

Universidad Surcolombiana
Facultad de economía y administración
Maestría en administración de empresas
Neiva
2020

RESUMEN

Tradicionalmente se ha estudiado al emprendedor en forma determinística, como un objeto sin trayectoria, desconociendo su proceso de constitución y la condición de agente constituido a través de la interacción social a lo largo de su historia vital. Por lo anterior y teniendo en cuenta la importancia que cada día adquieren el emprendimiento y la mujer emprendedora en Colombia, se planteó la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es el proceso de constitución de la mujer emprendedora a partir de la identificación de sus habitus?

Para lograr lo anterior, la presente investigación utilizó una metodología cualitativa y adoptó como marco teórico los planteamientos de Pierre Bourdieu a partir de los conceptos de habitus, prácticas, campo y capitales, los cuales se emplearon como unidades preliminares de análisis, en especial, entendiendo habitus como una disposición adquirida por parte de la emprendedora, que la inclina o la conduce a la creación de valor (una innovación o una organización). Se hizo uso del método biográfico narrativo y la entrevista narrativa como dispositivos metodológicos para la construcción en el análisis de las historias de vida, a través de las cuales se permitió describir el universo social desconocido, que para el caso de la investigación se relacionó con la identificación de habitus que contribuyen a la constitución de la mujer emprendedora de la ciudad de Neiva.

Palabras claves: Proceso de constitución, mujer emprendedora, habitus, capitales, campo y prácticas.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	7
CAPITULO 1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
1.1 Descripción del Problema.....	9
1.2 Objetivos.....	11
1.2.1 Objetivo General.....	11
1.2.2 Objetivos específicos	11
1.3 Justificación	12
1.3.1 Justificación Teórica	12
1.3.2 Justificación Metodológica	12
1.3.3 Justificación Social	12
1.4 Alcance de la investigación	13
CAPITULO 2. MARCO DE REFERENCIA	14
2.1 Antecedentes de Investigación	14
2.1.1 Emprendedor.....	14
2.1.2 Emprendimiento.....	18
2.1.3 Emprendimiento Femenino.....	22
2.1.4 Bourdieu en el estudio del emprendedor	28
2.2 Marco Teórico	33
2.2.1 Definiciones del término Habitus	33
2.2.2 Teoría del Habitus según Bourdieu	35
2.2.3 El habitus en la constitución del emprendedor	38
2.3 Marco Conceptual.....	43
CAPITULO 3. METODOLOGÍA	44
3.1 Enfoque de la Investigación	45
3.2 Bosquejo de la Investigación.....	46
3.2.1 Análisis biográfico narrativo	47
3.2.2 Casos de Estudio.....	49
3.3 Recolección y Análisis de la Información	50
3.4 Validez de la investigación.....	54
CAPITULO 4. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN.....	56
4.1 Proceso constitutivo de las emprendedoras a partir del análisis biográfico narrativo.....	57

4.1.1	Análisis: caso de estudio uno.....	57
4.1.2	Análisis: caso de estudio dos.	58
4.1.3	Análisis: caso de estudio tres.	59
4.2	Identificación y descripción de las prácticas en el proceso constitutivo de las emprendedoras.....	60
4.2.1	Práctica: Aprovechar.....	61
4.2.2	Práctica: Hacer cambios necesarios.....	62
4.2.3	Práctica: Comercializar.....	63
4.2.4	Práctica: Diversificar.....	64
4.2.5	Práctica: Estudiar e Investigar.....	65
4.2.6	Práctica: Hacer alianzas.....	66
4.2.7	Práctica: Preocuparse por el otro.....	67
4.2.8	Práctica: Idear, visionar y planear.....	68
4.3	Identificación y descripción de los hábitos en el proceso constitutivo de las emprendedoras.....	69
4.3.1	Habitus: Adaptativo al cambio.....	71
4.3.2	Habitus: Aprendizaje y conocimiento.....	72
4.3.3	Habitus: Autonomía e independencia.....	73
4.3.4	Habitus: Disciplina y responsabilidad.....	74
4.3.5	Habitus: Dotes comerciales.....	75
4.3.6	Habitus: Emocional, afectiva y generoso.....	77
4.3.7	Habitus: Sentido de oportunidad.....	78
4.3.8	Habitus: Creativo y visionario.....	79
	CAPITULO 5. DISCUSIÓN.....	80
5.1	Las prácticas en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.	81
5.2	Los hábitos en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.	84
5.3	Los campos y capitales en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.	86
	CAPITULO 6. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	89
	BIBLIOGRAFÍA.....	94
	ANEXOS.....	105
1.	Historia de vida: Caso de estudio uno.....	105
2.	Historia de vida: Caso de estudio uno.....	112

3. Historia de vida: Caso de estudio uno.....	122
---	-----

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Definición del término Habitus por diferentes autores	34
Tabla 2. Pasos para la recolección y análisis de la información	51
Tabla 3. Categorías Emergentes.....	52
Tabla 4. Resignificación de categoría Habitus y Prácticas.	53
Tabla 5. Validez de la investigación cualitativa.....	55

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Prácticas constitutivas del emprendedor.....	60
Figura 2. Habitus constitutivos del emprendedor	70

INTRODUCCION

Históricamente el emprendedor ha sido abordado de forma separada, autónoma e independiente como alguien que calcula, luego asume el riesgo y tiene que manejar la incertidumbre y asumir la responsabilidad de los resultados positivos como los negativos (Knight, 1921) e innovador es decir como aquellos que desean cambiar las cosas o hacer las cosas de forma diferente (Schumpeter J. , 1943).

Es por esto, que se plantea la necesidad de utilizar perspectivas descriptivas, que permitan integrar al entorno y al agente; ya que esto complementa la comprensión del emprendimiento, centrado en el comportamiento del individuo.

Se abordó este tema de investigación en razón a la importancia que se tiene para el desarrollo de social y económico de la ciudad, así mismo para proveer aportes al campo de la investigación del emprendimiento femenino; el cual; como se dijo anteriormente, se ha estudiado de manera separada y sin una mirada holística.

Por lo tanto, el objetivo principal es comprender el proceso de constitución del emprendimiento femenino a partir de la identificación de sus habitus (Bourdieu, 2012), abordado desde el reconocimiento de sus trayectorias de vida y las experiencias personales.

Para el presente trabajo de investigación se seleccionaron tres mujeres huilenses que en el transcurso de su vida hubieran desarrollado algún emprendimiento, con el fin de, a través del discurso de sus historias de vida, comprender cuál es su proceso de constitución como mujer emprendedora a partir de la identificación de sus habitus, entendiendo habitus como una disposición adquirida por parte de la emprendedora, que la inclina o la conduce a la creación de

valor (una innovación o una organización) (Quintero, 2018), teniendo como referente conceptual la teoría del sociólogo Pierre Bourdieu y fundamentado en una de las modalidades de la investigación cualitativa hermenéutica como lo es el método biográfico que permitirá describir el entorno social y los relatos de vida.

La entrevista narrativa permite, que se hable, cuente o relate de manera detallada aspectos de su vida, entonces, en la investigación, la entrevista narrativa es el escenario para que el agente cuente detalles de su pasado que ayudarán a identificar sus *habitus* y prácticas.

La investigación cualitativa, según Charriez (2012) indica que:

“la historia de vida, como investigación cualitativa, busca descubrir la relación dialéctica, la negociación cotidiana entre aspiración y posibilidad, entre utopía y realidad, entre creación y aceptación; por ello, sus datos provienen de la vida cotidiana, del sentido común, de las explicaciones y reconstrucciones que el individuo efectúa para vivir y sobrevivir diariamente”.

Para Hernández Moreno (2009), cuando se habla de historias de vida es uno de los métodos de investigación descriptiva más puros y potentes para conocer como las personas el mundo social que les rodea.

CAPITULO 1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del Problema

El emprendedor es un tema de estudio que toma cada vez más fuerza entre investigadores a nivel nacional e internacional, pero que, a los ojos de las autoras del presente trabajo, carecen de una mirada holística y presentan falencias desde la perspectiva la cual ha sido abordada.

En primera instancia se encuentra que los estudios en el tema de emprendimiento y emprendedor, han evolucionado desde perspectivas unidimensionales, esto quiere decir, que han sido estudiados desde diversas disciplinas del conocimiento por separado, lo que ha generado diferentes puntos de vista, puesto que cada disciplina tiene una perspectiva y objetivos particulares, por lo que el emprendimiento y el emprendedor han sido definidos de maneras sustancialmente diferentes (Arcand & Stambouli, 2011).

Un segundo punto que se encuentra en cuanto al tema, y creemos que está muy relacionada con lo anterior expuesto es que, al ser el emprendedor estudiado desde diferentes disciplinas de forma separada, es decir, desde la perspectiva económica y comportamental, y desde perspectivas sociológicas y antropológicas, los estudios sólo se han preguntado que es emprendimiento, qué es ser emprendedor o cómo ese emprendedor crea una organización. La falencia que se encuentra, es que son poco los trabajos o investigaciones que han abordado el ser del emprendedor, es decir, la manera como se constituye, o el proceso por el cual establece o dota de unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar, en otras palabras, esos habitus adquiridos en el transcurso de la vida que lo llevan a ser emprendedor.

Un tercer punto es que según el estudio de la actividad empresarial durante el año 2017 de la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para Colombia, el 68% de los colombianos encuentra más viable y factible emprender como una opción de carrera deseable para sus vidas, comparado con el porcentaje promedio en las economías de Latinoamérica y el Caribe 55%, lo anterior evidencia un ecosistema con gran aceptación del emprendimiento y con gran potencial para el crecimiento del tejido empresarial (GEM, 2019).

Una de las conclusiones de los resultados (GEM, 2019) afirma que en Colombia:

"Se ha generado una cultura emprendedora en la que el estatus del empresario y la percepción del emprendimiento como opción deseable de carrera profesional se han consolidado. Por su parte, el miedo al fracaso ha disminuido, a pesar de que la percepción sobre la cobertura de los medios de comunicación ha ido decreciendo. Al parecer, la formulación e implementación de políticas que incentivan el emprendimiento han afianzado la confianza de los colombianos en sus capacidades para iniciar un negocio, lo que puede llevar a que la identificación de oportunidades sea más selectiva, con lo cual se genera un entorno favorable para la creación de empresas y el surgimiento de emprendedores potenciales."(p.21)

Otro dato importante que demuestra el aumento del emprendimiento en Colombia, es el informe de la Confecámaras Red de Cámaras de Comercio (2019), donde se afirma que hubo un incremento del 0,8% en el registro de nuevas unidades productivas en el país, pasando de 325.527 registradas en 2017 a 328.237 en 2018, esto es, un aumento en 2710 nuevos emprendimientos en el país con respecto al año anterior.

Un cuarto y último aspecto que toma cada vez más importancia en el emprendimiento son las mujeres, y es que, según Davidson & Burke (2004) las organizaciones creadas por mujeres presentan una tendencia creciente. Lo anterior se puede evidenciar con los resultados de la

(GEM, 2019), donde la porción de mujeres emprendedoras 18,2% es casi la misma la de los hombres emprendedores 19,2%, presentando tan solo 1 punto porcentual de diferencia.

En virtud de todo lo señalado anteriormente, y tomando como base la importancia del emprendimiento y de la mujer emprendedora en Colombia, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es el proceso de constitución de la mujer emprendedora a partir de la identificación de sus habitus?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Comprender el proceso de constitución de la mujer emprendedora a partir de la identificación de sus habitus. (Estudio de tres casos en la ciudad de Neiva)

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar y describir las prácticas que contribuyen en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.
- Identificar y describir los habitus que contribuyen en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.
- Entender la forma en que los campos y capitales influyen en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación Teórica

Como el emprendimiento no tiene una definición exacta; es necesario el acercamiento a un marco teórico, puesto que la investigación se realizará bajo los enunciados teóricos propuestos por Pierre Bourdieu, al identificar y descubrir los habitus asociados a la constitución de la mujer emprendedora.

Esta investigación busca profundizar en el individuo la formación de disposiciones que constituyen el principio de toda acción. También se desea que este estudio, sea un modelo para futuras investigaciones relacionadas en el proceso de constitución del emprendimiento femenino en Neiva, sino también en Colombia.

1.3.2 Justificación Metodológica

La mujer colombiana es emprendedora y trabajadora; lo que hace de esta investigación un reto que merece un análisis e identificación de los escenarios y habitus de las mujeres, capaces de liderar cualquier forma de emprendimiento.

A través de un enfoque cualitativo aplicando un dispositivo metodológico narrativo y las entrevistas que este implica, posibilitan el análisis a profundidad de las historias de vida de los tres casos de estudios de las mujeres emprendedoras que gestionan innovación y de esta forma contribuir al campo empresarial.

1.3.3 Justificación Social

El papel del emprendimiento en el desarrollo económico y social es ampliamente reconocido y adquiere mayor importancia con el aumento de las tasas de desempleo, en especial asociadas con la actual crisis mundial (Marulanda & Montoya, 2014).

Los nuevos requerimientos del mundo hacen un llamado a revisar, analizar y ajustar las prácticas de los emprendedores; la búsqueda de una cultura emprendedora se ha convertido en un tema importante y con los cambios sociales, culturales y económicos; el número de mujeres está conquistando la creación de nuevos proyectos, demostrando que son capaces de liderar cualquier forma de emprendimiento.

1.4 Alcance de la investigación

La falta de estudio del proceso constitutivo de la mujer emprendedora crea un reto para contribuir a la construcción del campo del conocimiento del emprendimiento; por lo cual no se puede desconocer el proceso de constitución (individuo) y la condición de agente constituido a través de la interacción social (entorno) a lo largo de su historia.

Para ello; la presente investigación desarrolla la entrevista narrativa, la cual no sigue el esquema tradicional de preguntas y respuestas, y por tanto, tampoco estimula la argumentación. La entrevista narrativa permite, libre y abiertamente, que el sujeto cuente, relate o refiera, de manera detallada y sin reglas, aspectos de su vida (Johansson, 2004). Entonces, en la investigación, la entrevista narrativa será un medio para identificar las disposiciones construidas en su historia de vida, y a través de estos identificar los escenarios y experiencias que configuraron los hábitos de los tres casos de estudio de mujeres emprendedoras quienes gestionan aun sus negocios (Las actividades productivas se eligieron de manera aleatoria), brindando mecanismos para explorar la noción de emprendedor como el resultado de un proceso.

A pesar de lo anterior, la presente investigación tiene algunos condicionamientos como el número de actores o participantes seleccionadas, el bajo número de participantes tiende a dificultar la comparación de los casos. Sin embargo, los casos de estudios de emprendimiento femenino garantizan representatividad y equivalencia teórica.

CAPITULO 2. MARCO DE REFERENCIA

2.1 Antecedentes de Investigación

2.1.1 Emprendedor

La definición que realiza el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, el emprendedor es aquella persona que “impulsa con resolución acciones dificultosas o azarosas”, además agrega que la palabra emprender (Del lat. in, en, y prendeñre, coger) en el ámbito de los negocios puede definirse como “acometer y comenzar una obra, un negocio, con empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”.

Sin embargo, desde una perspectiva histórica, el significado de ese ser emprendedor ha sido abordado por diferentes autores, a continuación, se presentan algunos que dan cuenta de ello:

Cantillón (1755) veía al emprendedor como alguien que compra a un precio conocido, pero vende a un precio incierto. Por lo tanto, ellos asumían el riesgo y la incertidumbre del negocio, pero conservaban el excedente luego del pago contractual. El beneficio resultaba de la aceptación de la incertidumbre, y la función del emprendedor era llevar a cabo estos negocios riesgosos.

Por otro lado, Say (1821) consideró al emprendedor como un organizador de factores de producción. Éste intercambia recursos económicos (trabajadores, habilidades, educación y

capital) de áreas de poca productividad a áreas de gran productividad y alta rentabilidad. Esta función de coordinador también contiene un elemento de riesgo a pesar de que el emprendedor no necesariamente provee el financiamiento para la empresa.

Según Knight (1921) un emprendedor es alguien que calcula y luego asume el riesgo y tiene que manejar la incertidumbre y asumir la responsabilidad de los resultados positivos como los negativos.

Schumpeter (1943) analizó a los emprendedores como innovadores, es decir como aquellos que desean cambiar las cosas o hacer las cosas de forma diferente. Definió al emprendedor como alguien que implementa “nuevas combinaciones de medios de producción”. Esto puede ser hecho a través de: introducir nuevos bienes económicos o productos, introducir un nuevo método de producción o proceso, abrir un nuevo mercado, obtener una nueva fuente de materias primas o inputs (incluyendo el financiamiento), o cambiar la organización de una empresa en particular o de una industria.

Así mismo, Mathias (1983) sostiene que relativamente pocos de los nuevos emprendedores de la revolución industrial del siglo XIX fueron pioneros de grandes innovaciones o inventos propios, tenían el conocimiento de nuevas técnicas y pudieron aplicarlas efectivamente para satisfacer las cambiantes necesidades del mercado. En aquellos días los emprendedores compraban y transportaban ellos mismos la materia prima y adaptaban su producción al nuevo mercado masivo.

Para Casson (1982) la habilidad del emprendedor es tomar decisiones sobre la mejor asignación y uso de los recursos y coordinar los recursos escasos. Sugiere que el emprendedor debe controlar los recursos, generalmente teniendo el capital necesario para comprarlos. Este emprendedor es un coordinador de recursos, un negociador y un exitoso arriesgado. Los cambios

en el ambiente externo (como por ejemplo la tecnología, los mercados, etc.) otorgan oportunidades, y el emprendedor juzgará si toma o no la oportunidad basándose en las recompensas, el riesgo y la incertidumbre.

Para Lawton, Glasson, & Chadwick (2005), el talento de los individuos prima sobre la importancia de las redes y las acciones colectivas. Su definición del emprendedor, la capacidad de agentes para crear negocios nuevos. Dos cosas son importantes en el desarrollo regional: la presencia de individuos con talento y el efecto que tiene eso en los demás.

Por otro lado, Zorrilla (2009) hace referencia a ellos así: emprendedor, quien tiene la idea, el concepto, de un producto o servicio a realizar.

Además del significado del ser emprendedor, otro aspecto que ha motivado un gran número de estudios en cuanto al tema, ha sido los diferentes tipos de emprendedores que existen. A continuación, se mencionarán algunos de ellos:

Autores como Collins, Moore, & Unwalla (1964) trazaron una distinción entre el emprendedor administrativo y el emprendedor independiente.

Para Cole (1959) hay tres tipos de operaciones relacionadas con los emprendedores: innovación, imitación y repetición.

Smit (1967) identificó dos tipos de emprendedores: el artesano y el oportunista o emprendedor de negocios. Consideró que el emprendedor tecnológico estaba en una categoría separada.

Por su parte, Laufer (1974) sugirió cuatro tipos de emprendedores: el administrador o innovador, el emprendedor propietario orientado al crecimiento, el emprendedor que rechaza el crecimiento, pero busca la eficiencia, y el emprendedor artesano.

Glueck (1977), hizo una distinción entre tres tipos de personas cuentapropistas: el emprendedor, el manager propietario de una empresa pequeña, y el líder de negocio familiar.

Gasse (1978), en su grilla de evaluación de ideología empresaria y administrativa, desarrollo dos tipos de ideología emprendedora: la ideología del emprendedor artesano, y la ideología del emprendedor empresario.

Autores como Scase & Goffee (1980) establecieron categorías de empresas, Schollhammer (1980) estableció cinco tipos de desarrollo empresarial interno o corporativo: administrativo, oportunista, adquisitivo, incubador e imitativo.

Vesper (1980), identificó al menos once tipos de emprendedores: El individuo autónomo solitario, Creadores de equipos, Innovadores independientes, Multiplicadores de modelos existentes, Explotadores de economías de escala, aportadores de capital, Adquirentes, Artistas que compran y venden, Creadores de conglomerados, Especuladores, y Manipuladores de valores aparentes.

Lorrain & Dussault (1988), analizaron la conducta administrativa de cada tipo, y encontraron que el emprendedor oportunista era más equilibrado.

Filion (1988), propuso seis tipos de propietarios de pequeñas empresas (el leñador, el seductor, el jugador, el que tiene un hobby, el convertido y el misionero), y dos tipos de emprendedores (el operador y el visionario).

Julien (1969), clasificó las empresas pequeñas en tres tipos: tradicional, emprendedora (orientada a la promoción) y administrativa (o profesional).

Lafuente & Salas (1989), establecieron una tipología de nuevos emprendedores creadores de empresas en España, basándose en las aspiraciones de los emprendedores; propusieron cuatro tipos: artesano, orientado al riesgo, orientado a la familia y administrativo.

Julien & Marchesnay (1996), basándose en el trabajo de Miles & Snow (1978), consideraron el criterio de la innovación y propusieron cuatro tipos de emprendedores: el explorador, el innovador, el seguidor y el reactivo.

2.1.2 Emprendimiento

La literatura entorno al emprendimiento se concentra principalmente en artículos científicos y en menor proporción en tesis doctorales, al buscar investigaciones previas que sirvan como antecedente para la nuestra, se hallaron:

Quintero (2018) estudia el proceso de constitución del emprendedor a partir de la identificación de sus hábitos, utilizando el marco de las metodologías propias para los estudios cualitativos, aplica la entrevista narrativa como dispositivo metodológico para la construcción de historias de vida de emprendedores pioneros de la actividad piscícola en el Departamento del Huila.

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

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

Se debe agregar que, Castro, Galán, & Bravo (2014) analizaron las dimensiones del capital social y su relación con tres tipos de interacciones que existen en una incubadora empresarial: la creación de redes, el asesoramiento y la obtención de recursos; encontrando que las interacciones para la obtención de recursos constituyen el aspecto más significativo de las incubadoras empresariales para los empresarios.

Así mismo, Blanco, Pino, & Lara (2014) construyeron un modelo para detectar las dificultades financieras de las microempresas recién creadas, mediante el uso de variables financieras, no financieras y macroeconómicas.

Leiva, Alegre, & Monge (2014) estudiaron a ex empleados de una empresa multinacional que crearon sus propias empresas y su relación con el aprendizaje emprendedor obtenido durante su etapa de empleados, encontrando una correlación negativa, es decir, no se encontraron diferencias significativas entre emprendedores por haber tenido experiencia laboral en la empresa multinacional.

Marulanda, Montoya, & Velez (2014) llevaron a cabo una revisión del cuerpo teórico en torno de la motivación en emprendimiento.

Jaen, Fernandez, & Liñan (2013) investigaron acerca de los valores culturales y la actividad emprendedora de países con diferentes grados de desarrollo, identificando que las variables culturales, junto con la tasa de actividad emprendedora, distinguen claramente a los países en desarrollo de los desarrollados, puesto que los resultados indican que en los países con menor desarrollo se genera un mayor nivel de emprendimiento. De acuerdo con los autores, esta situación puede ser producto de una cierta combinación de valores culturales como pertenencia e igualitarismo.

Arango (2014), sostiene que no se puede desprender al sujeto de los contenidos bioéticos del emprendimiento, ya que es la persona quien piensa, actúa y emprende. Puesto que todos los emprendedores parten de una idea que se verá concretada en acciones, tales acciones, desde una perspectiva bioética, obedecen a principios básicos del mercado, del derecho, pero también de la bioética. Por tanto, Arango (2014) se pregunta: ¿en qué medida el emprendimiento y la innovación han considerado el componente bioético en su contenido? A partir de un enfoque cualitativo de corte documental que consideró el rastreo normativo de páginas oficiales de 20 países Latinoamericanos, encuentra que emprendimiento y bioética tienen relación en cuanto al talento humano, la pobreza, el bien común y la solidaridad, el medio ambiente, el manejo de los recursos económicos, el compromiso bioético con los clientes, los límites bioéticos a la innovación y los emprendimientos sociales enfocados a la calidad de vida de las personas. De igual manera, concluye que no hay mención expresa de la bioética en las normas sobre emprendimiento, ciencia, tecnología e innovación de los países latinoamericanos estudiados, por lo cual se reclama su inclusión.

Van Hemmen, Urbano, & Alvarez (2013) muestran que altas tasas de liderazgo carismático se asocian positivamente con la actividad emprendedora.

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

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

Aguilar, Taxis-Flores, & Ramírez (2013), analizaron las motivaciones y perspectivas relacionadas con el emprendimiento con el objetivo de conocer si éstas podrían vincularse a la posibilidad de formalización. Los investigadores encuentran que el deseo de ser financiado, el tener como meta actual la expansión del negocio, percibir potencial de mercado o el pretender

ser su propio jefe, favorecen sensiblemente la formalización. La competencia percibida no resultó relevante para incentivar o no la formalización.

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

Todavía cabe señalar, que Enciso (2010) al revisar la literatura sobre emprendimiento comparó las competencias necesarias para el desempeño en el entorno laboral y las que caracterizan a la actitud empresarial. En su reflexión sostuvo que tanto el empleo como el emprendimiento se desvincularon de su compromiso con el bien común. Así mismo, afirma que la cultura del empleo, derivada de la mentalidad burocrática moderna, produjo hábitos contrarios a los requeridos para desarrollar 53 actitudes empresariales. Como consecuencia de ello, se han construido visiones independientes del mercado y la sociedad, las cuales se han trasladado a los planes de formación académica. Por esta razón, el autor invoca a la incorporación de una dimensión política en el proceso formativo que favorezca la toma de conciencia de los estudiantes respecto de su compromiso con el bien común.

2.1.3 Emprendimiento Femenino

La mayor parte de la investigación sobre emprendimiento proporcionada por académicos de negocios se ha realizado en el campo de la gestión (Moore, 1990), aunque la disciplina de marketing está aumentando su propio estudio sobre pequeñas empresas y emprendimiento (Bjerke & Hultman, 2002); (Buskirk & Lavik, 2004). Los investigadores en economía también

están bien representados en estudios de emprendimiento femenino, especialmente en las áreas de análisis de datos gubernamentales, capital de riesgo y financiamiento de negocios propiedad de mujeres (Walker & Joyner, 1999).

El estudio académico del emprendimiento femenino comenzó a fines de la década de 1970, cuando las mujeres se unieron a la fuerza laboral profesional en mayor número. Chusmir, Moore, & Adams (1990), informaron que la literatura de psicología proporcionó casi dos tercios de los estudios relacionados con cuestiones de género en las organizaciones. Carter, Anderson, & Shaw (2001), por su parte concluyeron que muchos estudios fueron descriptivos y se centraron principalmente en las características demográficas, las motivaciones de las mujeres en los negocios y sus experiencias de propiedad empresarial. También señalaron que pocos estudios se basaron en trabajos previos para proporcionar conocimiento acumulativo de mujeres emprendedoras.

El estudio del emprendimiento femenino aún se encuentra en sus primeras etapas y numerosos investigadores han señalado la falta de una corriente de investigación sólida (Baker, Aldrich, & Liou, 1997); (Carter, Anderson, & Shaw, 2001). De 1976 a 2001, el 93% de la investigación académica relacionada con el emprendimiento femenino que se encuentra en las revistas de emprendimiento fue de naturaleza empírica (Greene, Hart, Gatewood, & Carter, 2003). Las revisiones de la literatura han sido mínimas, pero han proporcionado una gran comprensión del emprendimiento femenino. Moore (1990), quien publicó una de las primeras revisiones de literatura sobre el tema, llamó a los estudios que revisó "la primera ola de investigación seria" sobre el emprendimiento femenino. También informó que los datos disponibles en 1990 aún no eran suficientes para el desarrollo de la teoría. Baker, Aldrich y Liou (1997) criticaron a los medios de comunicación y las publicaciones académicas por no notar el tremendo crecimiento en

el espíritu empresarial de las mujeres y concluyeron que "el espectacular progreso de las mujeres en la propiedad empresarial ha sido prácticamente invisible".

Probablemente la revisión más extensa de la literatura realizada por Greene et al., (2003) proporcionó información sobre los 25 años de estudio publicados en revistas de emprendimiento de 1976 a 2001. Un aspecto importante del estudio fue la inclusión y discusión de literatura basada en la teoría feminista, teoría social que aborda cuestiones de derechos políticos, económicos y sociales de las mujeres. La investigación feminista impulsada por la teoría ha proporcionado perspectivas adicionales, como el equilibrio entre el trabajo y la familia (Honig-Haftei & Martin, 1986), las diferencias de género (Chaganti, 1986) y los argumentos relacionados con sesgos metodológicos de investigaciones anteriores (Brush & VanderWerf, 1992).

Parte de la literatura sobre el emprendimiento femenino se ha centrado únicamente en las emprendedoras, mientras que otras investigaciones han tratado de probar o refutar la noción de que existen diferencias significativas entre los emprendedores masculinos y femeninos y sus empresas. La evidencia de diferencias importantes y significativas es mínima. Por ejemplo, Sabarwal & Terrell (2008) proporcionan evidencia de hallazgos contradictorios relacionados con las diferencias de género y atribuyen algunas diferencias a las clasificaciones de datos. Citan a Chaganti & Parasuraman (1996), quienes concluyeron que los negocios donde las propietarias fueron mujeres, no tuvieron un desempeño inferior al de los hombres en términos de crecimiento laboral, mientras que otros concluyeron que sí.

Fischer, Reuber, & Dyke (1993), proporcionaron una visión general que sintetizó los elementos de sexo y género del estudio del emprendimiento. Los autores, que calificaron los hallazgos empíricos anteriores relacionados con el emprendimiento femenino como "diversos y a

menudo contradictorios", concluyeron en su propio estudio sobre emprendedores masculinos y femeninos en las industrias manufactureras, de servicios y minoristas, concluyendo que había pocas diferencias significativas en áreas como capacitación, motivación, y experiencia.

Varios investigadores atribuyen algunas de las lagunas y contradicciones en la literatura a la falta de investigación basada en la teoría sobre las mujeres empresarias (Moore, 1990; Brush, 1992; Baker, Aldrich y Liou, 1997). De Bruin, Brush, & Welter (2006), informaron de que los estudios sobre mujeres empresarias constituían sólo el 6-7% de los estudios encontrados en las ocho principales revistas de iniciativa empresarial, atribuyeron la falta de una corriente de investigación sólida a razones como las percepciones de los investigadores y de la sociedad. Algunos investigadores han cuestionado la necesidad de una teoría separada sobre el emprendimiento femenino y piden conceptos teóricos que incorporen las experiencias distintivas de las mujeres.

Para mejorar el flujo de investigación, Brush & VanderWerf (1992) solicitaron un enfoque más holístico para el estudio de las mujeres emprendedoras y argumentaron que la investigación que incorpora la perspectiva de que las propietarias de negocios consideran que sus negocios son cooperativos y que con las redes integradas de relaciones producirán mejores resultados.

Mukhtar (2002), señala que las diferencias entre los géneros están en términos de estilo de gestión, estructura organizativa de las empresas y el grado de empoderamiento en ellas.

Verheul & Thurik (2001), utilizan un panel de 2000 personas, incluidas 500 mujeres, que comenzaron nuevas empresas en Países Bajos y descubrieron que las mujeres usaban poco capital inicial, aunque no había diferencia entre los tipos de capital.

Cowling & Taylor (2001) encuentran que las mujeres emprendedoras tienen una mejor educación que los hombres, y que en la década de 1990 los hombres ingresaron a la actividad empresarial en un número considerablemente mayor que las mujeres.

En un estudio basado en 4.200 emprendedores, incluidas 405 mujeres, Du Rietz y Henrekson (2000) señalan que la única área donde las mujeres tienen un rendimiento inferior, en comparación con los hombres, está en crecimiento en términos de ventas.

Por medio del estudio realizado por el Centro para la Investigación de Negocios de Mujeres (2009) el cual mide el impacto económico de los ocho millones de empresas que son de mujeres en los Estados Unidos; se logró establecer que el impacto económico estimado fue de \$ 3 billones anuales que se tradujo en la creación y/o mantenimiento de más de 23 millones de empleos, el 16% de todos los empleos fue en el mercado estadounidense. Este informe hace una declaración interesante que ilustra la importancia del emprendimiento femenino en la economía más fuerte del mundo: "Si las empresas estadounidenses pertenecientes a mujeres fueran su propio país, tendrían el quinto mayor PIB del mundo, muy por detrás de Alemania y por delante de los países incluyendo Francia, Reino Unido e Italia (Centro de Investigación Empresarial de la Mujer, 2009).

A pesar de esta tendencia, la "brecha de género" en esta actividad sigue siendo amplia. Las mujeres aún son menos propensas a ingresar a tal actividad que los hombres. Reynolds, Bygrave, Autio, Cox y Hay (2002) indican que el emprendimiento femenino varía significativamente entre los 37 países GEM 2002 (Global Entrepreneurship Monitor), que van desde 0.6% en Japón hasta el nivel más alto de 18.5% en Tailandia. Aunque en China, Sudáfrica y Tailandia la brecha es más estrecha que en otros países, concluyen que no hay país donde las mujeres sean más activas en el espíritu empresarial que los hombres. Kelly, Brush, Greene y Litovsky (2011), indican que

la proporción de mujeres emprendedoras varía significativamente entre países, que van desde el 16% en ROC hasta el 55% en Ghana, donde hay seis mujeres emprendedoras en Ghana para un empresario masculino.

Minniti y Arenius (2003) afirman que la participación en actividades empresariales no varía entre países y géneros con respecto a la edad. Por ejemplo, entre hombres y mujeres, los años pico de participación en tales actividades son de 25 a 34 años. Los mayores de 55 años tienen la tasa de participación más baja, tanto entre hombres como mujeres.

La mujer en Colombia ha sido relegada a un plano secundario, pero a partir de la reforma constitucional de 1991, se concibió un punto de partida para la incorporación al mundo laboral, cambiando el paradigma que la reducía solo a su función de ama de casa. Este cambio genera un progreso en todos los campos de la mujer, creando un papel protagónico, asumiendo una posición dinámica en la economía nacional, definiendo un liderazgo capaz de formar emprendimiento.

La creciente incorporación de la mujer al mercado laboral ha supuesto una ruptura en el mapa laboral tradicional, hecho que día a día se va cimentando e impulsando, con su participación en una diversidad, cada vez mayor, de actividades (Toribio, 2001).

Las mujeres colombianas se han ido posicionando como un agente más en el desarrollo económico del país, pues son generadoras de ingreso y empleo como emprendedoras. Según el estudio GEM Colombia 2017-2018, la diferencia de hombres emprendedores con respecto a mujeres emprendedoras ha llegado a ser tan solo de 1 punto porcentual, donde las brechas históricas en emprendimiento por género han mostrado una tendencia decreciente, de manera que este es el año que presenta la razón más baja en el histórico del país.

Hablar de los emprendimientos femeninos es hablar de las capacidades creativas de las mujeres, las cuales se desarrollan a partir de la realidad que las rodea, para crear nuevas empresas o iniciativas productivas económicas y sociales que se utilicen como medio de empoderamiento de forma individual o colectiva. El término de emprendimiento femenino no ha sido estático, ha ido incorporando elementos claves que le van permitiendo una visión cada vez más cercana a la realidad, así pues contempla una visión de independencia económica, pero también permite el desarrollo humano de las mujeres, como la autorrealización y el empoderamiento (Duke, 2010).

2.1.4 Bourdieu en el estudio del emprendedor

En la actualidad, los académicos están utilizando con mayor frecuencia el enfoque teórico de Bourdieu (1990) para investigaciones relacionadas al emprendedor, pero de toda su teoría, en especial hacen uso del concepto de campo social. A continuación, se presentará una pequeña revisión de investigaciones donde se ha hecho uso de los anteriores conceptos de Pierre Bourdieu en el campo del emprendedor.

El uso del concepto de habitus en los trabajos realizados en torno al emprendedor es muy reciente y aún naciente. De acuerdo con Anderson, Ruhs, Rogaly y Spencer, S. (2006) el habitus es considerado un concepto efectivo para analizar la actividad emprendedora, el cual proporciona una base conceptual para comprender cómo funcionan las interacciones etarias y el espacio formado por y desde interacciones subjetivas entre individuos.

Un trabajo precursor en el tema fue el elaborado por Drori, Honig y Wright (2009) quienes proponen los conceptos de prácticas y habitus como marco integrador para progresar en el estudio del Emprendimiento Transnacional (TE). Según los autores, el TE, alusivo a elaboración

y desarrollo de nuevas empresas comerciales traspasando los límites nacionales, creen que los inmigrantes actúan bajo un habitus complejo y transnacional, que radica en dos características culturales, institucionales y estructurales desde las cuales los representantes pueden establecer sus tácticas empresariales de actuar. Drori, Honig y Wright (2009) creen que este marco compone aspectos que se centran en la motivación y el comportamiento de los actores, los valores y las normas culturales, los campos institucionales, el significado y las consecuencias políticas, y el capital social y la formación de redes.

Vershinina y Barret (2011) teniendo como base en el concepto de habitus, y haciendo uso de las narrativas de cinco empresarios polacos de posguerra residentes en Leicester (UK), observaron el significado de la identidad étnica para los participantes y cómo se adecúa con la identidad empresarial. Para los empresarios, la identidad étnica y la identidad empresarial tienen diferente significado, y que algunos de ellos no tienen en cuenta o sienten que sea relevante su identidad étnica para constituir o conservar su actividad empresarial, siendo que se llamaron a sí mismos polacos, y esto no afectó de ninguna manera una diferenciación con otros empresarios.

Outsios y Kittler (2018) son otros autores que basados en el concepto de hábitus y haciendo uso de técnicas investigativas como grupo focal y entrevistas a profundidad, estudian las experiencias en diferentes etapas de la vida de emprendedores sociales, ambientales y comerciales, buscando descubrir la manera como se formaron las disposiciones ambientales y empresariales. En realidad, dichos investigadores se preguntan los motivos por los cuales las personas llevan a cabo la actividad empresarial (ambiental), evidenciando que se necesitan aclaraciones para esta clase de prácticas. El concepto de habitus es utilizado para sustentar una perspectiva sobre el desarrollo de la mentalidad emprendedora. Así pues, su propósito se

centralizó en averiguar la manera en que los empresarios ambientales cimentaron su estilo de pensar distintivo, en otras palabras, su mentalidad emprendedora ambiental.

Outsios y Kittler (2018) demuestran que la educación y el movimiento ambiental se volvieron modelos a seguir o elementos influyentes en el legado cultural de los entrevistados. Los elementos influyentes que componen la disposición empresarial se reconocieron en la exposición a la literatura ambiental, las excursiones educativas y el trabajo voluntario dentro de las asociaciones de estudiantes del medio ambiente. De igual forma, demuestran como la relación con la figura paterna y las experiencias de viaje, principalmente a lugares de importante degradación ambiental, marcaron considerablemente la producción del *habitus* ambiental y empresarial. En las influencias culturales del entorno familiar, el rol de padre se manifestó como un hecho de vida transformacional con un resultado profundo y proactivo en la mentalidad (tanto ambiental como empresarial) de los entrevistados. Es decir, la paternidad se convirtió en un catalizador fundamental en la formación de la disposición empresarial ambiental de los participantes.

Para terminar con los autores Outsios y Kittler (2018), citan a Bourdieu (1990) respecto a que, los condicionamientos relacionados con una clase específica de requisitos de existencia generan *habitus*, los investigadores proponen que el legado cultural, según se manifestó en las experiencias pasadas de los empresarios entrevistados, afecta la creación de disposiciones, para el caso ambientales y empresariales, que forman y constituyen el *habitus*.

Rotefoss & Kolvereid (2005), estudiaron tres instantes o fases diferentes por las que pasa el emprendedor: aspirante, naciente y fundador de un nuevo negocio. En ese estudio los autores no hacen referencia a los conceptos de Bourdieu, adoptaron componentes individuales y ambientales que permitieron pronosticar el éxito o el fracaso de las personas en lograr cada uno

de las tres fases. El número de empresarios incipientes lo hallaron mediante una encuesta, a los que hizo seguimiento, se encontró que el elemento individual más importante para pronosticar el resultado final del empresario incipiente en la puesta en marcha de su negocio, es la experiencia empresarial de éste; sin dejar a un lado los elementos ambientales, que, según el estudio de datos regionales para encontrar los recursos disponibles, encontraron que desempeñan un papel muy importante. Aunque los autores no hacen referencia a los conceptos de Bourdieu, es importante señalar como las experiencias o trayectorias son determinantes en las acciones futuras.

Hill (2018) empleó los conceptos de habitus, campo y capitales, con los que estudió las acciones que un agente de hacer para cambiar de posición social o ingresar a un nuevo campo, como lo hace una persona al convertirse en empresario naciente, debe llevar a cabo un ajuste estratégico entre la estructura personal y el campo. Según el autor, dicho ajuste estratégico se encuentra subrepticio en la acción. Lo anterior quiere decir, que las fases de adapte de la persona que la llevan a establecerse, mantenerse o cambiar de posición en un campo, está dada por la apropiación de habitus específicos del contexto. Es entonces, la construcción de ese ajuste estratégico lo que estimula el comienzo de su proyecto de negocio. En conclusión, según el autor, las personas crean negocios cuando creen que existe una unión o entre ellas, la idea de negocio y el contexto. Esa forma de pensar, es la unión entre el pensamiento y el sentimiento, en otras palabras, las disposiciones internas que condicionan su actuar.

De Clercq & Honig (2011) estudian las relaciones entre individuos y estructuras sociales desde la teoría de la práctica de Bourdieu. Principalmente investigan sobre la integración de las personas con limitaciones físicas al campo del emprendimiento, teniendo en cuenta el camino que recorren desde su campo inscrito en su condición de discapacidad, al campo del emprendimiento. Según los investigadores, entre menos importancia le den al campo de su

discapacidad, es decir, entre menos importancia le pongan a su limitación, tienen la capacidad y el deseo de dejar a un lado esa condición y buscar la manera de entrar o hacer parte de otro campo, ya sea el del emprendimiento.

De igual forma, Patel & Conklin (2009), basan su investigación en la teoría de la práctica, estudian la forma en la que emprendedores transnacionales hacen uso de las redes sociales en entornos duales para optimizar las actividades empresariales, teniendo en cuenta que el emprendedor inmigrante tiene un habitus transnacional dual, es decir, tiene disposiciones exclusivas de su país de origen y disposiciones exclusivas del país extranjero de residencia. Según los datos de la encuesta de inmigrantes empresarios en EEUU, lograron demostrar como el capital de las redes sociales, puede optimizar el potencial de un emprendedor inmigrante para aumentar la efectividad a través de las disposiciones duales que lo encaminan hacia prácticas transnacionales que se adaptan a situaciones específicas.

Light & Dana (2013), encontraron que el capital social impulsa el emprendimiento siempre y cuando exista un capital cultural que lo apoye. Cuando el capital cultural no es compatible y no respalda el espíritu empresarial como una disposición, la influencia del capital social del grupo no provocará el espíritu empresarial entre las personas. La anterior aseveración se dedujo luego de estudiar a los habitantes de un pequeño pueblo de Alaska, donde todos los empresarios se auto identificaron como euroamericanos y no como nativos o indígenas del pueblo. Por el contrario, los que se identificaron como nativos, tenían un gran capital social con el que regeneraban la economía tradicional de la caza y la pesca, el que no utilizaron en el emprendimiento comercial.

Karatas-Ozkan, Anderson, Fayolle, Howells, & Condor (2014), incorporando herramientas conceptuales de Bourdieu (habitus y capital) y mediante un estudio prolongado fundado en la observación participante y entrevistas cualitativas en profundidad, ahondó en las condiciones

relacionales del aprendizaje empresarial examinando las disposiciones y las diferentes formas de capital que tienen cinco emprendedores nacientes. Resumidamente, como lo afirma Karatas-Ozkan, Anderson, Fayolle, Howells, & Condor (2014), el emprendimiento se identifica por métodos complejos, dinámicos y emergentes, y la relación entre actores, procesos y contextos. Es por esto que las orientaciones pos positivistas brindan la oportunidad de explorar las sutilezas de este fenómeno, ofreciendo también perspectivas para investigaciones venideras.

De manera muy naciente, en los últimos años se les ha propuesto a los investigadores del campo del emprendimiento, hacer uso de toda la malla conceptual planteada por Pierre Bourdieu. Al día de hoy, el concepto de Bourdieu más utilizado ha sido el de capital social, el cual ha sido relacionado con el de redes sociales. Por su parte, el concepto de habitus es utilizado en conjunto con el concepto de identidad y mentalidad emprendedora.

Gracias a lo anterior, en las investigaciones sobre el emprendedor, se hallan nuevas formas complementarias de abordarlo, pasando solo de estudiar aspectos cognitivos, comportamentales y rasgos de personalidad, al estudio también de su subjetividad y la influencia de la experiencia sucedida a lo largo de su historia de vida, lo que incita a un incipiente uso de las narrativas en este tipo de investigaciones sobre el emprendedor.

2.2 Marco Teórico

2.2.1 Definiciones del término Habitus

La primera noción de habitus es mucho más antigua que conoce la mayoría de las personas, proviene de la filosofía de Aristóteles en la antigua Grecia. La raíz del concepto de habitus es el concepto aristotélico de hexis, dibujado desde el concepto de virtud. La hexis consiste en un

estado alcanzado y establecido firmemente para el carácter moral, que guía la conducta de los individuos. (Loic, 2007)

Para lograr un mejor entendimiento del concepto de Habitus, a continuación, se presenta la definición realizada por varios autores.

Tabla 1. *Definición del término Habitus por diferentes autores*

Autor	Significado del término Habitus
Bourdieu P. (2002)	Sistemas de disposiciones con componentes inconscientes que orienta las prácticas de los agentes y confiere a las mismas una coherencia no intencional.
Bermúdez, Ventura, & Melgar (2006)	“(…) sistema de disposiciones durables, estructuras estructuradas predisuestas a funcionar como estructuras estructurantes, esto es, como principio que genera y estructura las prácticas y las representaciones que pueden ser objetivamente reglamentadas y reguladas sin que por eso sean el producto de obediencia de reglas, objetivamente adaptadas a un fin, sin que se tenga necesidad de proyección, consciente de este fin del dominio de las operaciones para alcanzarlo, pero siendo al mismo tiempo, colectivamente orquestada sin ser el producto de la acción organizadora de un maestro.”
Jiménez (2008)	“(…) consiste en las estructuras sociales de su subjetividad, la interiorización de las estructuras sociales y de las instituciones (…)”
García (2011)	“(…) sentimiento de recelo y alejamiento de aquellas instituciones políticas que han ocurrido tradicionalmente en el ámbito laboral (como son los sindicatos y partidos políticos) y la aparición y asimilación de una pequeña parte de los jóvenes de una nueva identidad colectiva bajo la categoría de precario.”
Capdevielle (2011)	“(…) conjunto de disposiciones duraderas y transportables es conformado por la exposición a determinadas condiciones sociales que llevan a los individuos a internalizar las necesidades del entorno social existente, escribiendo dentro del organismo la inercia y las tensiones externas.”
Castro M. (2011)	“(…) sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predisuestas para funcionar como estructuras estructurantes. (...) predisponen a actuar, sentir, pensar y percibir conforme al contexto y a la posición social que ocupan los actores (...)”
Robles & Leso (2012)	“(…) un conjunto de relaciones históricas depositadas dentro de los cuerpos de los individuos bajo la forma de esquemas mentales y corporales de percepción, acción y apreciación.”
Martínez (2013)	“(…) estructura de disposiciones que, incorporando las experiencias pasadas, constituye el conjunto de principios de percepción, y comportamiento que el sujeto aplica de forma pre-reflexiva (...) la

experiencia ha de explicarse por la relación entre cuerpo viviente y mundo vivido.”

Nota: Tomado de García Lirios, Morales Flores, & Carreon Guillen (2013)

2.2.2 Teoría del Habitus según Bourdieu

Para Bourdieu (1977), el habitus inculca una visión del mundo en sus sujetos al conferir un valor (cultural) a las cosas, ya sean materiales o inmateriales. En pocas palabras, dentro del habitus, algunas cosas son valoradas y otras no. Incluso en el nivel aparentemente íntimo del cuerpo, el habitus plantea y otorga propiedades específicas. Algunas de ellas se construyen como "buenas", mientras que otras son "malas" y estigmatizadas (como la fuerza física, la belleza y la fealdad). Algunos atributos se construyen como "neutros" y "naturales" (es decir, como pre-culturales y "objetivos"). A menudo, los atributos que se construyen como neutros y naturales son los que se convierten en los más duraderos y difíciles de disputar (ejemplos de ello pueden ser la raza y el género). Para Bourdieu, las propiedades valoradas dentro del habitus llegan a constituir un capital cultural, cuya posesión afecta a la forma en que las relaciones sociales y culturales son hechas y rehechas, y lo que es más importante, por quién y para quién.

Según Bourdieu (1977), el sentido del habitus y de lo que se valora dentro del habitus se confiere a través de sus instituciones. Este proceso suele comenzar en el entorno familiar y se consolida posteriormente a través de otras instituciones como la educación y el empleo. Estas instituciones refuerzan continuamente, y a veces reestructuran y modifican, los modelos originales de cultura y sociedad del sujeto (es decir, los modelos por los que el sujeto se relaciona con el mundo y con los demás).

Los sujetos de (o en) el habitus interiorizan las ideas sociales y culturales dominantes, y los modos de estar disponibles en ellas. Al hacerlo, los sujetos se convierten en tipos particulares de sujetos (por ejemplo, sujetos de raza, género y/o nacionalidad; ciudadanos; sujetos de la ley). A su vez, los sujetos apoyan, refuerzan y, en última instancia, reproducen el propio hábito suscribiendo y propagando sus ideas dominantes y modos de ser socioculturales. Aunque los sujetos de un determinado hábito parecen tener sus propias historias "individuales", éstas se dan dentro del mismo hábito y se narran en sus términos.

Como se ha señalado anteriormente, el habitus se produce o reproduce a sí mismo y a sus sujetos a través de sus instituciones. También reproduce las condiciones socioculturales a través de las cuales los sujetos se relacionan entre sí. A través del habitus los sujetos adquieren una visión del mundo y se convierten en tipos particulares de sujetos que actúan y se comportan como tales. Un ejemplo de ello es el derecho, que produce sujetos que ven el mundo de manera particular y cuyas acciones llegan a ser conceptualizadas como tales (por ejemplo, como lícitas o ilícitas). Otro ejemplo es la institución de la educación -tanto literal como figurada que otorga títulos y grados tales que los sujetos no sólo pueden representar sus competencias y conocimientos, sino también sus identidades imaginadas en entornos socioculturales. Es decir, las instituciones de las escuelas y universidades confieren a los sujetos la autoridad de representarse a sí mismos como médicos y abogados y así sucesivamente. Dicho de otro modo, las escuelas y universidades permiten que los sujetos se conviertan y se representen a sí mismos como tipos particulares de sujetos.

Para Bourdieu (1977), el proceso por el cual el hábito se reproduce tanto a sí mismo como a sus sujetos también implica la producción de un sistema auto perpetuante de relaciones de poder desiguales que no requiere una lucha política directa entre los sujetos para funcionar. En cambio,

el habitus produce relaciones de dominación a través de sus instituciones por defecto, porque las instituciones distribuyen el capital cultural de manera diferente y diferenciada entre los individuos. Como explica Bourdieu (1977), la distribución desigual del capital cultural crea y agrava aún más los entornos socioculturales desiguales; sin embargo, esta desigualdad llega a parecer "objetiva", natural o meritoria dentro del habitus, porque las instituciones del habitus ofuscan la medida en que el capital cultural es contingente, y se acumula a través de las demás formas de capital que posee un sujeto, incluido el capital económico (heredado) y otras condiciones materiales no equitativas.

A su vez, el capital cultural contribuye al mantenimiento y la adquisición de otras formas de capital, ya sea económico, social o cultural. Volviendo a los ejemplos anteriores, si dos personas solicitan el mismo empleo y una tiene un título determinado y la otra no, podría parecer "objetivamente" que la persona con el título está más cualificada o merece el empleo. Sin embargo, lo que esta determinación oculta es el hecho de que la distribución desigual del capital cultural influye potencialmente en quién tiene la capacidad de adquirir el título en primer lugar y quién no (porque, por ejemplo, los supuestos culturales sobre la raza, el sexo y el género suelen influir en el grado de accesibilidad de la educación para determinadas materias).

Desde este punto de vista, el habitus no sólo confiere niveles injustos de privilegio sociocultural a ciertos individuos (a través de la concesión de capital cultural), sino que también invisibiliza este privilegio. Como resultado, la lucha por cambiar las condiciones socioculturales del habitus es intrínsecamente difícil. Esto se debe a que los sujetos dominantes pueden ejercer su dominio simplemente conformándose con el statu quo y "siendo ellos mismos", mientras que los dominados deben efectuar una ruptura del habitus desde el interior del propio habitus. Dicho de otra manera, dentro del habitus, la dominación de los sujetos dominantes parece "objetiva". El

dominante puede simplemente "ser", mientras que el dominado debe primero "despejar el camino" antes de poder "ser" (Bourdieu P. , 1977).

2.2.3 El habitus en la constitución del emprendedor

En esta parte se expone un recorrido por toda la teoría propuesta por Bourdieu (2002), en relación al concepto de habitus, haciendo especial énfasis en tratar de comprender el proceso constitutivo del emprendedor a través de él. Entendiendo el habitus como una disposición adquirida por parte del emprendedor, que lo inclina o le conduce a la creación de valor (una innovación o una organización), y el proceso constitutivo como el proceso durante el cual el emprendedor forma, establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar.

Para poder entender los conceptos propuestos por Bourdieu (2002), se debe comprender primero su forma de pensar, saber en qué fundamenta sus propuestas partiendo de lo existente para él. Por un lado, Bourdieu (2002) no está de acuerdo con el modelo de acción racional, en el que los actores conscientes y racionales, actúan según la relación medios-fines. Al no estar de acuerdo con ese modelo, indaga sobre otro modelo el cual tenga en cuenta los aspectos prácticos y no conscientes en el accionar. Por otro lado, cree que el estructuralismo no es suficiente, pues siente que el actuar no está regido únicamente por las reglas y prácticas del mismo espacio, sino que también es regido por el pasado. Como afirma Sewell (2004), la posición epistémica de Bourdieu establece que el proceso de construcción social debe tener en cuenta la mutua relación entre las estructuras mentales, que albergan un pasado, y el mundo de los objetos.

El término habitus está compuesto por la triada conceptual habitus-campo-capital, a través del cual se pretende vislumbrar las prácticas. Entonces, la teoría de la práctica establece las bases

teóricas que explican el accionar individual y grupal en el mundo social. Según Bourdieu (2012) los personajes se sitúan en un campo que posee unas normas objetivas y condiciones o formas de actuación. También, una persona en cierto campo, tiene unas disposiciones (habitus) que direccionan su actuar de cierta manera, en pro de mejorar su posición en dicho campo a través de prácticas. A su vez, se debe tener en cuenta que no basta con que una persona tenga disposiciones si no tiene el capital necesario para poder actuar. De acuerdo con Bourdieu (2012) el capital es el poder de una persona, el recurso que le facilita aumentar su posición al interior del campo. Al incorporar toda esa teoría en el estudio del emprendimiento, se puede inferir que, para la realización de prácticas emprendedoras, se requiere de unas disposiciones (habitus) y un capital, en el escenario de un campo social. Lo anterior lo sintetizan (Patel & Conklin, 2009) en la fórmula $Pr = [(Capital)(habitus)] + \text{campo social}$.

Sin embargo, aunque el habitus haga parte de esa fórmula anteriormente mencionada, para la presente investigación, el habitus ofrece su propia importancia fuera de esa fórmula. El mismo Bourdieu (2004) hace uso del habitus en sus iniciales estudios sociológicos sobre la experiencia práctica, el autor describe la odisea de los campesinos franceses solteros para poder casarse, cuenta como esos campesinos guiados y regidos por las costumbres matrimoniales de lógica patrimonial en su campo social rural, no son capaces de adoptar las reglas matrimoniales urbanas, donde eran libres de elegir, sino que por el contrario, sus cuerpos los traicionan al mantenerse fiel al modelo rural. Tal cual como afirma Quintero (2018) el habitus orienta entonces hacia una disposición adquirida que lleva a actuar de una manera específica en una situación.

Parafraseando a Bourdieu (2012) vincula el habitus a la disposición, el cual expresa, además, el resultado de una acción organizadora, por lo cual comporta un sentido próximo a una

estructura, designando a la vez una manera de ser, un estado habitual y una predisposición, una tendencia, una propensión o una inclinación. Entonces, el habitus es el resultado de la posición y las experiencias vividas en el transcurso de su paso por los diferentes espacios sociales por los que ha transitado, es por esto que, el habitus se convierte en una disposición adquirida que da como resultado la preferencia a la actuación de cierta manera ante una situación dada.

Para Wacquant (2014), al habitus lo componen tres dimensiones: la dimensión cognitiva, la dimensión conativa y la dimensión afectiva, esto simboliza un provecho metodológico al resaltar aspectos que podrían ser descubiertos en las prácticas.

La dimensión cognitiva está relacionada a maneras de categorización que ordenan, dan significado, valoran y dan espacio a maneras de accionar determinadas, dirigiendo el estilo de vida. La dimensión cognitiva se corresponde al poder gnoseológico que Bourdieu (2002) otorga a lo simbólico. Es decir, el componente cognitivo del habitus se adapta a la manera como los agentes interpretan y valoran su cotidianidad, y de acuerdo a las significaciones y jerarquías fundadas y divulgadas por el grupo de referencia (Wacquant, 2014).

La dimensión conativa está compuesta por, como dice Quintero (2018), las capacidades propioceptivas, habilidades sensomotoras y destrezas kinestésicas formadas en y para la acción. Estas se perpetúan y se porta en el cuerpo de manera inconsciente. Wacquant (2014) afirma a su vez que el factor afectivo del habitus ayuda a la aparición de lo social a través de deseos y afectos que le brindan un significado a la vida del agente. De acuerdo con Cedillo, Ramos, & Galindo (s.f), este aspecto es un soporte clave de los procesos de aprendizaje, según los mismos autores citando a Bourdieu (1986), advierten que los cuerpos aprenden a través de sus transacciones afectivas con el entorno.

En palabras de Quintero (2018) “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” (p.65-66)

Para Bourdieu (2012), toda acción o práctica está constituida por un principio: el habitus. Es decir, un habitus se convierte en un conjunto de disposiciones que duran y se transportan en el tiempo, y que, al ser integrando con todas las experiencias pasadas, se convierte en un esquema de percepción, de operación y de acción en cada situación, momento o instante que viva. Dichas disposiciones se asumen entonces, como estructuras mentales que rigen el accionar del agente en su espacio social; conformando su sistema subjetivo de expectativas y predisposiciones.

Convertirse en emprendedor implica apropiarse y constituir habitus que conllevan a actuaciones específicas de un tipo de agente. El dilema está en que un el agente tiene la capacidad de decisión y actuación. El comportamiento de un sujeto no está determinado objetivamente por el habitus, es más un condicionamiento susceptible de adecuación por cada agente. Un agente se convierte en emprendedor tras haber moldeado una opción, siguiendo las experiencias que ha vivido en el transcurso de su vida, por medio de las cuales crea prácticas que lo llevan a hacer parte del campo del emprendimiento. Es decir que las prácticas del agente emprendedor están ajustadas a unos habitus.

La práctica -la manera de concebir algo, soportado en los habitus- es más que una mera conducta. Según Bourdieu (2012), la práctica es la relación dialéctica entre una situación y un habitus. Las prácticas se elaboran internamente en un campo, esto quiere decir que, las prácticas de un agente se entrelazan con las prácticas constitutivas de los otros agentes. Las prácticas acometidas por un agente emprendedor, son las mismas acciones necesarias que se deben llevar a

cabo en el desarrollo de cualquier acción; encaminar al logro de un objetivo, edificar una realidad particular, otorgar significación a la experiencia individual.

Basándose en todo lo que se ha descrito hasta el momento, se puede inferir que no sería válido aproximarse a entender la constitución del emprendedor sin tener en cuenta el espacio social y el pasado de ese agente. Esto es, excluir al agente del conjunto de relaciones y jerarquías generalmente dispuestas, edificadas de forma progresiva a lo largo de la historia. Ese espacio social donde se establecen un cúmulo de disposiciones (Bourdieu P. , 2012), apropiadas en el transcurso de la vida social por el emprendedor. Ese espacio social donde el emprendedor encuentra una serie de recursos o capitales que utiliza a su favor. A su vez, como afirma Quintero (2018), no es posible limitar el actuar del emprendedor bajo la tutela exclusiva de una estructura social general, como si fuese un agente sin capacidad de acción, como lo han hecho en el pasado tratando de estudiarlo y comprenderlo.

Finalizando, se puede decir entonces, que el emprendedor se entiende a través de sus prácticas y no por sus resultados. Comprender al emprendedor en su proceso de construcción es develar la praxis social, es decir, el acto individual y la interacción entre agentes de la sociedad. Una oportunidad o la creación de un nuevo valor, bien sea una innovación o una organización, no tiene existencia autónoma, ni mucho menos independiente de los hombres. La construcción de una oportunidad o la creación de un nuevo valor es un acto, una respuesta, una construcción de realidad efectuada por unos agentes que a la postre conforman una clase particular (Quintero, 2018). Ya que en una sociedad son solo algunas las personas que emprenden, cada vez toma más importancia estudiarlas, y para lograrlo, la presente investigación propone realizarlo a partir de sus habitus y sus prácticas, de igual forma analizar y entender el contexto y condiciones presentes en su vida en las que actuaron hasta llegar a constituirse como emprendedores.

2.3 Marco Conceptual

A continuación, se exponen los conceptos que en relación con el marco teórico se adoptan para la presente investigación:

- **Emprendedor:** Un agente con capacidad de acción y decisión, poseedor de unos recursos que pone en juego para la creación de nuevo valor. Un agente que en el transcurso de su vida hace parte o integra diversos espacios sociales - campos, en términos de Bourdieu (2012) y que por tanto establece relaciones y ejerce unas prácticas propias de su posición. Un agente que actúa condicionado por un marco de reglas e instituciones y disposiciones construidas en la interacción con otros agentes e inscritas en el mundo subjetivo del agente mismo.
- **Emprendimiento:** Es la capacidad de diseñar una idea, y con base en ella, implementar un proyecto a través de la identificación de oportunidades (Prieto, 2014).
- **Emprendimiento Femenino:** Son las acciones desarrolladas por mujeres emprendedoras, que usan sus conocimientos y recursos para desarrollar o crear nuevas oportunidades de negocios, que participan activamente en la gestión de sus emprendimientos (Farr-Wharton & Brunetto, 2009).
- **Proceso de Constitución del Emprendedor:** El proceso en el cual un ser humano forma, establece o dota unas condiciones o principios no conscientes que orientan su actuar (Quintero, 2018).
- **Campo:** Espacios sociales históricamente constituidos con sus instituciones específicas y sus leyes de funcionamiento propias (Bourdieu P. , 1986).
- **Capital:** Recursos y poderes que posee el actor, con los cuales, no sólo se diferencia de otros actores, sino que actúa dentro de un campo para obtener ventajas. Está conformado, no sólo por recursos económicos, sino culturales y sociales. (Quintero, 2018).

- **Habitus:** El habitus se define como un sistema de disposiciones durables y transferibles - estructuras estructuradas predisuestas a funcionar como estructuras estructurantes- que integran todas las experiencias pasadas y funciona en cada momento como matriz estructurante de las percepciones, las apreciaciones y las acciones de los agentes cara a una coyuntura o acontecimiento y que él contribuye a producir (Bourdieu P. , 1977).
- **Prácticas:** Es el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico (Quintero, 2018).
- **Historia de vida:** conforman una perspectiva fenomenológica, la cual visualiza la conducta humana, lo que las personas dicen y hacen, como el producto de la definición de su mundo (Charriez M. , 2012)

CAPITULO 3. METODOLOGÍA

La finalidad de la presente investigación fue encontrar y comprender el proceso de constitución de la mujer emprendedora a partir de sus habitus. El emprendedor ha sido percibido como un agente que actúa bajo los principios de su mundo subjetivo y bajo los principios fabricados de su interacción con otros agentes, es de allí donde le nace la idea de una innovación o negocio.

El soporte teórico en el que se basó esta investigación, fueron las nociones de habitus, prácticas, campo y capital, planteadas por Bourdieu (2012). Siguiendo con la metodología utilizada por Quintero (2018), la dimensión empírica de la investigación se concentró en el estudio de tres emprendedores, que, para el caso de la presente investigación, fueron de género

femenino, todas ellas residentes de la ciudad de Neiva, con negocios constituidos legalmente y en funcionamiento a la fecha de la publicación de esta investigación.

El enfoque bajo el cual se abordó la presente investigación fue el enfoque cualitativo, ya que estudia la realidad de las emprendedoras en su contexto natural. También se utilizó, el método biográfico narrativo, el cual permitió el análisis del discurso, para identificar, describir e interpretar los habitus constitutivos de la mujer emprendedora en sus diferentes campos sociales.

3.1 Enfoque de la Investigación

Partiendo de que la investigación admite y aprueba que el mundo externo son representaciones de cada agente, el método de investigación utilizado fue el método abductivo, el cual tiene como punto de partida el mundo social de los agentes investigados y como objetivo, descubrir sus construcciones de la realidad, sus formas de conceptualizar y dar sentido a su mundo social (Blaikie, 2007).

Conocer el proceso de constitución del emprendedor, como un agente que actúa bajo los principios de su mundo subjetivo y bajo los principios fabricados de su interacción con otros agentes, esto es, como afirma Rivas (2015) describir y comprender la vida social en términos de los motivos de los actores sociales y sus significados. Teniendo en cuenta lo anterior, la orientación del investigador se dirigió primero a ingresar al mundo subjetivo, en este caso la experiencia vivida por el emprendedor, con el fin de identificar las disposiciones o habitus que constituyen al emprendedor y segundo, a interpretar y comprender el proceso de constitución de la mujer emprendedora.

Es el científico norteamericano Pierce (1988), quien consideró que la abducción estaba en el corazón no sólo de la investigación científica, sino de todas las actividades humanas ordinarias

en tanto permite extraer un aprendizaje de la experiencia, lo cual es, en últimas, lo que se pretende hacer en esta investigación “ingresar al mundo subjetivo, en este caso la experiencia vivida por el emprendedor, con el fin de identificar las disposiciones o hábitos que conforman el proceso constitutivo de la mujer emprendedora”.

Según Blaikie (2007), el investigador debe ingresar al mundo del agente para descubrir los motivos y las razones que lo acompañan, es por esto que se utilizó la entrevista a profundidad, haciendo uso del tipo de investigación descriptiva.

A su vez, para que los investigadores logren entender la realidad producida por el agente, se empleó el paradigma interpretativo, permitiendo, como dice Quintero (2018), a partir de las experiencias vividas por las tres emprendedoras, comprender las acciones humanas encaminadas hacia la constitución del sujeto emprendedor.

3.2 Bosquejo de la Investigación

Como la intención de la presente investigación fue comprender el proceso de constitución de la mujer emprendedora en un espacio y tiempo específico, este trabajo, como se dijo anteriormente, adoptó el enfoque cualitativo. Se centró en los agentes sociales, sus realizaciones y las relaciones de éstos durante su historia vital.

Según LeCompte (1995) en la investigación cualitativa se extraen descripciones a partir de observaciones que adoptan, entre otras, la forma de entrevistas, narraciones, fotografías y demás artefactos.

En esta investigación, las vivencias de las emprendedoras ocupan un papel relevante, pues desde allí, se identificaron los hábitos o disposiciones, que, en combinación con el campo y los capitales, sustentaron las prácticas empresariales. Se produjeron textos a manera de relatos de

vida, descripciones de la trayectoria histórica en los negocios y de los campos de acción en donde el sujeto actuó, desde la infancia hasta la edad adulta, previa a la concreción de la actividad empresarial. A partir de estos relatos se realizaron los análisis y la interpretación.

El método acogido para llevar a cabo la investigación fue el biográfico narrativo. Este método demandó un enfoque hermenéutico (Ricoeur, 2009), en tanto se buscó interpretar y llevar a la comprensión la experiencia humana y el contexto o espacio en el cual sucedieron los hechos. Por tratarse de una investigación cualitativa, se planteó un diseño flexible y emergente que se adaptó a las condiciones normalmente cambiantes del proceso investigativo (Bolívar, 2002).

3.2.1 Análisis biográfico narrativo

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

El relato de vida, como tipo de narrativa apropiada en la investigación, es una herramienta de gran valor que permitió vincular la memoria y los hábitos adquiridos, así como la experiencia de estos agentes. Es así que la construcción de relatos, de varios emprendedores, permitió al investigador identificar el mundo de significados construidos en torno a la realidad social del emprendedor (el mundo empresarial y económico) y cruzarlos en paralelo para comprender, a varias voces, el proceso de constitución de estos agentes.

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

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

También Barrett & Vershinina (2017) emplearon como datos las narrativas obtenidas a través de entrevistas, con las cuales describieron contextos en los cuales los actores individuales de una comunidad definen aspectos de su identidad. Con bastante anterioridad, Struder (2003) empleó las historias de vida para similares propósitos.

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

3.2.2 Casos de Estudio

En razón a la naturaleza cualitativa que tuvo la presente investigación, el interés se centró en el entendimiento y comprensión de un fenómeno, así como en garantizar profundidad y densidad en la información recogida. Por tal motivo se empleó el estudio de casos múltiples, tal como lo considera Yin (1989). Para el citado autor, el método de estudio de caso es apropiado para temas que se consideran novedosos, y que, por tanto, indagan sobre un fenómeno contemporáneo en un entorno real, no siendo evidente las fronteras entre el fenómeno y su contexto.

Para la selección de los actores se empleó el muestreo teórico de casos-tipo (Yin, 1989). Tal como lo indica Eisenhardt (1991) en la muestra teórica se eligen casos que, probablemente, pueden replicar o extender una teoría emergente, debiéndose adicionar el número de casos hasta la saturación de la teoría. La misma Eisenhardt (1991) manifiesta que el número de casos involucrados depende del conocimiento existente, del tema y de la información obtenida

Glaser & Strauss (1967) recomiendan, igualmente, que cuando se “sature” el tema, entendiendo por esto que no se encuentren nuevos datos en los casos adicionales, no se deberían adicionar más casos y se debe detener el proceso de recolección de información.

De esta manera, en la presente investigación se seleccionaron tres agentes o mujeres emprendedoras, lo cual permitió, una recolección de información y un abordaje a profundidad hasta lograr la saturación.

Para el análisis de narrativas y la identificación de habitus y prácticas, se consideraron a 3 mujeres emprendedoras de la ciudad de Neiva, con edades comprendidas entre los 20 y 35 años de edad, todas ellas solteras y sin hijos. A continuación, se presentan las características de cada una de dichas emprendedoras:

Caso 1. Mujer de 24 años de edad, soltera, nacida en la ciudad de Neiva y actualmente radicada en la misma. Estudiante de administración de empresas de la universidad Surcolombiana. Tiene un emprendimiento en la ciudad de Neiva, el cual tiene como objeto la fabricación y venta de tortas y postres.

Caso 2. Mujer de 31 años de edad, soltera, nacida en la ciudad de Neiva, profesional en Contaduría Pública de la universidad Surcolombiana y varias especializaciones. Tuvo un emprendimiento el cual fabricaba productos de aseo bajo su propia marca, y otro que actualmente está en funcionamiento sobre inversiones en la bolsa.

Caso3. Mujer de 22 años de edad, soltera, nacida en la ciudad de Cali, estudiante de administración de empresas de la universidad Surcolombiana. Actualmente tiene un emprendimiento de fabricación y venta de accesorios y comercialización de vestidos de baños.

3.3 Recolección y Análisis de la Información

La entrevista narrativa se estableció en el instrumento con el cual fue posible la construcción de los relatos de vida y el empleo del análisis biográfico. En consecuencia, dos etapas fueron compartidas con cada una de las emprendedoras seleccionadas:

1) Acercamiento a través de una visita de campo a las instalaciones de propiedad de las mujeres informantes. Se trata de un primer momento que pretende establecer lazos de cercanía y confianza. En entrevista abierta, el investigador lograra reconocer y sumergirse en una primera

aproximación a las perspectivas de los agentes estudiados con respecto a sus vidas y el mundo de los negocios, así como a las experiencias o situaciones de la cotidianidad, expresadas en sus propias palabras (Taylor & Bogdan, 1990).

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

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

Tabla 2. *Pasos para la recolección y análisis de la información*

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4
Obtención de la información	Reducción y delimitación de los datos	Análisis de la información	
Entrevista narrativa	Elaboración escrita de la historia de vida.	Construcción de Unidad Hermenéutica	Contrastación y elaboraciones conceptuales
		Identificación de códigos.	Esquematización e interpretación
	Validación por parte del entrevistado	Reducción, delimitación y definición de códigos.	Validación por parte del entrevistado

Nota: Tomado de Quintero (2018).

Para la realización de las entrevistas narrativas del paso 1, se empleó como guía orientadora, un esquema planteado por Quintero & Centeno (2007), en el que se definieron un conjunto de variables para construir la historia de vida de emprendedores, dichas variables están enmarcadas en las dimensiones de los aspectos: espacio familiar, enseñanza y formación recibida y comportamiento empresarial. Las entrevistas narrativas fueron acordadas en los espacios y

tiempos definidos por las emprendedoras. Estas fueron grabadas con consentimiento informado de las participantes. Además, se garantizó confidencialidad en cuanto a la información personal y familiar.

La reducción y delimitación de los datos del paso 2, inició con la transcripción de las entrevistas almacenadas en medio digital. Esta labor fue realizada directamente por el investigador con la ayuda del software de análisis cualitativo Atlas ti (versión 8). Con la información transcrita se conformó una unidad hermenéutica, en la cual se llevó a cabo una codificación abierta, tal como lo proponen Strauss & Corbin(2002), identificando un primer conjunto de códigos asociados a las categorías de análisis inicial: habitus, prácticas, campos, capitales y etapas de vida. A la par de este proceso se elaboró, por escrito, la historia de vida del actor en estudio, la cual les fue presentada a los participantes para su validación inicial.

Con la apertura del texto y la primera asignación de códigos se advirtió que el actor reconoce en las trayectorias que lo constituyen diferentes momentos o etapas de vida, así como diversos espacios sociales y capitales. Por lo anterior, las investigadoras reconocieron la existencia de unas subcategorías dentro de las categorías campo, capital y etapa de vida, como se muestra a continuación:

Tabla 3. *Categorías Emergentes.*

Campos	Capitales	Etapas de Vida
Campo Familiar Campo Académico Campo Social	Capital Económico Capital Cultural Capital Social	Etapas Infancia Etapas Juventud Etapas Adulthood

Nota: Construcción propia.

Además, las investigadoras constataron la necesidad de revisar y ajustar las definiciones de las unidades o categorías iniciales de análisis habitus y prácticas, puesto que experimentaron cierta ambigüedad a la hora de asignar códigos.

Tabla 4. *Resignificación de categoría Habitus y Prácticas.*

Categoría	Definición Inicial	Definición Ajustada
Práctica	Es el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico.	Todas aquellas acciones acometidas por el actor en forma recurrente, conducentes al logro de objetivos.
Habitus	El habitus se define como un sistema de disposiciones durables y transferibles estructuras estructuradas predisuestas a funcionar como estructuras estructurantes- que integran todas las experiencias pasadas y funciona en cada momento como matriz estructurante de las percepciones, las apreciaciones y las acciones de los agentes cara a una coyuntura o acontecimiento y que él contribuye a producir	Todos aquellos esquemas, patrones o estructuras mentales dispuestas en el emprendedor, que lo inclinan o le conducen a la acción, adquiridos en los procesos de socialización acaecidos en diferentes campos y etapas de vida.

Identificadas las nuevas subcategorías y ajustadas las definiciones de las categorías iniciales habitus y prácticas, se procedió a crear en el software Atlas ti una nueva unidad hermenéutica con el texto de la entrevista del Caso 1. De este modo, se identificaron nuevamente los códigos, relacionándolos a la vez, con las etapas de la vida –infancia; juventud y adultez; los campos familiar, académico y social; y los capitales económico, cultural y social.

La codificación y reducción de los datos en el estudio se caracterizó por ser fluida y dinámica. Se llevaron a cabo procesos de comparación constante entre los códigos resultantes y entre éstos con las unidades iniciales de análisis (Glaser & Strauss, 1967). Las herramientas de Atlas ti, como el reporte o frecuencia de citas, coocurrencias, listado de códigos por familias y memos, permitieron refinar cada vez más los códigos. En la parte final de este proceso de depuración, las

investigadoras diseñaron una matriz (Matriz de fusión de códigos), con la cual se organizaron los códigos emergentes de acuerdo con las etapas de vida y se fusionaron aquellos que comportaban propiedades o características comunes.

Terminado el primer análisis del caso 1, hecho con la ayuda de software Atlas ti, en el cual se identificaron los códigos para las unidades iniciales de análisis y una vez agrupados y definidos éstos en subcategorías resultantes de habitus y prácticas, se abordó la tercera etapa o paso 3 conducente a la conceptualización de las subcategorías emergentes de las categorías de Habitus y Prácticas.

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

Definidas las categorías y subcategorías, y clarificado el procedimiento para llevar a cabo el análisis biográfico narrativo, se dio por terminado el análisis del caso 1 y se procedió a realizar el mismo proceso con los otros 2 casos de estudio de la presente investigación.

3.4 Validez de la investigación

Al hablar de calidad en la investigación se hace referencia al rigor metodológico en el diseño y desarrollo de la investigación, y, por tanto, a la confianza que genere ésta en cuanto a los resultados. (Guba, 1981) ha planteado 4 aspectos ampliamente aceptados para fundamentar el rigor científico en la investigación cualitativa los cuales rigieron el presente estudio (Tabla 5)

credibilidad o valor de verdad, transferencia o aplicabilidad, consistencia o dependencia, confirmación.

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

Tabla 5. *Validez de la investigación cualitativa*

Criterio de Validez	Dimensiones	Medidas adoptadas
Credibilidad	Validez interna o valor de verdad: Isomorfismo entre la realidad y los datos recogidos.	Compartir los hallazgos a los participantes para que validen los resultados. Para ello se solicitará a los actores de los casos de estudio, que revisen las narrativas construidas entorno a su propia historia de vida.
	Credibilidad: Busca el isomorfismo con las percepciones de las personas investigadas.	
Transferibilidad	Validez Externa o transferibilidad: Grado en que puede aplicarse los descubrimientos de una investigación a otros sujetos o contextos.	La transferibilidad se garantizará con la recolección de la información a diferentes mujeres emprendedoras, permitiendo un entendimiento más claro del fenómeno emprendedor.
	Transferibilidad: Se busca proporcionar el conocimiento sobre el contexto que permitirán transferir las conclusiones a contextos similares.	
Fiabilidad	Grado en que los instrumentos repiten las mismas medidas en las mismas circunstancias.	Descripción en profundidad de como progresó el estudio, las decisiones planteadas, de cómo y por qué se tomaron esas decisiones y de cualquier otro aspecto que surgirá en el transcurso de las entrevistas y a lo largo del estudio.
Confirmación	No se desea ocultar la subjetividad del investigador, pero si se busca que los datos y las conclusiones sean confirmados por voces externas.	
Integridad	Acercamiento a través de una visita de campo a las instalaciones	Se trata de un primer momento que pretende establecer lazos de cercanía y confianza. Las visitas se acordarán en los espacios y tiempos definidos por los actores. Además, se garantizará la confidencialidad en cuanto a la información personal y familiar.
	Se adoptará como supuesto epistemológico el constructivismo Según el cual, el Conocimiento no es producido por una realidad externa ni resultado de la razón, Sino que es un constructo de sentido elaborado por el agente en interacción.	
Coherencia		La entrevista narrativa se constituyó en el instrumento desde el cual fue posible la construcción de los relatos de vida y el empleo del análisis biográfico. A través de la narrativa, los individuos se ven y se exploran a sí mismos en el entorno que los rodea

Nota: Elaboración propia

CAPITULO 4. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

Con base en el proceso de reducción y delimitación de los códigos identificados en las historias de vida, se establecieron cuatro categorías: habitus, practicas, campos y capitales.

De la categoría habitus emergieron ocho acometidas por las emprendedoras durante el proceso de constitución: Adaptativo al cambio, aprendizaje y conocimiento, autonomía e independencia, disciplina y responsabilidad, dotes comerciales, emocional- afectiva y generosa, sentido de oportunidad, creativo y visionario.

Para inventariar la categoría de las prácticas en las historias de vida de las emprendedoras, se detectaron las acciones realizadas y se identificaron ocho: Aprovechar, hacer cambios necesarios, comercializar, diversificar, estudiar e investigar, hacer alianzas, preocuparse por el otro, idear – visionar y planear.

Además de los habitus y prácticas, se identificó la etapa de vida en que se llevó a cabo las experiencias y relaciones sociales y el campo en el cual se sucedieron las mismas. En la categoría Campo se encontraron tres subcategorías el campo familiar, el campo académico y campo social. En el campo familiar se encontró la trayectoria familiar, el origen de la familia y la composición familiar, en el campo académico se incluyeron los estudios de primaria, secundaria, universitarios y otros de formación formal. En el campo social se muestra la generación de grupos de trabajos y el establecimiento de vínculos afectivos.

Por último, en la categoría de capitales se revelaron tres subcategorías de capital, el capital cultural, económico y social. El capital cultural en el cual es legitimado a través de los títulos académicos y profesionales. El capital económico que es conservado y tienen la posibilidad de aumentar su patrimonio. El capital social perteneciente a una red de relaciones.

4.1 Proceso constitutivo de las emprendedoras a partir del análisis biográfico narrativo

Las emprendedoras eligen las narrativas (acontecimientos, personas, lugares) que permiten su caracterización personal, de tal manera que crea una relación con los otros y una manera de presentarse o ser ante los demás.

En correlación con la investigación de corte cualitativo y el método de análisis biográfico narrativo, se interpretarán las generalidades sobre el análisis de las narrativas de las emprendedoras:

4.1.1 Análisis: caso de estudio uno.

La primera emprendedora, es una mujer de 24 años, estudiante de administración de empresas, quien creó un emprendimiento de repostería en la ciudad de Neiva. Hija de padre con vocación independiente y reconocido en el sector de la salud (Medicamentos de alto costo). Procede de una familia reconocida en la ciudad. Empezó actividades comerciales desde muy joven. En la actualidad su emprendimiento posee reconocimiento en las redes sociales y realiza desde postres hasta tortas.

La narración de esta emprendedora se inscribe en el seno de su familia, escogiendo el campo familiar para dar apertura a la narrativa, describiendo a su padre como un hombre trabajador desde muy joven, a su madre como una mujer digna de admirar y a su hermana mayor con una personalidad opuesta a la suya. La narrativa permitió identificar, en la experiencia biográfica, a una emprendedora que otorga gran aprecio a las vivencias y aventuras acometidas todas ellas durante su infancia y juventud, las prácticas realizadas en el campo académico, moldearon su carácter y personalidad, creciendo en ella un comportamiento libre y extrovertido. A su vez, ese campo académico fue el espacio social en el que logró desarrollar y explotar sus dotes

comerciales, siempre con el apoyo económico de sus padres. De igual manera, en la narrativa se identifica a una emprendedora que no sólo rememora la tradición de su abuela materna, sino que, la hace perdurar a través de sus propias prácticas. Una vez iniciado su emprendimiento, realiza un trabajo de campo en el cual identifica una falencia del mercado, la cual aprovecha para hacer de su emprendimiento un éxito. No existe un espacio o tiempo de su vida en el que se haya empleado para ser asalariada, por el contrario, se descubre a una emprendedora que siempre está buscando ser libre, adaptándose a las circunstancias. Es una persona que planea en grande y desea continuar con varios proyectos para su emprendimiento. Finalmente, se describe como una mujer a la que no le gusta salir mucho por lo que no tiene muchos amigos.

4.1.2 Análisis: caso de estudio dos.

La segunda emprendedora, es una mujer de 31 años, con estudios profesionales en contaduría pública, quien fundó una fábrica de productos de aseo, con marca propia, la cual vendió. Hija de padre reconocido en el sector de transporte. En la actualidad cuenta con un emprendimiento sobre el tema de invertir en la bolsa.

La narración de esta emprendedora devela pocas vivencias en el espacio escolar, sin embargo, recuerda que su padre siempre proveía el capital económico para que estudiara en las mejores instituciones. En su etapa de niñez y juventud, logró reconocimiento a través del deporte gracias a su disciplina. La emprendedora recuerda las acciones de su padre y como inició en el mundo de los negocios como transportador hasta evolucionar y ser un gran empresario, simbolizando elementos tales como trabajo e independencia; a su madre la describe como una mujer dedicada al hogar lo que ella reconoce como apoyo y afecto, demostrando un amor incondicional. Con respecto a sus emprendimientos, siempre ha contado con el apoyo económico de su padre convirtiéndose así en su socio capitalista. La trama conduce, finalmente, a la presentación de una

emprendedora autónoma, que se reconoce independiente y laboriosa, llegando en su etapa adulta a la concreción de sus ideas en negocios particulares y con un círculo de amistades reducido.

4.1.3 Análisis: caso de estudio tres.

La tercera emprendedora (caso 3), es una mujer de 22 años, proveniente de la ciudad de Cali, estudiante de administración de empresas, quien creó una marca propia de accesorios y comercializa vestidos de baños. Procede de una familia humilde y trabajadora. En la actualidad cuenta con una marca reconocida en redes sociales.

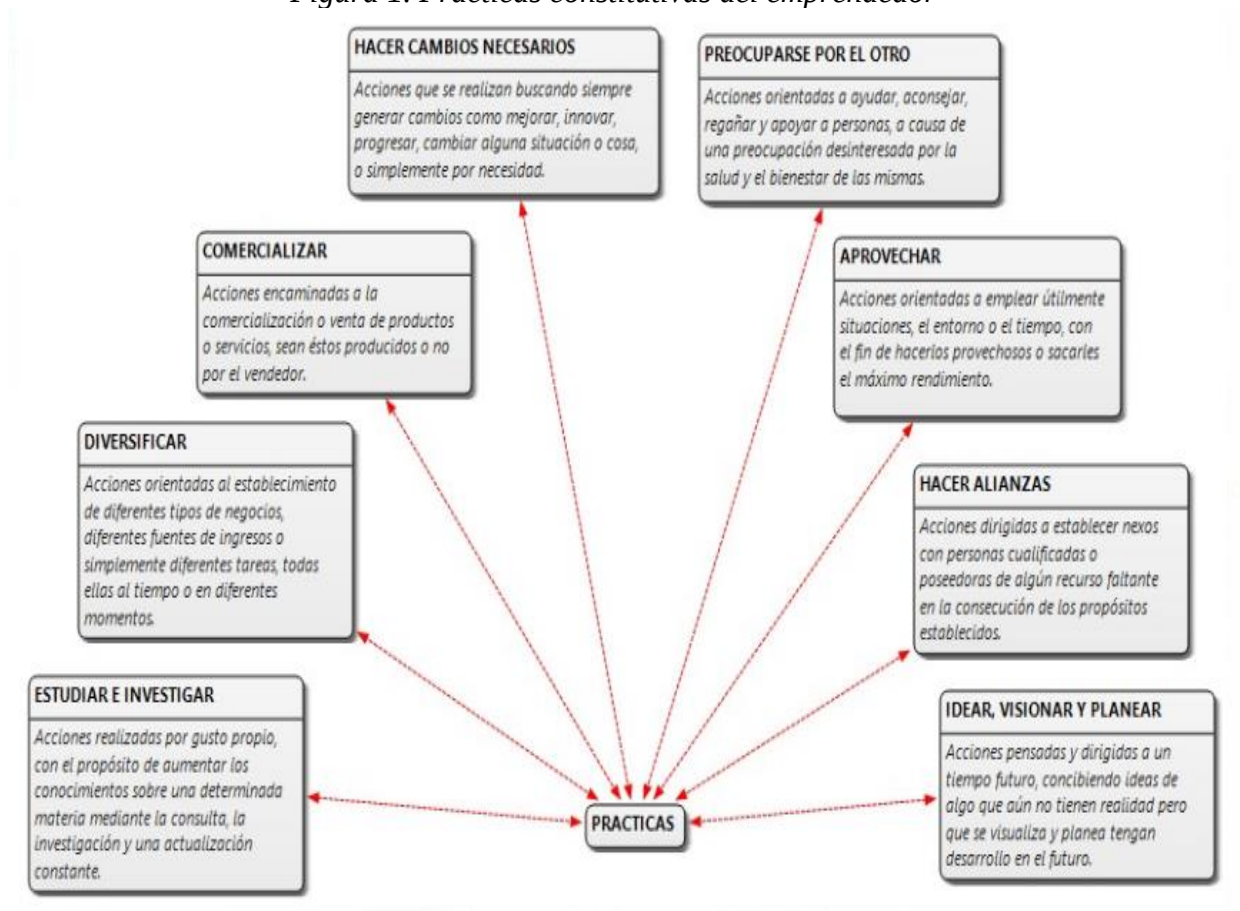
La narración de esta emprendedora, además de breve y concreta, rememora experiencias y aventuras en su etapa de niñez y el campo académico, narrando brevemente recuerdos y vivencias de su infancia, con orgullo menciona que estudió siempre en colegios públicos, que realizaba actividades para generar ganancias y cómo sorteaba la situación de separación de sus padres. La narrativa se teje con vivencias que permiten identificar a una emprendedora que otorga gran valor a las experiencias vividas en el seno de su familia. El capital económico siempre fue escaso, por lo cual aprendió a racionalizar recursos para realizar sus sueños, y con admiración recuerda todos los esfuerzos de su mamá para sacarla adelante. La figura materna simboliza elementos tales como esfuerzo, superación y apoyo incondicional para sus emprendimientos. Por último, la narrativa presenta a una emprendedora independiente y trabajadora, con un círculo pequeño de amigos, los cuales en muchos casos utiliza en pro de su negocio.

4.2 Identificación y descripción de las prácticas en el proceso constitutivo de las emprendedoras.

Bourdieu (2012) describe que las prácticas son el resultado de la interacción de los habitus y los capitales individuales en un campo específico, para poder descubrir estas acciones en las narrativas de las emprendedoras, se ubicaron las situaciones en que las emprendedoras interactuaban con individuos y con su medio (Estrella, 2005).

Con base al proceso de reducción de los códigos identificados en las historias de vida, emergieron ocho prácticas durante el proceso de constitución. Para esta investigación, se estableció el significado de cada una de las prácticas.

Figura 1. Prácticas constitutivas del emprendedor



Fuente: Elaboración propia

4.2.1 Práctica: Aprovechar

Práctica	Significado
Aprovechar	Acciones orientadas a emplear útilmente situaciones, el entorno o el tiempo, con el fin de hacerlos provechosos o sacarles el máximo rendimiento.
“...en once me acuerdo que fuimos a un almacén de cadena y empecé a traer dulces americanos, entonces ya no me hacía cien mil sino ciento cincuenta, traía muchos...” P 1: Caso 1.docx - 1:67 (163:163) “... en la ruta yo parecía la dealer de la ruta, imaginasen que yo me sentaba en la ruta y les decía a los niños chiquitos que traía dulces e iban pasando uno por uno y me compraban en la ruta” P 1: Caso 1.docx - 1:69 (163:163) “... en once vendía a veces perros calientes y sanduches y como en el colegio había locker grande, yo era tan conchuda que me llevaba la sanduchera y allá los calentaba, entonces obvio todos mis compañeros me compraban...” P 1: Caso 1.docx - 1:71 (169:169) “... en el colegio la zona del recreo era súper chiquito y solo dos personas vendiendo, uno iba a comer y eso frio, entonces yo ofertaba mis sanduchitos calientes, doble queso, todos me compraban y me hacía siempre las Luquitas ahí en el colegio.” P 1: Caso 1.docx - 1:72 (169:169) “... me gustaba mucho la torta de chocolate, entonces yo compraba (...) y las amiguitas de mi hermanita iban y yo (...) bueno las vendo y entonces ya después empecé a tener tortas y a porcionarlas y las vendía como a dos mil pesos la porción.” P 1: Caso 1.docx - 1:75 (170:170) “... nunca me quise ir para Bogotá porque yo decía acá lo tengo todo, mis papás.” P 1: Caso 1.docx - 1:85 (182:182) “... esperé seis meses para volverme a presentar en la universidad e hice un curso de inglés y en ese lapso empecé hacer cursos con una profesora venezolana, (...) así es como hice mis primeros pinitos con la pastelería, ya que me explicaran bien, ya le veía yo sentido digamos que a los ingredientes.” P 1: Caso 1.docx - 1:89 (184:184) “...me acuerdo que en aquella época fuimos a comprar una torta (...) y la torta estaba congelada, (...) me explican que las tortas las guardan por una semana, máximo doce días, las sacan dos horas antes y las decoran, entonces yo como tenía la posibilidad de hacer tortas todos los días, empecé a ofrecer la frescura de las tortas, a comprar los ingredientes frescos, entonces no tenía ingredientes represados, las tortas frescas, entonces como por ahí me fui encaminando con mi emprendimiento.” P 1: Caso 1.docx - 1:97 (200:200) “... tuve un carrito de comidas (...) era un tráiler cuando se pudieron de moda, tenía un carrito de pollo...” P 1: Caso 1.docx - 1:159 (356:362)	

“... quiero dedicarme a estar más al lado de los negocios de mi papá, ósea cuando el papá de uno ha sido como exitoso, (...) aproveche lo que el ya construyo y siga edificando eso y siga con ese imperio...” P 2: Caso 2.docx - 2:148 (210:210)

“... mi hermana (...) hacía accesorios y se las vendía como a las compañeras del instituto donde estudiaba, entonces llevé dos manillas que no eran tan costosas al colegio y a unas amigas le gustaron, entonces empecé a vender los accesorios que hacía mi hermana.” P 3: Caso 3.docx - 3:65 (91:91)

“... estaban de moda unos celulares con pin y solo tres personas teníamos esos celulares en el colegio y entonces lo alquilábamos, la media hora a 500...” P 3: Caso 3.docx - 3:67 (91:91)

“... en eso había otro proveedor (...) empecé hablar con él y ese fue mi otro novio, entonces eso también me ayudó mucho porque conseguí otros proveedores...” P 3: Caso 3.docx - 3:85 (106:106)

Nota: Construcción propia.

4.2.2 Práctica: Hacer cambios necesarios

Práctica	Significado
Hacer cambios necesarios	Acciones que se realizan buscando siempre generar cambios como mejorar, innovar, progresar, cambiar alguna situación o cosa, o simplemente por necesidad.

“... me acuerdo que yo ya estaba aburrida en ese colegio y me salí porque imagínese que empezaron a cobrar por recuperar materias, cobraban ciento cincuenta mil pesos por materia y yo perdía de a diez de a quince.” P 1: Caso 1.docx - 1:59 (126:126)

“... claramente me saco de la oficina, nunca me dijo nada, yo fui saliendo y fui llamando a mi mamá y yo me voy a otro colegio, pero yo acá no vuelvo a estudiar pues ya me había echado la rectora encima...” P 1: Caso 1.docx - 1:64 (126:126)

“... me está yendo bien y pues yo comprándole a una marca pues mejor yo las hacía...” P 1: Caso 1.docx - 1:77 (170:170)

“... hacer unos proyectos que tengo con mi emprendimiento que se empezará a dictar cursos, empecé a hacerlo, pero con niños y la idea era ahora en este semestre es hacerlo para adultos.” P 1: Caso 1.docx - 1:151 (335:335)

“El primer mes nos fue muy bien, nos hicimos en la calle, pero luego unos chinos se nos hicieron al lado y eso después no nos dejaron estar más allá, nos echaron la policía, entonces nos tocó pagar arriendo al lado de un centro comercial.” P 1: Caso 1.docx - 1:169 (365:365)

“... era un emprendimiento muy chévere como pollitos apanados, como nuggets, inicialmente eran clásicos y picante y nosotros experimentando sacamos dos que se llamaban trocipollo y doripollos...” P 1: Caso 1.docx - 1:173 (370:370)

“... a mis dieciséis o diecisiete cuando termine el colegio decido irme para Bogotá a estudiar en esta ciudad...” P 2: Caso 2.docx - 2:78 (95:95)

“Después de que puse el negocio me cambie a estudiar de noche...” P 3: Caso 3.docx - 3:91 (119:119)

“... me estoy organizando para el tema de manejar bien el tema de los inventarios, ya tengo el software y códigos de barras, cuando organice eso puedo colocar la página web...” P 3: Caso 3.docx - 3:96 (128:128)

“... estoy pensando si me voy del todo, pues aún no se, a mi esta ciudad no me gusta mucho, entonces no tengo nada que me ate.” P 3: Caso 3.docx - 3:104 (138:138)

Nota: Construcción propia.

4.2.3 Práctica: Comercializar

Práctica	Significado
Comercializar	Acciones encaminadas a la comercialización o venta de productos o servicios, sean éstos producidos o no por el vendedor.
“...me compraba muchas moñas y pincitas, entonces de todo lo que tenía, ella dice que una vez me las iba a botar y me las llevé para el colegio y las vendí, al otro día llegue con plata para que ella me comprara más.” P 1: Caso 1.docx - 1:10 (55:55)	
“... ella me compraba stickers para decorar los cuadernos y esos pues como eran tan lindos, entonces mis amiguitos, ay regáleme, yo regalé como tres y después bueno a cien y los empecé a vender.” P 1: Caso 1.docx - 1:11 (55:55)	
“...yo hacía chokolatinas, entonces hacía como diez chokolatinas de mil y diez chokolatinas de dos mil todos los días, me hacía entonces veinte mil pesos diarios, cien mil pesos semanales me hacía yo a los quince años...” P 1: Caso 1.docx - 1:41 (152:152)	
“...fuimos a un almacén de cadena y empecé a traer dulces americanos, entonces ya no me hacía cien mil sino ciento cincuenta...” P 1: Caso 1.docx - 1:67 (163:163)	
“... en once vendía a veces perros calientes y sanduches (...) yo ofertaba mis sanduchitos calientes, doble queso, todos me compraban y me hacía siempre las luquitas ahí en el colegio.” P 1: Caso 1.docx - 1:71 (169:169)	
“... en once creo que también a finales empecé a vender tortas, pero entonces tortas que yo compraba...” P 1: Caso 1.docx - 1:74 (170:170)	
“... empiezo a hacer los cupcakes, (...) como a los amigos de mis papás, a mis vecinos...” P 1: Caso 1.docx - 1:90 (190:190)	

“... tuve un carrito de comidas (...) era un tráiler cuando se pudieron de moda, tenía un carrito de pollo...” P 1: Caso 1.docx - 1:159 (356:362)

“... me acuerdo que existía esos almacenes de todo a trescientos y yo compraba cositas en esos almacenes y los vendía en el colegio y ya empecé a tener plata...” P 3: Caso 3.docx - 3:53 (89:89)

“... empecé a vender los accesorios que hacía mi hermana, ya después compré de mi descanso las piedritas y empecé hacer cositas y vendía a precios más cómodos...” P 3: Caso 3.docx - 3:66 (91:91)

“... estaban de moda unos celulares con pin y solo tres personas teníamos esos celulares en el colegio y entonces lo alquilábamos, la media hora a 500...” P 3: Caso 3.docx - 3:67 (91:91)

Nota: Construcción propia.

4.2.4 Práctica: Diversificar

Práctica	Significado
Diversificar	Acciones orientadas al establecimiento de diferentes tipos de negocios, diferentes fuentes de ingresos o simplemente diferentes tareas, todas ellas al tiempo o en diferentes momentos.
“... vendía las moñas viejas que no usaba...” P 1: Caso 1.docx - 1:10 (55:55)	
“...stickers para decorar los cuadernos (...) los empecé a vender...” P 1: Caso 1.docx - 1:11 (55:55)	
“...empecé a traer dulces americanos, entonces ya no me hacía cien mil sino ciento cincuenta...” P 1: Caso 1.docx - 1:67 (163:163)	
“... en once vendía a veces perros calientes y sandwiches...” P 1: Caso 1.docx - 1:71 (169:169)	
“... en once creo que también a finales empecé a vender tortas...” P 1: Caso 1.docx - 1:74" (170:170)	
“... tuve un carrito de comidas (...) era un tráiler cuando se pudieron de moda, tenía un carrito de pollo...” P 1: Caso 1.docx - 1:159 (356:362)	
“... empleada (...) nunca en la vida y de hecho tampoco me veo toda la vida como en este ejercicio de tener un negocio propio, quiero buscar otras opciones (...) como buscar ingresos de otra forma que me permitan tener una vida tranquila y con tiempo.” P 1: Caso 1.docx - 1:180 (389:392)	
“... en este momento yo trabajo, estudio y además hago inversiones...” P 2: Caso 2.docx - 2:149 (210:210)	

“... mientras estaba con este emprendimiento igual yo estaba mirando por internet algo novedoso...” P 2: Caso 2.docx - 2:165 (225:225)

“... yo hacía chokolatinas, (...) me hacía entonces veinte mil pesos diarios, cien mil pesos semanales me hacía yo a los quince años...” P 1: Caso 1.docx - 1:43 (152:163)

“... empecé un proyecto también con inversiones...” P 2: Caso 2.docx - 2:134 (178:178)

Nota: Construcción propia.

4.2.5 Práctica: Estudiar e Investigar

Práctica	Significado
Estudiar e Investigar	Acciones realizadas por gusto propio, con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia mediante la consulta, la investigación y una actualización constante.
“Yo siempre he sido muy curiosa y siempre me ha gustado cómo aprender muchas cosas...” P 1: Caso 1.docx - 1:12 (55:55) “... yo en once hice el ejercicio de buscar carrera, pero siempre me pareció chévere esa carrera, entonces no fue como un problema salir y saber que quería estudiar.” P 1: Caso 1.docx - 1:86 (182:182) “... esperé seis meses para volverme a presentar en la universidad e hice un curso de inglés y en ese lapso empecé hacer cursos con una profesora venezolana...” P 1: Caso 1.docx - 1:89 (184:184) “... a mí siempre me llamó mucho la atención la cocina, la pastelería, todo esto, entonces en ese semestre lo que hice fue irme a Bogotá a estudiar allá, hacer cursos cortos y hacer cursos como en institutos, pero pues no tan costosos y pues mi emprendimiento empezó a crecer, como a traer ideas nuevas.” P 1: Caso 1.docx - 1:96 (200:200) “... la torta estaba congelada, entonces empecé a darme cuenta que las tortas en ese lugar las guardaban y yo en Bogotá empecé a preguntar cómo era eso y me explican que las tortas las guardan por una semana, máximo doce días, las sacan dos horas antes y las decoran...” P 1: Caso 1.docx - 1:97 (200:200) “... todos estos en años en constantes capacitaciones porque todos los días salen técnicas nuevas, las tendencias cambian...” P 1: Caso 1.docx - 1:98 (200:200) “... a mí me gusta mucho estudiar termine mi carrera y quiero estudiar más y me postulo a una maestría...” P 2: Caso 2.docx - 2:103 (129:129) “... el esfuerzo que yo hice para aprender eso, para tener esa habilidad, todo lo que me he quemado las pestañas estudiando...” P 2: Caso 2.docx - 2:152 (210:210)	

“... me gusta mirar mucho por internet que hay en tendencias de innovación, qué sectores de la economía se mueven más, a mí me gusta estar siempre a la vanguardia y siempre estar atenta y estar al día...” P 2: Caso 2.docx - 2:157 (224:224)

“... mientras estaba con este emprendimiento igual yo estaba mirando por internet algo novedoso...” P 2: Caso 2.docx - 2:165 (225:225)

“... me quedo la espinita de invertir en la bolsa, busqué en internet, hice cursos en internet, entonces realicé un diplomado en una universidad...” P 2: Caso 2.docx - 2:169 (225:225)

“... aprender hacer productos de aseo, entonces me hice un curso en Bogotá de fabricación de productos de aseo...” P 2: Caso 2.docx - 2:172 (224:224)

“... no me gustaría especializarme en nada de la carrera, pero si me gustaría hacer como un curso de diseño de confecciones y tener mi marca propia de vestidos de baños...” P 3: Caso 3.docx - 3:94 (127:127)

Nota: Construcción propia.

4.2.6 Práctica: Hacer alianzas

Práctica	Significado
Hacer Alianzas	Acciones dirigidas a establecer nexos con personas cualificadas o poseedoras de algún recurso faltante en la consecución de los propósitos establecidos.
“... una tía que trabajaba en una universidad que iban hacer unas anchetas, mi tía vio y entonces me dijo bueno hagamos un contrato, me acuerdo, me pidió doscientos moños...” P 1: Caso 1.docx - 1:14 (55:55)	
“... mi papá me regalo el plante, me llevó allá al centro a comprar las cintas y allí empecé mi primer emprendimiento, (...) obviamente el plante no se lo pague a mi papá.” P 1: Caso 1.docx - 1:15 (55:55)	
“... desde muy chiquita yo quería una hermanita, (...) yo le hacía cartas a cuanto cosa me dijeran, yo le hacía cartas al niño Dios, a la cigüeña, a la Virgen María, yo estuve en un grupo con mi abuelita de la Virgen María para que me mandara una hermanita.” P 1: Caso 1.docx - 1:25 (77:77)	
“... yo creo que empezó como a nacerme la inspiración de pasteles y llamé a mi abuelita le dije que me enseñara...” P 1: Caso 1.docx - 1:76 (170:170)	
“Talleres con niños de repostería aquí en la casa, todo como muy didáctico y muy comestible para ellos, una prima me ayuda, ya que son niños...” P 1: Caso 1.docx - 1:152 (341:343)	
“... yo tenía un amigo que quería estudiar cocina y le dije cómo bueno, mire este curso tan chévere empiece por ahí y me copió y nos fuimos a estudiar a Bogotá, nos hicimos muy amigos muy amigos.” P 1: Caso 1.docx - 1:160 (362:362)	

“... me dijo yo he estado pensando y pues a mí me serviría asociarme con una persona como usted, pues usted es muy juiciosa, usted ya tiene su empresa, usted estudia eso y me sirve, entonces (...) decidimos asociarnos.” P 1: Caso 1.docx - 1:164 (362:362)

“... necesitaba otra persona pues para que me ayudara y en esa época yo tenía un noviecito entonces le dije que pues que me ayudara y me dijo que sí.” P 1: Caso 1.docx - 1:165 (362:362)

“... me di cuenta que estaba el boom de crear fábricas de aseo, entonces le comenté a mi papá, le dije tengo esta idea de crear una fábrica de productos de aseo...” P 2: Caso 2.docx - 2:158 (224:224)

“... me sirvió mucho porque me dio el nombre de muchos proveedores que no es fácil conseguir...” P 3: Caso 3.docx - 3:81 (101:101)

“... como yo tenía cuenta en Facebook me dijo tú puedes vender por ese medio, tú me pides y yo te doy un precio especial.” P 3: Caso 3.docx - 3:82 (102:102)

“... me acuerdo que una vez se nos olvidaba hacer la tarea y le decíamos a los profesores que no nos habían dejado ninguna tarea, entre todas nos colocábamos de acuerdo para decir la misma cosa.” P 3: Caso 3.docx - 3:86 (110:110)

Nota: Construcción propia.

4.2.7 Práctica: Preocuparse por el otro

Práctica	Significado
Preocuparse por el otro	Acciones orientadas a ayudar, aconsejar, regañar y apoyar a personas, a causa de una preocupación desinteresada por la salud y el bienestar de las mismas.
“... el primer semestre en la universidad me dio muy duro como el choque, (...) ver la vida que ellos tenían comparada con la mía, entonces eso me dio súper duro yo literalmente llegaba todos los días a llorar a mi casa...” P 1: Caso 1.docx - 1:92 (190:190)	
“... el niño o comía o tenía transporte, entonces éramos con mis compañeros a regalarle lo del bus.” P 1: Caso 1.docx - 1:93 (192:192)	
“... ayer hable con las amigas de mi hermanita menor y dialogamos sobre drogas y que no son buenas, explicarles que no es bueno, al igual que el licor...” P 1: Caso 1.docx - 1:149 (326:326)	
“...apoyar a mi papá porque yo pienso que es mejor que este rodeado de personas que lo quieren ayudar genuinamente y no pues un tercero que puede de pronto hacer cosas con su trabajo.” P 1: Caso 1.docx - 1:150 (335:335)	
“Hace dos años hice un voluntariado en Perú...” P 1: Caso 1.docx - 1:152 341:343)	

“... yo no he tenido más amigos como yo, así como emprendedores, como yo entonces, yo lo animé súper chévere, que le hiciera, que cualquier cosa me preguntará...” P 1: Caso 1.docx - 1:163 (362:362)

“... yo me iba sola con mi papá a andar en los colectivos a ayudarle recibiendo el dinero de los pasajeros y entregarles el cambio como se debía.” P 2: Caso 2.docx - 2:18 (20:20)

“... yo no me imagino trabajando en otro país u otra ciudad y saber que la dejo acá sola, ósea no me lo permitiría...” P 2: Caso 2.docx - 2:138 (178:178)

“... yo todos los días tengo que estar acá en la casa con ella porque sé que ahora que no hay empleada si yo no subo a almorzar ella no hace almuerzo para ella sola.” P 2: Caso 2.docx - 2:139 (178:178)

“... hay momentos en que él le alza la voz a mi mamá y ahí es donde entro y le digo no señor, usted no tiene por qué alzarle la voz a mi mamá y lo regaño.” P 2: Caso 2.docx - 2:141 (185:185)

“... mi hermana estaba estudiando hotelería y turismo y yo por la tarde ayudaba a cuidar a mi sobrinita, yo era prácticamente la mamá de mi sobrinita...” P 3: Caso 3.docx - 3:28 (59:59)

“... siempre me daba temor verlo mal, pero gracias a Dios lo vi bien y eso me da mucha tranquilidad.” P 3: Caso 3.docx - 3:41 (72:72)

“... teníamos que ir a dejar los domicilios, yo si era consciente que mamá llegaba cansada y yo sacaba de ese dinero y le daba para la gasolina...” P 3: Caso 3.docx - 3:79 (100:100)

Nota: Construcción propia.

4.2.8 Práctica: Idear, visionar y planear

Práctica	Significado
Idear, visionar y Planear	Acciones pensadas y dirigidas a un tiempo futuro, concibiendo ideas de algo que aún no tienen realidad pero que se visualiza y planea tengan desarrollo en el futuro.

“... hacer unos proyectos que tengo con mi emprendimiento, se empezará a dictar cursos, empecé hacerlo, pero con niños y la idea era ahora en este semestre hacerlo para adultos...” P 1: Caso 1.docx - 1:151 (335:335)

“... iniciar con la línea de pastelería gluten free, entonces también es como otro proyecto a futuro...” P 1: Caso 1.docx - 1:157 (343:343)

“... empleada (...) nunca en la vida y de hecho tampoco me veo toda la vida como en este ejercicio de tener un negocio propio, quiero buscar otras opciones (...) como buscar ingresos de otra forma que me permitan tener una vida tranquila y con tiempo.” P 1: Caso 1.docx - 1:180 (389:392)

“... cuando terminé mi carrera a mí me surgían muchas ideas de negocio, pero obviamente no tenía el capital...” P 2: Caso 2.docx - 2:47 (72:72)

“... me surgió la idea de traer una franquicia de una crepería al estilo francés...” P 2: Caso 2.docx - 2:48 (72:72)

“... pensé en montar un Wok, acá no había de esos restaurantes...” P 2: Caso 2.docx - 2:49 (72:72)

“... tenemos esa meta que él estudie mucho ahora para que le vaya muy bien en ese examen y se gane esa beca y yo tengo de aquí allá para ahorrar mucho e irnos los dos.” P 2: Caso 2.docx - 2:144 (192:192)

“... si todo me sale bien utilizare las ganancias para viajar, me gusta mucho viajar.” P 2: Caso 2.docx - 2:155 (218:218)

“... Cuando yo estaba en el colegio me surgían muchas ideas de negocio...” P 2: Caso 2.docx - 2:156 (224:224)

“A futuro me veo mucho más organizada con el negocio y obviamente ya teniendo como lo de vestidos de baños...” P 3: Caso 3.docx - 3:93 (127:127)

“... gustaría hacer como un curso de diseño de confecciones y tener mi marca propia de vestidos de baños...” P 3: Caso 3.docx - 3:94 (127:127)

“... si uno los hace y los vende ya es mejor, ya se puede expandir para otros mercados porque uno puede vender su marca en otras partes.” P 3: Caso 3.docx - 3:95 (127:127)

Nota: Construcción propia.

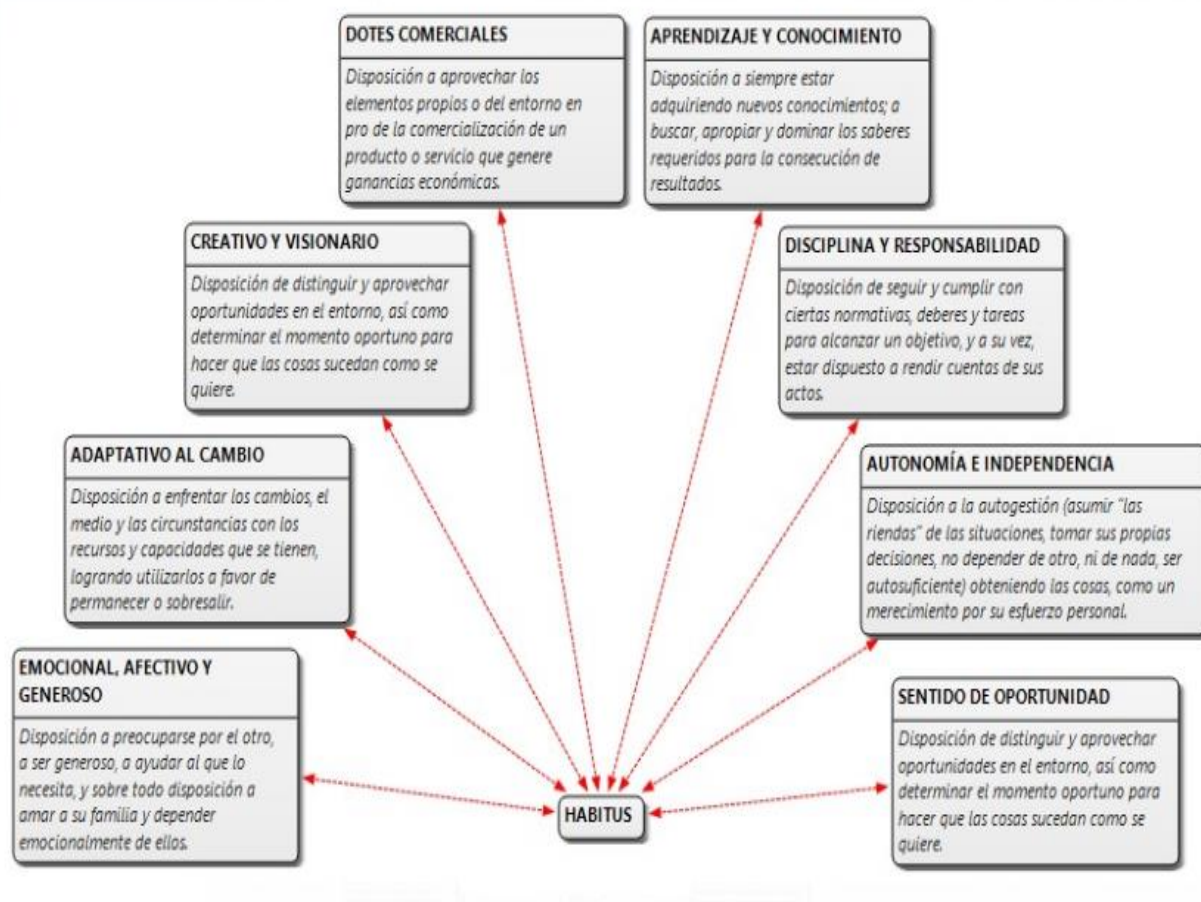
4.3 Identificación y descripción de los habitus en el proceso constitutivo de las emprendedoras.

Según el marco conceptual de la presente investigación, habitus se define como un sistema de disposiciones durables y transferibles -estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes- que integran todas las experiencias pasadas y funciona en cada momento como matriz estructurante de las percepciones, las apreciaciones y las acciones de los agentes cara a una coyuntura o acontecimiento y que él contribuye a producir (Bourdieu, 1972).

Pero se debe recordar, que, en la metodología de la investigación, se hizo una redefinición de dicho término para la conveniencia de la codificación, quedando entonces establecido el significado de habitus como: Todos aquellos esquemas, patrones o estructuras mentales dispuestas en el emprendedor, que lo inclinan o le conducen a la acción, adquiridos en los procesos de socialización acaecidos en diferentes campos y etapas de vida.

Una vez identificadas y descritas las prácticas constitutivas de la mujer emprendedora, se procedió a identificar y describir los habitus emprendedores de las mismas. De todos los habitus encontrados, es importante mencionar que la mayoría fueron hallados en las etapas de niñez y juventud, así como en los campos familiar y escolar.

Figura 2. *Habitus constitutivos del emprendedor*



Fuente: Elaboración propia

4.3.1 Habitus: Adaptativo al cambio

Habitus	Significado
Adaptativo al cambio	Disposición a enfrentar los cambios, el medio y las circunstancias con los recursos y capacidades que se tienen, logrando utilizarlos a favor de permanecer o sobresalir.
“... mis papás fueron a verme en el recreo y dice mi mamá que toda desesperada buscando el salón y mi mamá donde estará? Y mi mama le pregunto a un niño que iba pasando por mí y pues ya todos me conocían y Salí yo amiga de todo el salón.” P 1: Caso 1.docx - 1:26 (77:77) “Me llevaron allá e indiscutiblemente cambio todo, (...) se respetaba mucho la libre expresión, (...) me adapte muy bien al colegio...” P 1: Caso 1.docx - 1:40 (146:146) “... me empezó a ir bien, hice como una página en Instagram y por ahí publicaba fotos de vez en cuando...” P 1: Caso 1.docx - 1:91 (190:190) “...fuimos a comprar una torta (...) y la torta estaba congelada, entonces empecé a darme cuenta que las tortas en ese lugar las guardaban (...) por una semana, máximo doce días, las sacan dos horas antes y las decoran, entonces (...) yo empecé a como ofrecer la frescura de las tortas, a comprar los ingredientes frescos, entonces no tenía ingredientes represados, las tortas frescas, entonces como por ahí me fui encaminando con mi emprendimiento...” P 1: Caso 1.docx - 1:97 (200:200) “... todos estos en años en constantes capacitaciones porque todos los días salen técnicas nuevas, las tendencias cambian...” P 1: Caso 1.docx - 1:98 (200:200) “... nos hicimos en la calle, pero luego unos chinos se nos hicieron al lado y eso después no nos dejaron estar más allá, nos echaron la policía, entonces nos tocó pagar arriendo al lado de un centro comercial...” P 1: Caso 1.docx - 1:169 (365:365) “... a mis dieciséis o diecisiete cuando termine el colegio decido irme para Bogotá a estudiar en esta ciudad...” P 2: Caso 2.docx - 2:78 (95:95) “... me gusta mirar mucho por internet que hay en tendencias, de innovación que sectores de la economía se mueven más, a mí me gusta estar siempre a la vanguardia y siempre estar atenta y estar al día...” P 2: Caso 2.docx - 2:157 (224:224) “... estaban de moda unos celulares con pin y solo tres personas teníamos esos celulares en el colegio y entonces lo alquilábamos, la media hora a 500...” P 3: Caso 3.docx - 3:67 (91:91) “... antes de entrar a la universidad ya había creado la red social y vendía todo a través de esta plataforma...” P 3: Caso 3.docx - 3:77 (100:100) “... Después de que puse el negocio me cambie a estudiar de noche, era como ver las clases de una vez salía...” P 3: Caso 3.docx - 3:91 (119:119) “... estoy pensando si me voy del todo, pues aún no se, a mi esta ciudad no me gusta mucho, entonces no tengo nada que me ate.” P 3: Caso 3.docx - 3:104 (138:138)	

Nota: Construcción propia.

4.3.2 Habitus: Aprendizaje y conocimiento

Habitus	Significado
Aprendizaje y Conocimiento	Disposición a siempre estar adquiriendo nuevos conocimientos; a buscar, apropiar y dominar los saberes requeridos para la consecución de resultados.
“Yo siempre he sido muy curiosa y siempre me ha gustado cómo aprender muchas cosas...” P 1: Caso 1.docx - 1:12 (55:55)	
“... nunca fui la estudiante más aplicada, pero no me iba tan mal, si perdía recuperaba.” P 1: Caso 1.docx - 1:27 (77:77)	
“... esperé seis meses para volverme a presentar en la universidad e hice un curso de inglés y en ese lapso empecé hacer cursos con una profesora venezolana, (...) y es así es como hice mis primeros pinitos con la pastelería, ya que me explicaran bien, ya que le veía yo sentido digamos que a los ingredientes.” P 1: Caso 1.docx - 1:89 (184:184)	
“... a mí siempre me llamó mucho la atención en la cocina, la pastelería, todo esto, entonces en ese semestre lo que hice fue irme a Bogotá a estudiar allá, hacer cursos cortos y hacer cursos como en institutos, pero pues no tan costosos y pues mi emprendimiento empezó a crecer, como a traer ideas nuevas...” P 1: Caso 1.docx - 1:96 (200:200)	
“... todos estos en años en constantes capacitaciones porque todos los días salen técnicas nuevas, las tendencias cambian...” P 1: Caso 1.docx - 1:98 (200:200)	
“Llego a Colombia y empiezo a estudiar en otra universidad privada otra carrera...” P 2: Caso 2.docx - 2:93 (128:128)	
“... todo eso que aprendí decidí presentarme otra vez en los ICFES y tuve un muy buen ICFES, llego acá en Neiva y me postulo a la universidad pública para contaduría y paso de primera...” P 2: Caso 2.docx - 2:100 (129:129)	
“...yo no quería perder más tiempo e ingreso de primera a la carrera de contaduría y logre estar becada casi toda la carrera y ya quería graduarme, porque yo ya quiero hacer algo en la vida...” P 2: Caso 2.docx - 2:102 (129:129)	
“... a mí me gusta mucho estudiar terminé mi carrera y quiero estudiar más y me postulo a una maestría...” P 2: Caso 2.docx - 2:103 (129:129)	
“... me quedo la espinita de invertir en la bolsa, busque en internet, hice cursos en internet, entonces realice un diplomado en una universidad...” P 2: Caso 2.docx - 2:169 (225:225)	
“... acá en el Colegio público siempre fui super juiciosa nunca perdí una materia ni nada, siempre ocupaba los primeros puestos...” P 3: Caso 3.docx - 3:33 (67:67)	

“En el colegio había dos técnicas una que era hotelería y turismo y otra que era inglés y como yo era tan juiciosa me fui por inglés todas las tardes...” P 3: Caso 3.docx - 3:60 (91:91)

“... llamé a mi abuelita le dije que me enseñara pues por qué me está yendo bien y pues yo comprándole a una marca pues mejor yo las hacía...” P 1: Caso 1.docx - 1:77 (170:170)

“... me dijo pásame todo en números y lo hablamos, le saque costos de producción, le saque costos de venta, todo lo que había aprendido en la carrera lo plasme y nos sentamos y le dije padre acá le tengo esto, esto se gasta, esto se gana, todo en números...” P 2: Caso 2.docx - 2:159 (224:224)

Nota: Construcción propia.

4.3.3 Habitus: Autonomía e independencia

Habitus	Significado
Autonomía e Independencia	Disposición a la autogestión (asumir “las riendas” de las situaciones, tomar sus propias decisiones, no depender de otro, ni de nada, ser autosuficiente) obteniendo las cosas, como un merecimiento por su esfuerzo personal.
“.. me acuerdo que fui, hice el ejercicio de ir y preguntar en otro colegio todo, les dijese a mis papas que se iban ahorrar un poco de plata porque yo me iba a ir caminando, que yo iba a llegar a la casa almorzar...” P 1: Caso 1.docx - 1:37	
“...yo hacía chokolatinas, entonces hacia como diez chokolatinas de mil y diez chokolatinas de dos mil todos los días, me hacía entonces veinte mil pesos diarios, cien mil pesos semanales me hacía yo a los quince años, yo ya papi nada.” P 1: Caso 1.docx - 1:41 (152:152)	
“... llamé a mi abuelita le dije que me enseñara pues por qué me está yendo bien y pues yo comprándole a una marca pues mejor yo las hacía...” P 1: Caso 1.docx - 1:77 (170:170)	
“... yo no le pido a él para nada, ósea hace como hace dos años él no me da nada de plata para copias ni nada y toda la vida me dio veinte mil pesos que yo decía muy poquito, a mis compañeros les daban más dinero y yo como tenía mi plata si me hacía falta para algo yo colocaba de lo mío...” P 1: Caso 1.docx - 1:100 (212:212)	
“... empleada (...) nunca en la vida y de hecho tampoco me veo toda la vida como en este ejercicio de tener un negocio propio, quiero (...) como buscar ingresos de otra forma que me permitan tener una vida tranquila y con tiempo.” P 1: Caso 1.docx - 1:180 (389:392)	
“... a mis dieciséis o diecisiete cuando termine el colegio decido irme para Bogotá a estudiar en esta ciudad...” P 2: Caso 2.docx - 2:78 (95:95)	
“... ese primer mes busque primero trabajo y luego alojamiento para donde irme...” P 2: Caso 2.docx - 2:90 (127:127)	

“... me gusta mi independencia, no me gusta mucho el trabajo en equipo, me gusta más trabajar por mi cuenta...” P 2: Caso 2.docx - 2:172 (129:129)

“... cuando nos fuimos a vivir a los lugares que mi papá le tocaba cuidar me tocaba jugar sola...” P 3: Caso 3.docx - 3:48 (74:74)

“... me acuerdo que existía esos almacenes de todo a trescientos y yo compraba cositas en esos almacenes y los vendía en el colegio y ya empecé a tener plata...” P 3: Caso 3.docx - 3:53 (89:89)

“... empecé a ir varias tardes a ese canal, pero no me gustaba porque me indicaba como vestir y no me gustaba esa sumisión, entonces lo dejé.” P 3: Caso 3.docx - 3:57 (89:89)

“... estoy pensando si me voy del todo, pues aún no se, a mi esta ciudad no me gusta mucho, entonces no tengo nada que me ate.” P 3: Caso 3.docx - 3:104 (138:138)

“... ya uno es la marca y puedo colocar el local donde yo quiera.” P 3: Caso 3.docx - 3:106 (142:143)

Nota: Construcción propia.

4.3.4 Habitus: Disciplina y responsabilidad

Habitus	Significado
Disciplina y Responsabilidad	Disposición de seguir y cumplir con ciertas normativas, deberes y tareas para alcanzar un objetivo, y a su vez, estar dispuesto a rendir cuentas de sus actos.
“... mi papá (...) me llevó allá al centro a comprar las cintas y allí empecé mi primer emprendimiento, me acuerdo que ese día me trasnoché y todo y sufrí para terminar los moños...” P 1: Caso 1.docx - 1:15 (55:55)	
“... yo hacía chocolatinas, (...) yo llegaba todas las noches y las hacía, las metía a la nevera, la loncherita al otro día...” P 1: Caso 1.docx - 1:42 (152:158)	
“... yo intento que todo me quede muy impecable, yo prefiero llamar y excusarme porque me voy a demorar media hora más que entregar algo pues de afán y que me queda algo mal terminado...” P 1: Caso 1.docx - 1:81 (172:172)	
“... mi papá me propuso estudiar cocina, pero yo preferí devolverme y terminar de estudiar administración (...) yo dije quiero terminar mi administración y de ahí en adelante si voy hacer otra cosa me va a servir toda la vida...” P 1: Caso 1.docx - 1:161 (362:362)	
“... a mí me toca muy duro, yo llegaba de la universidad a la casa para hacerle aseo al carrito a organizar toda la comida a llevarme todo a empacar a espera mi novio porque yo no sabía manejar la camioneta con la que lo empujábamos, entonces la verdad era muy pesado para mí...” P 1: Caso 1.docx - 1:168 (365:365)	

“... yo me iba sola con mi papá a andar en los colectivos a ayudarlo recibiendo el dinero de los pasajeros y entregarles el cambio como se debía.” P 2: Caso 2.docx - 2:18 (20:20)

“... en los colegios se hacen izadas de banderas, siempre izaba bandera por deportista, tengo guardadas muchas medallas de los Intercolegiados que se hacían acá en Neiva, yo corriendo con la liga del Huila en atletismo, alcance a ir a Bogotá a unas nacionales representando al Huila...” P 2: Caso 2.docx - 2:131 (178:178)

“... la idea era de lo que daba la empresa se le iba invirtiendo en ir sacando registros...” P 2: Caso 2.docx - 2:164 (225:225)

“... yo estudiaba, yo tenía mi emprendimiento de pastelería y veía muchas materias en la universidad...” P 1: Caso 1.docx - 1:167 (364:364)

“... en este momento yo trabajo, estudio y además hago inversiones...” P 2: Caso 2.docx - 2:149 (210:210)

“... tenía esos dos negocios en el colegio (risas) y me iba bien, podía comprar mis cosas en el recreo, (...) yo sabía que tenía que administrar lo de todo mi mes.” P 3: Caso 3.docx - 3:68 (91:91)

“... un emprendedor es un torero, entonces pues toca hacer todos los diseños y pues yo soy muy perfeccionista, cositera y me gusta que me queden bien las impresiones y que un arreglito al logo y que comprar lapiceros, eso siempre lleva mucho trabajo” P 1: Caso 1.docx - 1:156 (343:343)

“... fue el trabajo de conseguir los envases según cada producto, el diseño del logo, el diseño de las etiquetas, de aprender hacer productos de aseo, entonces me hice un curso en Bogotá de fabricación de productos de aseo, cotizar en proveedores de envases, cotizar en proveedores de químicos, cotizar en proveedores de etiquetas, cotizar en todo lado, todo ese trabajo me tomo por lo menos unos seis meses y aprendí, ahora a fabricar, batir los químicos, enváselos, etiquételos y véndalos...” P 2: Caso 2.docx - 2:162 (224:224)

Nota: Construcción propia.

4.3.5 Habitus: Dotes comerciales

Habitus	Significado
Dotes comerciales	Disposición a aprovechar los elementos propios o del entorno en pro de la comercialización de un producto o servicio que genere ganancias económicas.
“... me acuerdo que ella me compraba stickers para decorar los cuadernos y esos pues como eran tan lindos, entonces mis amiguitos, ahí regáleme, yo regalé como tres y después bueno a cien y los empecé a vender...” P 1: Caso 1.docx - 1:11 (55:55)	

“... yo hacía chokolatinas, entonces hacia como diez chokolatinas de mil y diez chokolatinas de dos mil todos los días, me hacía entonces veinte mil pesos diarios, cien mil pesos semanales me hacía yo a los quince años...” P 1: Caso 1.docx - 1:41 (152:152)

“... en once me acuerdo que fuimos a un almacén de cadena y empecé a traer dulces americanos, entonces ya no me hacía cien mil sino ciento cincuenta, traía muchos...” P 1: Caso 1.docx - 1:67 (163:163)

“... en once vendía a veces perros calientes y sandwiches y como en el colegio había locker grande, yo era tan conchuda que me llevaba la sanduchera y allá los calentaba, entonces obvio todos mis compañeros me compraban...” P 1: Caso 1.docx - 1:71 (169:169)

“... en once creo que también a finales empecé a vender tortas, pero entonces tortas que yo compraba...” P 1: Caso 1.docx - 1:74 (170:170)

“... me acuerdo que existía esos almacenes de todo a trescientos y yo compraba cositas en esos almacenes y los vendía en el colegio y ya empecé a tener plata...” P 3: Caso 3.docx - 3:53 (89:89)

“... mi mamá, ella me daba cincuenta mil pesos al mes, entonces me tocaba administrar ese dinero para el mes...” P 3: Caso 3.docx - 3:54 (89:89)

“... empecé a vender los accesorios que hacia mi hermana, ya después compré de mi descanso dos piedritas y empecé hacer cositas y vendía a precios más cómodos...” P 3: Caso 3.docx - 3:66 (91:91)

“... estaban de moda unos celulares con pin y solo tres personas teníamos esos celulares en el colegio y entonces lo alquilábamos, la media hora a 500...” P 3: Caso 3.docx - 3:67 91:91)

“... empecé la universidad y empiezo hacer los cupcakes, eso fue lo primero que empecé hacer cupcakes y tortas y como a los amigos de mis papás, a mis vecinos, realmente era un hobby para mí...” P 1: Caso 1.docx - 1:90 (190:190)

“... vendía las moñas viejas que yo usaba...” P 1: Caso 1.docx - 1:183 (55:55)

“... tuve un carrito de comidas (...) era un tráiler cuando se pudieron de moda, tenía un carrito de pollo...” P 1: Caso 1.docx - 1:159 (356:362)

“... me di cuenta que estaba el boom de crear fábricas de aseo, entonces le comenté a mi papá, le dije tengo esta idea de crear una fábrica de productos de aseo...” P 2: Caso 2.docx - 2:158 (224:224)

“... empecé un proyecto también con inversiones...” P 2: Caso 2.docx - 2:134 (178:178)

Nota: Construcción propia.

4.3.6 Habitus: Emocional, afectiva y generoso

Habitus	Significado
Emocional, Afectiva y Generosa	Disposición a preocuparse por el otro, a ser generoso, a ayudar al que lo necesita, y sobre todo disposición a amar a su familia y depender emocionalmente de ellos.
“... yo si he sido (...) una niña muy amorosa, muy consentida, mi mamá dice que siempre fui muy consentida...” P 1: Caso 1.docx - 1:2 (5:5)	
“... el primer semestre en la universidad me dio muy duro (...) como mis compañeros, cómo ver la vida que ellos tenían comparada con la mía, entonces eso me dio súper duro yo literalmente llegaba todos los días a llorar a mi casa...” P 1: Caso 1.docx - 1:92 (190:190)	
“... el niño o comía o tenía transporte, entonces éramos con mis compañeros a regalarle lo del bus...” P 1: Caso 1.docx - 1:93 (192:192)	
“Yo quiero tener de pronto la experiencia de aprender y de apoyar a mi papá porque yo pienso que es mejor que este rodeado de personas que lo quieren ayudar genuinamente y no pues un tercero que puede de pronto hacer cosas con su trabajo...” P 1: Caso 1.docx - 1:150 (335:335)	
“... le digo a mi papá que yo me quiero regresar, quiero estar con ustedes, no quiero vivir sola...” P 2: Caso 2.docx - 2:98 (129:129)	
“... a mi mamá la adoro porque en mi vida mi mamá ha estado muy presente...” P 2: Caso 2.docx - 2:124 (172:172)	
“... yo todos los días tengo que estar acá en la casa con ella porque sé que ahora que no hay empleada si yo no subo almorzar ella no hace almuerzo para ella sola...” P 2: Caso 2.docx - 2:139 (178:178)	
“... mi hermana estaba estudiando hotelería y turismo y yo por la tarde ayudaba a cuidar a mi sobrinita, yo era prácticamente la mamá de mi sobrinita...” P 3: Caso 3.docx - 3:28 (59:59)	
“... siempre me daba temor verlo mal, pero gracias a Dios lo vi bien y eso me da mucha tranquilidad.” P 3: Caso 3.docx - 3:41 (72:72)	
“... cuando el manejaba su colectivo nosotras con mi mamá íbamos con él y nos hacíamos en las sillas de adelante y nosotras éramos las que recibíamos el dinero a los pasajeros y le dábamos cambio...” P 2: Caso 2.docx - 2:17 (20:20)	
“... teníamos que ir a dejar los domicilios, yo si era consciente que mamá llegaba cansada y yo sacaba de ese dinero y le daba para la gasolina...” P 3: Caso 3.docx - 3:79 (100:100)	

Nota: Construcción propia.

4.3.7 Habitus: Sentido de oportunidad

Habitus	Significado
Sentido de oportunidad	Disposición de distinguir y aprovechar oportunidades en el entorno, así como determinar el momento oportuno para hacer que las cosas sucedan como se quiere.
“... en once vendía a veces perros calientes y sanduches y como en el colegio había locker grande, yo era tan conchuda que me llevaba la sanduchera y allá los calentaba...” P 1: Caso 1.docx - 1:71 (169:169) “... en el colegio la zona del recreo era súper chiquito y solo dos personas vendiendo, entonces uno iba a comer y eso frio, entonces yo ofertaba mis sanduchitos calientes, doble queso, todos me compraban y me hacía siempre las Luquitas ahí en el colegio.” P 1: Caso 1.docx - 1:72 (169:169) “... me gustaba mucho la torta de chocolate, entonces yo compraba la torta y primero yo la tenía en mi casa y las amiguitas de mi hermanita iban y yo a la primera, la segunda, la tercera bueno las vendo y entonces ya después empecé a tener tortas y a porcionarlas y las vendía como a dos mil pesos la porción...” P 1: Caso 1.docx - 1:75 (170:170) “... fuimos a comprar una torta (...) y la torta estaba congelada, entonces empecé a darme cuenta que las tortas en ese lugar las guardaban (...) por una semana, máximo doce días, las sacan dos horas antes y las decoran, entonces (...) yo empecé a como ofrecer la frescura de las tortas, a comprar los ingredientes frescos, entonces no tenía ingredientes represados, las tortas frescas, entonces como por ahí me fui encaminando con mi emprendimiento...” P 1: Caso 1.docx - 1:97 (200:200) “... empecé a darme cuenta (...) que necesita otra persona pues para que me ayudara y en esa época yo tenía un noviecito entonces le dije que pues que me ayudara y me dijo que si...” P 1: Caso 1.docx - 1:165 (362:362) “... quiero dedicarme a estar más al lado de los negocios de mi papá, ósea cuando el papá de uno ha sido como exitoso, (...) aproveche lo que el ya construyo y siga edificando eso y siga con ese imperio...” P 2: Caso 2.docx - 2:148 (210:210) “... me di cuenta que estaba el boom de crear fábricas de aseo, entonces le comente a mi papá, le dije tengo esta idea de crear un fábrica de productos de aseo...” P 2: Caso 2.docx - 2:158 (224:224) “... estaban de moda unos celulares con pin y solo tres personas teníamos esos celulares en el colegio y entonces lo alquilábamos, la media hora a \$500...” P 3: Caso 3.docx - 3:67 (91:91) “Después de que puse el negocio me cambie a estudiar de noche, era como ver las clases de una vez salía...” P 3: Caso 3.docx - 3:91 (119:119)	

“... vendía las moñas viejas que no usaba, (...) me compraba muchas moñas y pincitas, entonces de todo lo que tenía, ella dice que una vez me las iba a botar y me las lleve para el colegio y las vendí, al otro día llegue con plata para que ella me comprara más...” P 1: Caso 1.docx - 1:184 (55:55)

Nota: Construcción propia.

4.3.8 Habitus: Creativo y visionario

Habitus	Significado
Creativo y Visionario	Disposición de generar nuevas ideas o conceptos, que habitualmente producen soluciones originales para un periodo de tiempo futuro.
“... iniciar con la línea de pastelería gluten free, entonces también es como otro proyecto a futuro...” P 1: Caso 1.docx - 1:157 (343:343)	
“... cosas por hacer tengo muchas, lo que me falta es tiempo y plata.” P 1: Caso 1.docx - 1:158 (343:343)	
“... era un emprendimiento muy chévere como pollitos apanados, como nuggets, inicialmente eran clásicos y picante y nosotros experimentando sacamos dos que se llamaban trocipollo y doripollos...” P 1: Caso 1.docx - 1:173 (370:370)	
“... quiero buscar otras opciones (...) desarrollarme en otros aspectos de la vida (...) tener el tiempo para desarrollarse espiritualmente o personalmente, entonces sí quiero como hacer algo más, como buscar ingresos de otra forma que me permitan tener una vida tranquila y con tiempo.” P 1: Caso 1.docx - 1:180 (389:392)	
“... cuando termine mi carrera a mí me surgía muchas ideas de negocio, pero obviamente no tenía el capital...” P 2: Caso 2.docx - 2:47 (72:72)	
“... me surgió la idea de traer una franquicia de una crepería al estilo francés...” P 2: Caso 2.docx - 2:48 (72:72)	
“... pensé en montar un Wok, acá no había de esos restaurantes...” P 2: Caso 2.docx - 2:49 (72:72)	
“... si todo me sale bien utilizare las ganancias para viajar, me gusta mucho viajar.” P 2: Caso 2.docx - 2:155 (218:218)	
“... Cuando yo estaba en el colegio me surgían muchas ideas de negocio...” P 2: Caso 2.docx - 2:156 (224:224)	
“... A futuro me veo mucho más organizada con el negocio y obviamente ya teniendo como lo de vestidos de baños...” P 3: Caso 3.docx - 3:93 (127:127)	
“...me gustaría hacer como un curso de diseño de confecciones y tener mi marca propia de vestidos de baños...” P 3: Caso 3.docx - 3:94 (127:127)	

“... se venden y se venden bien, pero como uno los compro y los vende la rentabilidad no es mucha entonces si uno los hace y los vende ya es mejor, ya se puede expandir para otros mercados porque uno puede vender su marca en otras partes.” P 3: Caso 3.docx - 3:95 (127:127)

“... me estoy organizando para el tema de manejar bien el tema de los inventarios ya tengo el software y códigos de barras, cuando organice eso puedo colocar la página web y después hacer como una línea de ensamble...” P 3: Caso 3.docx - 3:96 (128:128)

“... hacer unos proyectos que tengo con mi emprendimiento que se empezará a dictar cursos, que empecé hacerlo, pero con niños y la idea era ahora en este semestre hacerlo para adultos...” P 1: Caso 1.docx - 1:151 (335:335)

Nota: Construcción propia.

CAPITULO 5. DISCUSIÓN

Luego de haber presentado los resultados de los tres casos de estudio de la presente investigación, se puede entrar a discutir de una forma más profunda y detallada, dichos resultados y las narrativas de las historias de vida de las mismas.

Para empezar la presente discusión, se quiere abordar un poco el entorno de oportunidad que tuvieron las emprendedoras para la elaboración de sus emprendimientos. Los resultados presentados revelan concordancia con lo planteado por Quintero (2018), quien afirmó que el entorno lo integran diversos factores, siendo el emprendedor quien da forma o construye un espacio de actuación, es el emprendedor quien configura lo que se denomina la oportunidad.

Lo anterior se hizo evidente cuando cada una de las emprendedoras, mediante la narración de su propia historia de vida, deja entrever factores internos y externos, que de una u otra forma utiliza o hacen parte de lo que posteriormente llegan a convertir en un emprendimiento.

Dentro de esos factores internos de cada emprendedora se encontró su mundo subjetivo, en el que se encuentran los habitus, esas disposiciones mentales adquiridas en el transcurso de todas las etapas de su vida, que guía y orientan su forma de ser, pensar y actuar.

En los factores externos se encontraron principalmente dos: los campos y los capitales. Los campos que constituyen como esos espacios sociales en los que las emprendedoras han estado involucradas, de los que, en alguna etapa de su vida han hecho parte. Los capitales fueron esos recursos y poderes, propios o familiares, con los que lograron diferenciarse y convertir sus ideas en emprendimientos.

Una vez una mujer emprendedora está inmersa en un campo, es poseedora de unos habitus emprendedores y unos capitales, actuará de una forma diferenciada a otra mujer, acometiendo prácticas emprendedoras. Con lo anterior se da sentido y veracidad a la fórmula propuesta por Patel y Conklin (2009) $Pr = [(Capital)(habitus)] + \text{campo social}$.

A continuación, se presentará una discusión más profunda y detallada en torno a esas prácticas y habitus (factores internos) encontrados en el proceso constitutivo de las mujeres emprendedoras de estudio, así como los campos y capitales (factores externos) presentes en las narraciones de las mismas.

5.1 Las prácticas en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.

Para la presente investigación, se definieron las prácticas como todas aquellas acciones acometidas por el actor en forma recurrente, conducentes al logro de objetivos. A continuación, se discutirán cada una de las prácticas encontradas, sustentando el discurso en las narrativas de las emprendedoras estudiadas.

La primera práctica a discutir será la práctica aprovechar, la cual se evidenció cuando las emprendedoras narraban como acometían acciones aprovechando las deficiencias que tenían los campos en los que se encontraban, realizando acciones orientadas a emplear útilmente situaciones, el entorno o el tiempo, con el fin de hacerlos provechosos o sacarles el máximo rendimiento. Aquí la pregunta es: ¿Todas las personas están en capacidad de aprovechar esas oportunidades para emprender? La respuesta es no. Desafortunadamente, la mayoría de las personas dejan pasar las oportunidades todos los días porque, como se dijo anteriormente, aunque estén en el mismo campo, no tienen los hábitos y los capitales necesarios para lograr la práctica de aprovechar la oportunidad y emprender.

La práctica de hacer cambios necesarios, se vio reflejado en todas esas acciones que realizaron las emprendedoras en el transcurso de su vida buscando siempre generar cambios para mejorar, progresar, cambiar alguna situación o cosa, o simplemente por necesidad. Por lo anterior, las emprendedoras entrevistadas se caracterizan por ser mujeres adaptativas, que saben acomodarse a los cambios, así como son personas flexibles y rápidas.

La siguiente práctica a discutir es la práctica de comercializar, fundamentada en todas esas acciones hechas por las emprendedoras encaminadas a la comercialización o venta de productos o servicios, sean éstos producidos o no por ellas. En los casos de estudio, se evidenció un temprano interés por la venta de productos, esta fue una práctica ejercida desde la infancia en el campo académico o escolar, que se fue desarrollando poco a poco en todas las etapas de vida de las emprendedoras. Pasaron de vender lo que ya no les servía, luego a comprar y revender cosas, para finalmente fabricar y comercializar lo que ellas mismas producen.

La práctica de diversificar fueron las acciones orientadas al establecimiento de diferentes tipos de negocios, diferentes fuentes de ingresos o simplemente diferentes tareas, todas ellas al tiempo

o en diferentes momentos. Esta práctica está en cierto modo relacionada con la práctica de hacer cambios necesarios, puesto que para diversificar se debe cambiar. También, en las emprendedoras se ve esa capacidad multitarea, esa capacidad de hacer varias cosas al tiempo como, por ejemplo, estudiar y trabajar, o tener diferentes tipos de negocios a la vez.

Otra práctica encontrada y utilizada por las mujeres emprendedoras es la de estudiar e investigar, se evidenció cuando en las narrativas todas expresaron gusto por aumentar sus conocimientos mediante la consulta, la investigación y una actualización constante. Esta práctica es importante porque la formación de las personas es un factor determinante tanto para su desarrollo personal como profesional. Los tres casos de estudio han emprendido mediante la creación de empresa, y en el ámbito empresarial, estos conocimientos deben ser considerados como un factor de producción que afecta indudablemente a la competitividad de sus empresas, diferenciándolas del resto aportándoles un valor añadido.

La práctica de hacer alianzas por parte de las mujeres emprendedoras objeto de estudio, se vio reflejada en las acciones dirigidas a establecer nexos con personas cualificadas o poseedoras de algún recurso faltante en la consecución de los propósitos establecidos. En los casos de la presente investigación, se observa como dos de ellas hacen alianzas con sus padres para lograr conseguir el capital económico necesario para llevar a cabo sus emprendimientos.

Las mujeres emprendedoras estudiadas tienen la práctica de preocuparse por el otro, realizan acciones orientadas a ayudar, aconsejar, regañar y apoyar a personas, a causa de una preocupación desinteresada por la salud y el bienestar de las mismas. Al parecer de las investigadoras, esta práctica no es para nada sorprendente encontrarla, ya que, en el campo cultural en el que se encuentran las mujeres investigadas, es bien conocido culturalmente que las mujeres son personas emocionales y afectivas, propensas a colaborar y ayudar al que lo necesita.

Para finalizar de discutir las prácticas encontradas en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora, cabe mencionar la práctica de Idear, visionar y planear. Las mujeres de los casos de estudio, son personas que realizan acciones pensadas y dirigidas a un tiempo futuro, concibiendo ideas de algo que aún no tiene realidad pero que se visualiza y planea tengan desarrollo en el futuro. Las emprendedoras siempre están pensando en mejorar, por lo que idean, planean y visionan la forma de lograrlo; son personas que no viven el día a día como llega, sino que tratan de construir un futuro con acciones en el presente.

5.2 Los habitus en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.

La mayoría de las investigaciones sobre el espíritu emprendedor suelen medir el comportamiento emprendedor a través de cuestionarios (Chandler y Lyon 2001). Por el contrario, este estudio analizó las percepciones de las emprendedoras objeto de estudio, actitudes y prácticas cotidianas a través de un sistema cualitativo de enfoque centrado en la comprensión y el comportamiento de las mismas. Así, empleando una sociología relacional como Bourdieu, nos ayuda a descentralizar el emprendimiento individual como unidad de análisis, es decir, los individuos mismos no son entidades estáticas sino, están definidas en y a través de la interacción social.

Para la presente investigación, el término habitus propuestos por Bourdieu se entendió como todos aquellos esquemas, patrones o estructuras mentales dispuestas en el emprendedor, que lo inclinan o le conducen a la acción, adquiridos en los procesos de socialización acontecidos en diferentes campos y etapas de vida.

Esos habitus que cada emprendedora tiene, son el conjunto de disposiciones que guían la forma en que sienten, piensan y actúan, de allí que sean un componen básico en las prácticas

emprendedoras. El siguiente es el esquema mental o conjunto de hábitos constitutivos de la mujer emprendedora según los resultados presentados de la presente investigación:

Enfrentar los cambios, el medio y las circunstancias con los recursos y capacidades que se tienen, logrando utilizarlos a favor de permanecer o sobresalir. Estar adquiriendo nuevos conocimientos; buscando, apropiando y dominando los saberes requeridos para la consecución de resultados. La autogestión (asumir “las riendas” de las situaciones, tomar sus propias decisiones, no depender de otro, ni de nada, ser autosuficiente) obteniendo las cosas, como un merecimiento por su esfuerzo personal. Seguir y cumplir con todas las normativas, deberes y tareas para alcanzar un objetivo, y a su vez, estar dispuesto a rendir cuentas de sus actos. Aprovechar los elementos propios o del entorno en pro de la comercialización de un producto o servicio que genere ganancias económicas. Preocuparse por el otro, ser generoso, ayudar al que lo necesita, y sobre todo disposición a amar a su familia y depender emocionalmente de ellos. Distinguir y aprovechar oportunidades en el entorno, así como determinar el momento oportuno para hacer que las cosas sucedan como se quiere. Y, por último, generar nuevas ideas o conceptos, que habitualmente producen soluciones originales para un periodo de tiempo futuro.

En cuanto al hábito de ser adaptativo al cambio, se encontró que este hábito siempre estaba presente cuando se encontraba la práctica de hacer cambios necesarios, por lo que en la presente investigación se afirma que para poder llevar a cabo la práctica de hacer cambios necesarios se debe tener el hábito o la disposición de ser adaptativo al cambio.

En la presente investigación, la heterogeneidad y la diversidad de las emprendedoras se manifiestan en sus estrategias específicas de iniciar un negocio o emprendimiento, ya que el comportamiento emprendedor está directamente relacionado con el hábito como *modus*

operandi. Como tal, se deriva más de disposiciones inconscientes y menos de cálculo y consideración conscientes.

La presente investigación sobre el proceso constitutivo de la mujer emprendedora, considera que los antecedentes familiares son importantes para la decisión de ejercer la práctica emprendedora, pero el mecanismo que lleva a emprender es más que sólo la memoria, los rasgos, y los capitales social, económico y cultural. El estudio demuestra que el habitus funciona como un "modus operandi" (Bourdieu 1990, p. 52) e influye el comportamiento emprendedor. Dependiendo de los habitus desarrollados, algunas prácticas se experimentan como naturales mientras que otras son inconcebibles. En consecuencia, las emprendedoras están equipadas con patrones específicos de percepción, pensamiento y acción, que se despliegan ante la nueva situación de emprender. Al final, el comportamiento emprendedor depende de los habitus (disposiciones) de las emprendedoras, del campo en el que se encuentren y de los capitales con los que disponga.

5.3 Los campos y capitales en el proceso constitutivo de la mujer emprendedora.

De acuerdo con Bourdieu, en los casos de estudios existen unos campos que son como una arena de batalla o espacios sociales de luchas, en la que estas mujeres, ocupan unas posiciones y elaboran estrategias para mantener o mejorar esta posición, y a su vez en el que se despliegan varios recursos o tipos de capital, así pues, el capital es la base para el sentido práctico del individuo o como un "sentir"... para el juego" que hace que los agentes entiendan "lo que debe ser hecho en una situación determinada" (Bourdieu 2002).

Según las historias de vida de los casos de estudio, cada campo encontrado en el relato de las mujeres emprendedoras, incluye un conjunto de participantes con distintos capitales, se

evidencia la relevancia del campo familiar en la emprendedora uno y dos, teniendo como actor principal la figura paterna, es decir su progenitor, quien llega, incluso a ser socio capitalista de los emprendimientos, esta relación de afecto, refrenda lo mencionado por Wacquant (2014) y lo mismo por Bourdieu (2002) quienes indicaron que en la adquisición del habitus intervienen las transacciones afectivas con el entorno.

El campo familiar de la emprendedora tres, está conformado por padres separados y un capital cultural y económico más bajo con respecto a las emprendedoras uno y dos.

Tal como se ha señalado, el campo familiar es el primer espacio de formación que orienta y apoya el aprendizaje, de allí la importancia de interacción con el campo académico y capital cultural para el desarrollo integral de las emprendedoras, formando valores y desarrollando actitudes desde su infancia hasta la juventud. En los tres casos sus familias, se encargan de reforzar el campo académico, estos aprendizajes favorecieron la adquisición de disposiciones que permitieron a las mujeres casos de estudio incorporarse al campo del emprendimiento, otorgando prestigio y reconocimiento.

Ahora bien, Bourdieu (2002) plantea que el capital cultural “es un principio de diferenciación casi tan poderoso como el capital económico”, el capital cultural que se abordó para el estudio, fue el institucionalizado, este hace acreedora a cada mujer del reconocimiento institucional a la apropiación de saberes, habilidades y destrezas que se desarrollan en el campo académico; es decir, este capital es un referente importante, que les permite desarrollar su creatividad y actitud, ya que a mayor capital cultural, mayor será la información.

El capital cultural el requisito previo más importante para el espíritu emprendedor, ya que proporciona la base para los diferentes patrones de percepción, pensamiento y acción, por ejemplo, la forma de hacer frente con éxito a la incertidumbre y el riesgo. El capital cultural

encarnado es "la riqueza externa convertida en una parte integral de la persona, en un hábitus", y se refiere a las "disposiciones duraderas de la mente y el cuerpo" (Bourdieu 2002). Estas disposiciones fueron absorbidas preconscientemente en el proceso de socialización primaria y comprenden un preconsciente tomado por la concesión y las rutinas en el pensamiento y la actuación ordinarios. Los recursos culturales afectan a disposiciones básicas como los hábitos de trabajo, las orientaciones básicas de aprendizaje, las formas de manejar dinero y tiempo. Por lo tanto, el capital cultural encarnado se refiere a conocimientos, habilidades y competencias que crean una distinción cultural. Siguiendo a Bourdieu, el capital de un individuo en parte define lo bien que esa persona es aceptada e integrada en un filtro particular y capaz de posicionarse dentro de él.

Las experiencias remembradas en las historias de vida de cada una de ellas ratifican el alcance del capital cultural, con una mayor preparación para asumir responsabilidades, no obstante, en los casos uno y dos el desarrollo de este capital está apoyado bajo el capital económico de sus padres, permitiendo el desarrollo del campo académico en las mejores instituciones de la ciudad, contribuyendo a llegar a estudios de posgrado, contrario al caso de estudio número tres, que se encuentra más limitada, lo cual pudiera influir en las expectativas del aprendizaje.

El capital social para esta investigación se desprende de las relaciones que se dan en las etapas de infancia y juventud. Este capital no es muy alto en las mujeres emprendedoras, por el reducido círculo de amigos con el que interactúan, sin embargo, esta variable fortalece el carácter de las emprendedoras convirtiéndolas en personas independientes, creando un escenario propio para mejores oportunidades en el desarrollo de sus sueños y fomentando las capacidades

individuales para sus emprendimientos, no obstante, la práctica de preocuparse por el otro, puede llegar a sobrepasar la racionalidad y en ocasiones las manifestaciones de altruismo.

CAPITULO 6. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Teniendo como objetivo de investigación realizar una comprensión del proceso de constitución de la mujer emprendedora a partir de la identificación de sus habitus, en tres casos de estudio en la ciudad de Neiva; por medio una metodología cualitativa, adoptando los planteamientos teóricos de Pierre Bourdieu, a partir de las definiciones de habitus, practicas, campos y capitales, se llevó a cabo una serie de entrevistas abiertas, con el propósito de construir el análisis de las historias de vida, profundizando en su infancia y juventud, permitiendo realizar una descripción del habitus, que contribuyo a la constitución de la mujer como emprendedora en la ciudad de Neiva. Igualmente, se realizó una revisión bibliográfica con el objetivo de realizar una adecuada identificación de los diferentes factores que proporcionaron un entorno de escenario y/o oportunidad de acción para la construcción de la actividad económica llevada a cabo por las mujeres emprendedoras en la ciudad de Neiva.

Los resultados demuestran que el emprendedor se inicia en la infancia y se consolida en la Juventud, esto significa que antes de la creación de su emprendimiento, se han conformado unas disposiciones o habitus, que actúan como una matriz estructurante que orientan las prácticas emprendedoras, tales habitus emprendedores son: Adaptativo al cambio, aprendizaje y conocimiento, autonomía e independencia, disciplina y responsabilidad, dotes comerciales, emocional - afectiva y generosa, sentido de oportunidad, creativo y visionario.

Del mismo modo, las mujeres emprendedoras deciden crear un emprendimiento por varias razones, que van desde la falta de otros en el mercado tradicional a un deseo profundamente arraigado de la libertad y el control que permite el autoempleo.

Tanto las razones de una emprendedora para fundar un emprendimiento como sus objetivos posteriores están directamente vinculados a las reglas y convenciones del campo en el que se encuentre.

Por otra parte, para esta investigación se pudo establecer que en el mundo subjetivo de las emprendedoras, se tienen unas narrativas, que también funcionan como dispositivos que orientan las prácticas emprendedoras, estas se transmiten por vía oral y son acciones acometidas por integrantes de la familia, generalmente por sus padres, con los cuales sostiene vínculos de afecto, esto indica que los miembros de la familia comparten una identidad, tienen fuertes lazos de confianza mutua, y a menudo tienen oportunidades para discutir sobre ideas de negocios, constituyendo un campo familiar y económico importante.

La investigación también arroja que las prácticas, están igualmente vinculadas a las retenciones que las emprendedoras efectúan en el transcurso de su infancia y juventud, enmarcadas en el campo familiar, académico y social, es por esto que cada narrativa es única, por tanto, los procesos de constitución son individuales de cada ser.

En razón de todo lo anterior descrito, se llega a la conclusión de que la constitución de la mujer emprendedora es un proceso que se desarrolla desde la niñez, gracias al sumario de unos factores internos (su mundo subjetivo, comprendido por los recuerdos y hábitos emprendedores, adquiridos gracias a la interacción social que tuvo en los diferentes campos en los que estuvo involucrada en diferentes etapas de su vida), y unos factores externos (esos capitales

económicos, sociales y culturales que posee). La unión de dichos factores internos y externos, son los que la llevarán a actuar de forma diferenciada, acometiendo prácticas emprendedoras.

Por lo que refiere a la contribución de la investigación este trabajo realiza varias aportaciones al conocimiento científico, contribuyendo no sólo a la literatura existente sobre actividad emprendedora, sino también a aquella sobre género. En primer lugar, nuestro estudio confirma los estudios previos que señalan la importancia de las metas no-económicas derivadas de la actividad emprendedora, aportando una extensión a los mismos al separar este tipo de metas en dos categorías distintas: las metas intrínsecas y las metas relacionadas con la consecución de mayor independencia. Nuestra aproximación a la percepción del éxito se basa en unas medidas más precisas de la orientación psicológica de los propietarios de pequeños y medianos emprendimientos, puesto que no sólo ofrece una separación analítica en dos dimensiones subjetivas distintas, sino que además evalúa la importancia de las mismas con respecto a la remuneración económica. El resultado es la existencia de dos medidas bipolares en las que lo subjetivo y lo objetivo no son mutuamente excluyentes, sino que coexisten con distintos niveles de intensidad.

Otra contribución importante de esta Tesis en este campo consiste en haber hecho uso de las evaluaciones de los propios emprendedores mientras pasaban por distintas fases de desarrollo personal y profesional (empresa incipiente o en vías de consolidación). En este sentido, nuestro trabajo se diferencia de los estudios anteriores que se basaban en información prospectiva, por ejemplo, opiniones de estudiantes de maestría en administración de empresas, considerados como posibles emprendedores en el futuro o bien en datos retrospectivos, es decir, en preguntas hechas a los emprendedores sobre sus motivaciones iniciales para crear una empresa.

Con respecto a las limitaciones presentadas durante la ejecución del trabajo, se deriva el número de participantes seleccionadas para la investigación, sin embargo, estas tres emprendedoras garantizaron la representación de un mismo fenómeno a nivel teórico, también el hecho de que las variables dependientes e independientes utilizadas, provienen de los datos aportados por un mismo agente, es decir, las tres emprendedoras casos de estudio. Esto podría implicar que los resultados estén afectados por la varianza común en el método (Podsakoff y Organ, 1986). A pesar de esto, existen suficientes razones para pensar que estos resultados no van a estar substancialmente afectados por este problema. En primer lugar, muchas de las variables sobre las que la emprendedora proporcionó información son variables objetivas y atributos observables tales como el estatus familiar, la antigüedad en el emprendimiento o el sector de actividad lo que reduce la posibilidad de que exista un problema de varianza común (Doty y Glick, 1998).

Finalmente, como sugerencia para futuras investigaciones, se puede continuar con la realización de una mayor muestra de investigaciones y diversidad de casos, por ejemplo, mujeres con un hogar establecido, o mujeres divorciadas, o con una edad ya mayor entre 40 y 50 años, o emprendedoras sin referentes paternos, los resultados de estas investigaciones permitirían revalidar los hallazgos de la presente en cuanto a los habitus emprendedores.

En cuanto a la metodología, sería recomendable de cara al futuro replicar nuestro estudio utilizando técnicas alternativas de recolección de datos, como pueden ser las técnicas de observación (Helgesen, 1995), el seguimiento y análisis longitudinal de las emprendedoras para evaluar la evolución de sus percepciones a través del tiempo, la recopilación de información a partir de otros individuos involucrados en el emprendimiento (Cliff et al., 2005), o cualquier otra

técnica que permita analizar las percepciones y los valores en distintos períodos y bajo distintas contingencias. Igualmente, realizarla bajo el método de investigación cuantitativa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar-Barceló, J. G., Taxis-Flores, M. y Ramírez-Angulo, N. (2012). Conformación de la expectativa de formalización de la microempresa marginada en México. *Revista Innovar Journal Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 21(41).
- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. 4ª Ed. México: Mc Graw Hill
- Álvarez, C., Amorós, J. E. y Urbano, D. (2014). Regulations and entrepreneurship: Evidence from developed and developing countries. *Innovar*, 24(SPE), 81-89.
- Anderson, B., Ruhs, M., Rogaly, B., & Spencer, S. (2006). *Fair enough? Central and East European migrants in low-wage employment in the UK*. Joseph Rowntree Foundation
- Arango, G. A. (2014). Bioética, emprendimiento e innovación. *REVISTA LASALLISTA DE INVESTIGACIÓN*, 110-118.
- Arcand S. and Stambouli J. (2011) *L'entrepreneuriat ethnique: une revue de la littérature scientifique et des programmes d'aide au Québec. Rapport remis au Comité d'adaptation de la main-d'oeuvre – Personnes Immigrantes (CAMO-PI)*
- Arcand S. and Stambouli J. (2011) *L'entrepreneuriat ethnique: une revue de la littérature scientifique et des programmes d'aide au Québec. Rapport remis au Comité d'adaptation de la main-d'œuvre – Personnes Immigrantes (CAMO-PI)*
- Baker, Sally (2008). *Habitus and homeland: educational aspirations family, life and culture in autobiographical narratives of educational experience in rural wales*. *Sociologia Ruralis*, 48, 57-72

- Barrett, R., & Vershinina, N. (2017). Intersectionality of ethnic and entrepreneurial identities: a study of post-war Polish entrepreneurs in an English city. *Journal of Small Business Management*, 55(3), 430-443.
- Bermúdez, Martino., Ventura, Mónica y Melgar, Celmir. (2006). Tendencias actuales en el
- Blaikie, N. (2007). *Approaches to social enquiry: Advancing knowledge*. Cambridge: Polity Press.
- Blanco-Oliver, A., Pino-Mejías, R., y Lara-Rubio, J. (2014). Modeling the Financial Distress of Microenterprise Start-Ups Using Support Vector Machines: A Case Study. *Innovar*, 24(SPE), 153-168.
- Blumer, H. (1939). *An Appraisal of Thomas and Znaniecki's The Polish Peasant in Europe and America*. Nueva York: Social Science Research Council.
- Boje, D. M. (1991). The storytelling organization: A study of story performance in an office-supply firm. *Administrative science quarterly*, 106-126.
- Bolívar, A. (2002). El estudio de caso como informe biográfico-narrativo. *Arbor*, 171(675), 559-578.
- Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice* (Vol. 16). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. (1990) *Espacio social y génesis de las clases en: Bourdieu Pierre, Sociología y cultura*, México: Grijalbo, págs. 281-310.
- Bourdieu, P. (2002). *Campo de poder, campo intelectual*. Buenos Aires: Montessor.
- Bourdieu, P. (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires: Prometeo Libros
- Bourdieu, P. (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Bourdieu, P. 2004. *El baile de los solteros: la crisis de la sociedad campesina en el Bearne*. Barcelona: Anagrama

- Castrillon , G. M., & Ricaurte , J. C. (2008). Caracterización de la Mujer Emprendedora en Colombia (Tesis de Maestría en Administracion de Empresas). Barranquilla: Fundación Universidad Del Norte - División De Ciencias Administrativas.
- Castro, I., Galán, J. L., y Bravo, S. (2014). Entrepreneurship and Social Capital: Evidence from a Colombian Business Incubator. *Innovar*, 24(SPE), 91-100.
- Castro, María. (2011). Habitus lingüístico y derecho a la información en el campo médico. *Revista Mexicana de Sociología*, 73, 231-259
- Cedillo, P., Ramos, O. y Galindo, J (s.f). Habitus una estrategia teórico-metodológica para la investigación del cuerpo y la afectividad. *Academia*. Recuperado de <https://www.academia.edu/35855294/4>
- Chisari O. (2004) Entrepreneurship y Economía. En Cardozo A.P. y Chisari O. ed., *Entrepreneurship*, Buenos Aires, Temas-UADE, pp. 61-92.
- Crowe, A. P. (2010). La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos (Tesis Doctoral). Argentina: Universidad Nacional de Educación a Distancia - Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Davidson, Maryin J., Burke, Ronald J. (Eds), *Women in Management Worldwide: Facts, Figures and Analysis*, Ashgate Publishing Limited, London. Pp.1-15.
- Davidson, Marylin J. y Burke, Ronald J. (2004). “Women in management worldwide:facts, figures and analysis – an overview”, en Davidson, Maryin J., Burke, Ronald J. (Eds), *Women in Management Worldwide: Facts, Figures and Analysis*, Ashgate Publishing Limited, London. Pp.1-15.
- De Carolis, M., & Saporito. P. (2006). Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: A theoretical framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30, 41-56.

- De Clercq, D., & Honig, B. (2011). Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5-6), 353-372
- Down, S. (2006). *Narratives of enterprise: Crafting entrepreneurial self-identity in a small firm*. Edward Elgar Publishing
- Down, S., & Reveley, J. (2009). Between narration and interaction: Situating first-line supervisor identity work. *Human Relations*, 62(3), 379-401.
- Down, S., & Warren, L. (2008). Constructing narratives of enterprise: clichés and entrepreneurial self-identity. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 14(1), 4-23.
- Drori, I., Honig, B., & Wright, M. (2009). Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5),
- Eisenhardt, K.M. (1991). Better stories and better constructs: the case for rigor and comparative logic, *Academy of Management Review*, 16 (3), 620-7
- Enciso-Congote, J. D. (2010). El emprendimiento y el bien común. *Educación y educadores*, 13(1), 63-76.
- Fillion L.J. (1988) *The strategy of succesful entrepreneurs in small business: visión relationships and anticipatory learning*, Ph.D. Thesis, University of Lancaster, Great Britain (UMI 8919064), Vol. 1 695 pp. Vol. 2: 665 pp.). Citado en: Julien P. (1998) 278 *The state of the art in small business and entrepreneurship*, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.
- Flor Á. Marulanda Valencia, I. A. ((enero - junio) de 2014). *Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor*. Cuadernos de Administración / Facultad de Ciencias de la Administración / Universidad del Valle.

- Garcia Lirios , C., Morales Flores, M., & Carreon Guillen, J. (2013). Campos, capitales, habitus y emprendimiento en la formación profesional del Trabajo Social - Implicaciones para el desarrollo local sustentable-. Margen No. 70.
- García, Adolfo. (2011). Micro conflictos espaciales y habitus político de los grupos contra hegemónicos. Nomadas, 3, 1-20
- Gasse Y. (1978) Characteristics, Functions and Performance of Small Firms: Owner-managers in two industrial environments (2 vol.), PH.D. thesis, Northwestern University, Evanston III, University Microfilm International, N° 79- 3265. Citado en: Julien P. (1998) The state of the art in small business and entrepreneurship, Ashgate, Ashgate Publishing Limited
- GEM Colombia: estudio de la actividad empresarial en 2017 / L. Gómez Núñez [y otros]. — Barranquilla, Colombia, Editorial Universidad del Norte, 2019.
- Gibb, A. (1988). Stimulating new business development (what else besides EDP?). Geneva, Switzerland: ILO
- Glueck W.F. (1977) Management, Hinsdale, I.L.L., The Dryden Press. Citado en: Julien P. (1998) The state of the art in small business and entrepreneurship, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.
- Hill, I. (2018). How did you get up and running? Taking a Bourdieuan perspective towards a framework for negotiating strategic fit. Entrepreneurship & Regional Development, 30(5-6), 662-696.
- Hytti, U. (2005). New meanings for entrepreneurs: from risk-taking heroes to safe-seeking professionals. Journal of Organizational Change Management, 18(6), 594-611.
- Jaen , I., Fernandez Serrano, J., & Liñan, F. (2013). Valores culturales, nivel de ingresos y actividad emprendedora. Revista de Economía Mundial, núm. 35, 2013, pp. 35-51.

- Jiménez, José. (2008). Enfoque sociológico para el estudio del liderazgo político. *Barataria*, 9, 189-203
- Johansson, A. W. (2004). Narrating the entrepreneur. *International small business journal*, 22(3), 273-293.
- Julien P. (1989) The entrepreneur and economic theory, *International Small Business Journal*, 7 (3), pp. 29-38. Citado en: Julien P. (1998) The state of the art in small business and entrepreneurship, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.
- Karatas-Ozkan, M., Anderson, A. R., Fayolle, A., Howells, J., & Condor, R. (2014). Understanding entrepreneurship: challenging dominant perspectives and theorizing entrepreneurship through new postpositivist epistemologies. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 589-593.
- Knight, F. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit [Versión electrónica]. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx. Recuperado junio 18, 2006 de: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>
- Ladín Miranda, M., Ramírez Hernández, D. y Arechiga Solís, K. (2015). El método Biográfico Narrativo. Aportaciones y Obstáculos. Universidad Veracruzana-México. Recuperado de <http://www.mdp.edu.ar/humanidades/pedagogia/jornadas/jprof2015/ponencias/landinramirez.pdf>
- Lafuente A y Salas V. (1989) Types of entrepreneurs and firms: the case of new spanish firms, *Strategic Management Journal*, 10, pp. 17-30. Citado en: Julien P. (1998) The state of the art in small business and entrepreneurship, Ashgate, Ashgate Publishing Limited
- Langness, Lewis L.. 1965. The Life History in Anthropological.Science. New York: Holt, Rinehart & Winston, Bibliographie.

- Lawton S, H., Glasson, J., & Chadwick, A. (2005). The geography of talent: entrepreneurship and local economic development in Oxfordshire, *Entrepreneurship & Regional Development*, 17, 449-478.
- 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)
- Light, I., & Dana, L. P. (2013). Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 603-624
- Lorrain J. y Dussault (1988) Les entrepreneurs artisans et opportunistes: une comparaison de leurs comportements de gestion, *Revue Internationale PME*, 1, (2), pp. 157-176. Citado en: Julien P. (1998) *The state of the art in small business and entrepreneurship*, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.
- Lucca, N.; Berríos, R. (2009). Investigación cualitativa: Fundamentos, diseños y estrategias. Capítulo 1. Cataño, PR: SM Editores.
- Marulanda Valencia , F. A., Montoya Restrepo , I. A., & Velez Restrepo , J. M. (2014). Pensamiento y gestión, N° 36. Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. Barranquilla , Colombia : Universidad del Norte .
- McClelland, D. (1965). Thinking ahead- Achievement Motivation Can Be Developed. *Harvard Business Review*, 7-24
- Miles R.E. y Snow C.S. (1978) *Organisational strategy, structure and process*, McGraw Hill. Citado en: Julien P. (1998) *The state of the art in small business and entrepreneurship*, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.

- Outsios, G., & Kittler, M. (2018). The mindset of UK environmental entrepreneurs: A habitus perspective. *International Small Business Journal*, 36(3), 285-306.
- Oviedo Cordoba, M. (2013). *Identidad Narrativa en épocas de secuestro*. Universidad de Manizales. Tesis Doctoral.
- Patel, P. C., & Conklin, B. (2009). The balancing act: the role of transnational habitus and social networks in balancing transnational entrepreneurial activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1045-1078
- Pierce, Charles Sanders. *El hombre, un signo* (Título original: *The Collected papers of Charles Sanders Peirce*). Editorial Crítica. Barcelona. 1988. 428 p.
- Quintero, A. B. (2018). *El proceso de constitución del emprendedor piscícola en el Huila: un estudio de sus hábitos* (Disertación Doctoral). Medellín: Universidad EAFIT - Escuela en Administracion.
- 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.
- Ramirez, M. A. (Junio de 2014). *Redes sociales y actividad emprendedora de los estudiantes* (Tesis Doctoral). Medellín -Universidad EAFIT-, Colombia.
- Reckwitz, A. 2002. Toward a theory of social practices: a development in culturalist theorizing. *European Journal of Social Theory* 5(2): 243-263.
- Reynolds, P. D. (2016). Start-up actions and outcomes: what entrepreneurs do to reach profitability. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 12(6), 443-559.

- Ricoeur, P. (2009). Tiempo y Narración III, El tiempo Narrado. Siglo XXI editores. Disponible en <https://textosontologia.files.wordpress.com/2012/11/tiempo-y-narracic3b3n-iii.pdf>
- Rivas Montoya, L. M. (2015). Un acercamiento a la investigación cualitativa. Revista Forum Doctoral: Número 6, ISBN 2027 – 2146. Universidad Eafit. Recuperado de <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/forum-doctoral/article/view/2954>
- Robles, Caludio y Leso, Lia. (2012). El concepto de familia y la formación académica en trabajo social. Debate Público, 3, 43-53
- Ronstadt, R. (1987). The Educated Entrepreneurs: A New Era of Entrepreneurial Education is Beginning. American Journal of Small Business, 37-53.
- Rotefoss, B. & Kolvereid, L. (2005). Aspiring Nascent and Fledgling Entrepreneurship: An Investigation of the Business Start-Up Process. Entrepreneurship & Regional Development, 17 (2), 109-127.
- Ruiz Olabuénaga, J. I. (2003) Metodología de la investigación cualitativa (3ª. ed.): Bilbao: Universidad de Deusto.
- Scase R. y Goffee R. (1980) The real world of the small business owner, London, Croom Helm. Citado en: Julien P. (1998) The state of the art in small business and entrepreneurship, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.
- Schatzki, T. R. (1996). Social practices: A Wittgensteinian approach to human activity and the social. Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (1943). Capitalism, Socialism, and Democracy (6th ed., pp. 81-84). London and New York: George Allen & Unwin.
- Sewell, W. H. (2004). The concept (s) of culture. In Practicing history (pp. 90-110). Routledge

- Shapero, A. T. (1985). The entrepreneurial event. Ohio: College of Administrative Science, Ohio State University.
- Shove, E; Pantzar, M; Watson, M. 2012. The dynamics of social practice. Everyday life and how it changes. London: Sage. trabajo social uruguayo: hacia un campo profesional envejecido? Katalysis, 9, 237-248
- Steyaert, C. 2007. “‘Entrepreneuring’ as a Conceptual Attractor? A Review of Process Theories in 20 Years of Entrepreneurship Studies.” *Entrepreneurship and Regional Development* 19, 453 – 477.
- Storch, V. v. (Diciembre de 2009). La vigencia del pensamiento de Pierre Bourdieu para analizar la relación entre sistema de valores y relaciones de poder en América Latina. *Prácticas de Oficio. Investigación y reflexión en Ciencias Sociales*.
- Strüder I. (2003). Self-employed Turkish-speaking women in London: Opportunities and constraints within and beyond the ethnic economy. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 4 (3), 185-195.
- Taylor, S.J y Bogdan, R. (1990) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Timmons, J. (1999): *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century* (5a Edición). Boston: Irwin McGraw-Hill.
- Vershinina, N., Barrett, R., & Meyer, M. (2011). Forms of capital, intra-ethnic variation and Polish entrepreneurs in Leicester. *Work, Employment and Society*, 25(1), 101-117.
- Vesper K.H. (1980) *New venture strategies*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall. Citado en: Julien P. (1998) *The state of the art in small business and entrepreneurship*, Ashgate, Ashgate Publishing Limited.

- Wacquant, L. (2014). Homines in extremis: What fighting scholars teach us about habitus. *Body & Society*, 20(2), 3-17.
- Witter, M. (2011): "Financing sustainable development in small island developing states", *Tools for Mainstreaming Sustainable Development in Small States*, 107.
- Yin, R. K. (1989). *Case study research: Design and methods*, Newbury Park. Cal.: Sage.
- Zorrilla, J. (2009). *Las etapas del empresario moderno*. Buenos Aires, Argentina: El Cid Editor.
- www.gemconsortium.org/

ANEXOS

1. Historia de vida: Caso de estudio uno.

Familia e infancia: Entre el aprendizaje y la acción.

Nació en la ciudad de Neiva el 11 de noviembre de 1995, hija de Oscar..., de cuarenta y nueve años quien se ha destacado por ser un gran comerciante y empresario a formado una gran empresa en el área de la salud y Claudia Constanza..., con casi cincuenta años, de profesión ingeniera civil.

Su núcleo familiar está compuesto por sus hermanas María Paula..., profesional en ingeniería ambiental y con un MBA en proyectos a quien describe como una persona brillante y respetuosa:

“Era una niña pues muy independiente de mis padres, ellos cuentan que era muy madura para su edad”

“Mi hermana siempre ha sido una niña pues muy brillante, era súper juiciosa, las mejores notas, la más impecable la más respetuosa”

Hoy en día es la gerente de una de las empresas de su papá y su hermana menor María José... con 14 años de edad, quien cuenta con una personalidad extrovertida:

“mi hermanita menor si tiene muchos amigos y es la más amiguera, le encanta las fiestas, sale, mejor dicho hay que ponerle cuerda para que no se salga, pero ella es muy juiciosa”

Sus padres antes de que ella naciera contaban con una comodidad económica debido a que su papá siempre había sido un excelente empleado, pero cuando Camila Andrea Hermosa Córdoba nació a su progenitor lo despidieron del trabajo e inició una etapa difícil en el hogar que duró casi diez años, a raíz de esa difícil situación económica su mamá empieza a trabajar y continua con sus estudios universitarios, lo que ocasiono que desde muy pequeña la llevarán a la guardería.

La relación con su hermana mayor es buena, pero cuando eran unas niñas peleaban por todo y por esta razón quería otra hermanita:

“Yo le hacía cartas a cuanta cosa me dijeran, yo le hacía cartas al niño Dios, a la cigüeña, a la Virgen María, yo estuve en un grupo con mi abuelita de la Virgen María para que me mandara una hermanita, como desde los 4 años”.

Cuando tenía cinco años de edad su madre se fue para la ciudad de Bogotá a buscar nuevos horizontes laborales y su papá empezó a desarrollar roles en el hogar y trabajaba en oficios varios:

“Nada mi papá era súper chévere, nos cocinaba, era amo de casa... se le media a todo, recuerdo que alguna vez fue jardinero, que pintó el colegio salesiano, tengo recuerdos idos de él que hacia eso, alguna vez nos llevó en cicla al colegio”.

En su infancia estudio gratis en un colegio privado, junto con su hermana mayor, el cual lo administraba una de las mejores amigas de su mamá:

“Ella nos regaló el estudio durante muchos años, ella no le cobraba nada, eran muy amigas, por la misma situación en la que estábamos, porque prácticamente mi mamá era la que nos mantenía a todos”.

De esa etapa inicial escolar recuerda que era muy curiosa y le gustaba aprender cosas nuevas, veía en cada necesidad una oportunidad, ya realizaba sus primeros emprendimientos:

“En esa época vendía las moñas viejas que yo usaba, no sé yo tenía como una carencia con el cabello porque lo tengo muy corto, muy delgaditos y era calva chiquita literal, entonces como cuando a uno le falta algo que quiere llenar, me compraba muchas moñas y pincitas, entonces de todo lo que tenía, ella dice que una vez me las iba a botar y me las lleve para el colegio y las vendí, al otro día llegue con plata para que ella me comprara más, luego más adelante si me

acuerdo que ella me compraba stickers para decorar los cuadernos y esos pues como eran tan lindos, entonces mi amiguitos, ahí regáleme, yo regale como tres y después bueno a cien y los empecé a vender”.

Describe su primer emprendimiento como una experiencia donde afloro su carácter porque tan solo siendo una niña su sentido de responsabilidad fue determinante:

“Como a los ocho años, alguna vez fuimos a una feria que no me acuerdo donde era porque no era en el centro de convenciones ni nada de eso, era como en el centro y me acuerdo que había un stand donde vendían como unas guías de cartón para hacer moños de regalo, entonces eran como unas estrellitas y yo vi que el señor hizo ahí un moño súper lindo y yo papi lo quiero, le rogué y le rogué que me lo comprara y me lo compró. Entonces bueno me fui para mi casa hacer moñitos y eso y en esa época no recuerdo bien si era un tío que trabajaba en Ecopetrol o era una tía que trabajaba en la universidad pública que iban hacer unas anchetas y mi tía vio y entonces me dijo bueno hagamos un contrato, me acuerdo, y me pidió doscientos moños, mi papá me regalo el plante me llevó allá al centro a comprar las cintas y allí empecé mi primer emprendimiento, me acuerdo que ese día me trasnoche y todo y sufrí para terminar los moños”

De su época estudiantil recuerda su personalidad alocada y por ello la castigaban:

“Estaba en el colegio y me castigaron porque yo me subí a una mesa a bailar y le dije a mis amiguitos que subiera, obviamente nadie me puso cuidado y me castigaron”.

Sus padres siempre han querido lo mejor para ella y sus hermanas; por lo cual reconocen que un ambiente apropiado de formación es muy importante, por esta razón deciden cambiar de Colegio a su hermana mayor, para otra institución de carácter privado y de mayor reconociendo local, con el ánimo de más adelante cambiarla a ella también, nunca fue la estudiante más aplicada pero nunca perdió un año escolar:

“Yo esperaba hasta la noche a mi mamá para hacer tareas, ella súper brava conmigo”.

En ese colegio tuvo varios inconvenientes con las directivas, ya que debía seguir reglas y su personalidad libre y arrolladora no se ajustaba a este ente educativo, como también no le era permitido vender dulces, lo que hacía que menguara su espíritu emprendedor:

“En ese colegio tuve muchos conflictos por el tema de la libre expresión, porque en ese colegio como que le coartan mucho eso y si tuve digamos que por qué uno se ponía una manillita o por las uñas porque si llevaba color verde o aretes rosados, entonces vivían como aburrida allá, era terrible y tuve muchos problemas con los directivos porque además son muy groseros, esa gente fue muy grosera y me acuerdo que yo ya estaba aburrida en ese colegio”

Por esto tomo la decisión de cambiar de colegio:

“Entonces yo me acuerdo que fui, hice el ejercicio de ir y preguntar en otro colegio todo, les dije a mis papas que se iban ahorrar un poco de plata porque yo me iba a ir caminando, que yo iba a llegar a la casa almorzar”

En el año 2004 sus oraciones dieron frutos y por fin llegó una nueva hermanita, la llamaron María José, cuando su mamá le mostro la ecografía no se pudo esperar para mostrarla a todos sus compañeros de colegio, el nacimiento de María José... trajo consigo cambios y nuevos proyectos se mudaron de una casa para un apartamento, ya que estaban viviendo en una casa al lado de su abuela paterna, un cambio laboral y personal en su padre, debido a que por falta de opciones laborales, toma la decisión de emprender, desde entonces, hace más o menos quince años tiene su empresa, pero no todo es color de rosa, a su mamá le diagnostican una enfermedad, entonces en familia toman una importante decisión para que ella tenga un receso laboral y así se pueda recuperar y tenga el tiempo suficiente para cuidar a la nueva integrante de la familia.

Ya con una mejor economía y con el ánimo de querer cambiar de colegio, termina sus años escolares en una hermosa institución, también muy reconocida en la ciudad de Neiva, el cambio de colegio la hizo madurar:

“Yo creo que esa transición me hizo madurar, en el colegio anterior alguna vez vendí dulces y el problema tan grande por vender dulces y en este nuevo empiezo a vender dulces, yo hacía chocolatinas, entonces hacia como diez chocolatinas de mil y diez chocolatinas de dos mil todos los días, me hacía entonces veinte mil pesos diarios, cien mil pesos semanales me hacía yo a los quince años.... yo llegaba todas las noches y las hacía, las metía a la nevera, la loncherita al otro día y como yo toda la vida lleve lonchera al colegio”

En este nuevo plantel educativo su creatividad, espíritu emprendedor y su olfato para ver las oportunidades se afianzo:

“Entonces yo llegaba al salón y bueno compañeros traje y todos yo, yo, yo y al fin de semana bueno pague y cobrara y mis cien mil pesos semanales, yo con eso cada quince días me compraba ropa o me la pasaba comiendo, súper chévere y no le pedía a mi papá casi, yo siempre he sido como muy dependiente de mi papá como de la plata y luego en once me acuerdo que fuimos a un almacén de cadena y empecé a traer dulces americanos, entonces ya no me hacía cien mil sino ciento cincuenta...

En once vendía a veces perros calientes y sanduches y como en el colegio había locker grande, yo era tan conchuda que me llevaba la sanduchera y allá los calentaba, entonces obvio todos mis compañeros me compraban y en el colegio la zona del recreo era súper chiquito y solo dos personas vendiendo, entonces uno iba a comer y eso frio, entonces yo ofertaba mis sanduchitos calientes, doble queso, todos me compraban y me hacía siempre las Luquitas ahí en el colegio”.

Es importante resaltar que la emprendedora 1 admira a sus padres, porque son muy trabajadores y han luchado por su hogar, le han enseñado a tener visión y a no sentir miedo:

“Mis papas han sido unos papas muy chéveres, han sido como papas amigos, que no son de prohibirnos sino de sentarse como hablarnos de cosas, como hablar de drogas, de sexo pero muy por encima como por el respeto que debe haber, pero con eso yo digo que ha sido suficiente, además de nosotros de ver como ellos han sido, nunca supimos que fue verlos discutir”

De sus abuelos paternos considera que son muy amorosos y trabajadores, su abuela laboró como comerciante y su abuelo como agente en la aduana, en sus años prósperos contaban con un buen capital económico pero como todo se fue acabando.

De sus abuelos maternos los califica como tiernos, su abuela como la inspiradora de su emprendimiento y su abuelo como ejemplo de vida:

“Mis abuelitos, mis tías y mi mamá tuvieron un accidente muy chiquitos, casi se matan, mi abuela cuenta que a mi abuelito lo dieron por muerto y mi abuelita cuenta que ella se metió a la morgue para saber que era él, porque quedó todo reventado y que lo sacó entre dos muertos y que cuando se dio cuenta estaba respirando.... obviamente mi abuelito quedó en coma, quedó muy mal y mi abuelita dice que al abuelo lo salvó san Gregorio, ella dice que estuvo como por seis meses en el hospital todos los días, que le tocaba muy duro”.

Adolescencia y experiencia laboral: El desafío es empezar.

Su relación con la repostería surge de las actividades de su abuela materna, se evidencia la influencia que está ejerce en su emprendimiento:

“Fui como dos veces a la casa de la abuela hacer intentos pero cuando estaba con ella me salían bien y luego ya sola paila.

Mi abuelita fue como de mucha inspiración para mí porque siempre fue como muy curiosa y creativa, ella hacía tortas y hacía cuanto curso salía de no sé dónde, ella hacía de todo, ella cosía, sabía hacer croché, manualidades, porcelanica, alguna vez hizo eso de decorar vasos, como vidrio, hacía cosas para muebles, hacía cosas de navidad, mi abuelita hacía de todo, hacía comida de sal y ella cuando fue pastelera mi abuelo de hecho me cuenta que fue muy famosa, él me cuenta que hacía el clásico ponqué de vino, esa es de las tortas que yo más vendo y es con su receta, es con la receta de la abuela y siempre fue como una persona muy impecable en su trabajo, a mí eso me parecía muy chévere de ella, porque eso me pareció muy perfeccionista y de hecho yo creo que eso me llamó la atención y hoy en día pues yo soy así realmente, así son mis tortas y yo intento que todo me quede muy impecable, yo prefiero llamar y excusarme porque me voy a demorar media hora más que entregar algo pues de afán y que me queda algo mal terminado o que vaya a tener algún problema”.

Una vez terminado el colegio y al ver esa actitud emprendedora su padre la alienta a estudiar administración de empresas, se presentó a la universidad pública en la ciudad de Neiva y no paso, pero como es una persona que le gusta aprender cosas nuevas se dedicó a estudiar idiomas y a realizar cursos de repostería durante seis meses, después de este tiempo se vuelve a presentar a la universidad pública en la ciudad de Neiva y pasa al alma mater.

En la universidad comienza a realizar cupcake y tortas como hobby, los vende a familiares, amigos, compañeros de clase y se da cuenta que está creando un negocio rentable, más adelante decide aplazar un semestre para estudiar fuera del país pero las cosas no salen como lo espera, decide aprovecharlo para realizar cursos cortos en la ciudad de Bogotá de repostería, esto hace que crezcan en ella nuevas ideas para competir en el mercado laboral y cuando regresa en el año 2016 se asocia con una amigo y su padre quien siempre la ha apoyado en todos sus

emprendimientos le ayuda de manera económica para colocar un tráiler de comida, el primer mes les va muy bien, pero por múltiples inconvenientes y una carrera por sacar adelante no siguió con el negocio, hasta la fecha continua en constante capacitación para estar siempre a la vanguardia de nuevas técnicas:

“Talleres con niños de repostería aquí en la casa, todo como muy didáctico y muy comestible para ellos, una prima me ayuda, ya que son niños, pero es muy chévere.

Hace dos años hice un voluntariado en Perú y me gusto tener contacto con los niños, entonces pues me anime primero iniciar con niños porque además ese proyecto lo tengo hace como dos años pero no lo había hecho, porque yo sentía que iba a generar muy poca credibilidad que una niña tan joven y tan chiquita le dé un curso a una persona adulta, digamos que hace dos años yo me aterraba y decía no lo lograré pero ahora ya me siento en todas las capacidades”

En la actualidad sueña algún día ayudar a su padre quien es su principal inspiración en la empresa familiar y continuar con un espíritu amoroso y libre.

2. Historia de vida: Caso de estudio uno.

Familia e infancia: Educación y deporte

Nació un dieciocho de febrero de mil novecientos ochenta y ocho en la ciudad de Neiva, actualmente tiene treinta un años de vida. La hija mayor de la unión entre Sara Luisa..., profesional en diseño de modas y Diego Miguel..., gran empresario en el sector de transporte de la ciudad de Neiva, quien es oriundo del municipio de Iquira.

Cuando Diana Alejandra... tenía diez años su padre pasa hacer el presidente del consejo de una reconocida empresa de transporte en la ciudad:

“Yo me acuerdo que llegaban en la noche a la casa a dejar el productivo de los colectivos, él ya se entrega más al tema del gremio transportador, ya de ahí pasa a comprar buses

intermunicipales y así empieza su vida como transportador, el igual sigue vinculado a la docencia pero le dan una que otra clase, como para que no pierda la pensión como docente.”

La imagen paterna que conserva en su niñez resalta aspectos como la dedicación al trabajo, responsabilidad, el ayudar a los que le necesitan y ser un buen hijo:

“él desde joven empezó a trabajar, apenas se graduó de bachiller empezó a ejercer como profesor y luego se vinculó a una empresa de transporte, mientras trabajaba como profesor manejaba taxi, ya después fue ahorrando y con lo que ahorro se compró un bus de esa empresa y el mismo lo manejaba, entonces dejo de manejar taxi, siguió siendo profesor y manejaba su colectivo, salía a las 4 a.m a manejar su colectivo todo el día y en la noche daba clases en un colegio público, hasta las once de la noche que llegaba a la casa.

Yo siempre lo esperaba despierta porque él siempre salía muy temprano de casa y pocas veces iba almorzar a la casa, entonces yo lo esperaba despierta y cuenta mi mamá que él lo primero que hacía era llegar, quietarse la ropa envolverse en una toalla y a jugar conmigo, me cuenta también que cuando el manejaba su colectivo nosotras con mi mamá íbamos con él y nos hacíamos en las sillas de adelante y nosotras éramos las que recibíamos el dinero a los pasajeros y le dábamos cambio, ya un poco más grande mi mamá no iba, sino que yo me iba sola con mi papá a andar en los colectivos a ayudarle recibiendo el dinero de los pasajeros y entregarles el cambio como se debía

Ya cuando a mi papá le va un poquito mejor y tiene más ahorros de su trabajo como docente y del colectivo, el mismo trabajándolo no teniendo que pagar a otra persona, le da la oportunidad al hermano menor de que sea el otro conductor del bus, del colectivo, entonces ya él no lo maneja todo el día, entonces lo maneja medio tiempo y medio tiempo se lo deja a mi tío, el hermano

menor de mi papá, nosotros decimos que ese es como el hijo bobo de él, lo ayudo a criar, a salir adelante, es el que le ha dado los trabajos.

... recuerdo que trabajaba mucho, bueno porque nunca nos faltó nada económicamente, desde que yo nací él siempre tuvo claro que yo siempre tenía que estudiar en el mejor colegio de Neiva, colegio privado, nunca un público y desde el preescolar me metió a estudiar en unos de los mejores colegios de Neiva de carácter privado, mas pupis de Neiva en ese tiempo.

Era muy ausente pero eso compensa en que nunca nos faltó nada, siempre nos dio gusto.

.... el único que le seguía la cuerda era mi papá, mi papá fue un excelente hijo, le seguía la cuerda en lo que ella quisiera, se hacía lo que ella quisiera, creo que porque la vio matarse tanto en la vida trabajando, yo creo que para él su ejemplo de vida fue su mamá...

... pero mi papá no le decía nada sobre el manejo de la finca porque se le enojaba y que no la molestara porque esa era su finca, a pesar de que la mitad de esa tierra fuera de mi papá, pero nunca le dijo que no a nada, mi abuela decía que quiero hacer esta cerca, tome mamacita el dinero para la cerca que quiere hacer, porque le decían mamacita, todos los hijos le decían mamacita, yo creo que mi papá trabajó para nosotros y para ella.

Mi papá en la familia es considerado muy colaborador con el que lo necesita por ejemplo: tengo una prima que se graduó de odontología y le dijo tío quiero montar mi propio consultorio odontológico, él le dijo tome le presto la plata y me la va pagando cuando el consultorio comience a producir, una prima se quiso ir a Londres a aprender inglés, entonces tome la plata y me va enviando plata para allá y me la va pagando, mi papá ha sido muy colaborador con el que lo ha necesitado, con el que él pueda ayudarle le ayuda. “

Su madre es una persona que toda la vida se ha dedicado a sus hijos, cuando Diana Alejandra... nace, la mamá deja de trabajar y tres años más tarde nace su hermana Sara

Kathiuska..., decide retomar la carrera universitaria y en los últimos semestres se da cuenta que está embarazada y nace su hermano Miguel Esteban..., pero con la perseverancia que la caracteriza esto no le impide termina sus estudios profesionales.

Su hermana estudió en el mismo colegio que ella y una vez termino el bachillerato se fue para la ciudad de Bogotá a seguir estudiando profesionalmente, estudia finanzas y negocios internacionales, comienza a realizar una práctica en una comisionista de bolsa y se queda trabajando, la describe como una persona de temperamento fuerte:

“Por ejemplo cuando está dormida y toca despertarla nadie en la casa se atreve a despertarla porque de un grito nos manda a callar”

Su hermano menor estudia también en un colegio privado, está realizando el grado séptimo, no le gustan los deportes de contacto, pero es muy inteligente:

“Todos los años siempre lo condecoran por estar entre los tres mejores, es un niño muy pilo y ahora los dos tenemos una meta que él va a estudiar mucho hasta el grado once, porque en once ese colegio privado les hace un examen para ver si se gana un beca para estudiar en Cambridge, pues una de las mejores universidades del mundo, entonces tenemos esa meta que él estudie mucho ahora para que le vaya muy bien en ese examen y se gane esa beca y yo tengo de aquí allá para ahorrar mucho e irnos los dos.”

Diana en el colegio le gustaba el deporte tanto así que perteneció a la liga de atletismo del Huila y su madre siempre estaba a su lado:

“...a todas mis carreras mi mamá iba y no solo a las carreras, también a todos los entrenamientos y muchos dirán si es su trabajo como ama de casa y no todas las mamás hacen eso, mi mamá todos los días me hacía el agua de panela con limón porque eso daba energía y mi mamá me acompañaba a todos los entrenamientos.

Fui muy deportista y mis papas me apoyaban en eso, estuve en el grupo de canto del colegio, pero eso fue más porque todo el mundo estaba en el canto, no porque cantara bien, en cambio el deporte si me gustó mucho, en los colegios se hacen izadas de banderas, siempre izaba bandera por deportista, tengo guardadas muchas medallas de los intercolegiados que se hacían acá en Neiva, yo corriendo con la liga del Huila en atletismo, alcance a ir a Bogotá a unas nacionales representando al Huila y siempre mi mamá estuvo ahí, en esos nacionales se fue mi mamá con nosotros en carro, te estaba contando que acá en los entrenos diarios cuando daba las vueltas en la pista mi mamá arrancaba conmigo en la meta y se atravesaba toda la cancha para que cuando yo llegara a la meta ella me recibía con mi limonada y yo llegaba que me moría y esos eran los brazos que yo veía, en la meta recibíendome, esos recuerdos son muy bonitos, mi mamá es todo.”

Adolescencia y experiencia laboral: Madurez e independencia

En su juventud nada de tipo económico le faltó, estudiaba para esa época en uno de los mejores colegios privado en la ciudad de Neiva, donde se caracterizaba por tener estudiantes solo de género femenino y empieza a notar que es una chica diferente.

Cuando termino el colegio tenía entre dieciséis y diecisiete años y decidió irse a estudiar a Bogotá a una universidad privada la carrera de ingeniería de sistemas:

“Cuando termine el colegio decido irme para Bogotá a estudiar en esta ciudad, yo acá no fui sobre protegida pero si protegida y llegar a Bogotá una ciudad tan grande, una ciudad donde estaba sola.... y además cuando yo estaba acá mi mamá era la que me levantaba en la mañana, me despertaba, a veces me daba el desayuno en la cama, entonces yo en Bogotá sentir esa responsabilidad.

Yo en Bogotá viví donde una tía, hermana de mi papá, nos alquiló un cuarto.”

Pero esa ciudad de luces y de frío capitalino no se tomó con responsabilidad y los primeros semestres fueron perdidos, lo cual hizo que reflexionara sobre su vida y se dio cuenta que la ausencia de su padre, esta situación con su papá había hecho un vacío en su corazón.

Sus padres se enteran por un tercero de los semestres perdidos en la universidad y la traen devuelta a Neiva, en aquel entonces una prima tiene la idea de estudiar en Londres, entonces le pide al papá que le ayude para irse con ella por un año y así estudiar idiomas y colocar su vida en orden.

En esa experiencia vivida resalta aspectos como: Independencia y trabajo y a reconocer el valor del esfuerzo. Así lo comenta:

“Tenía veinte años y fue una experiencia transformadora porque mi papá me corto el dinero, él me dijo usted se va pero yo solo le pago la escuela de inglés, porque mi papá siempre me ha dicho que yo estudie lo que yo quiera, desde que sea estudio y me crecimiento profesional el me lo paga, entonces el me da el estudio ese año en Londres ese año en ingles pero para vivir le voy a dar un mes, yo le pago un mes de hospedaje y comida, usted en ese mes tiene que buscar trabajo y arreglársela como pueda allá y yo sin saber inglés, entonces ese primer mes busque primero trabajo y luego alojamiento para donde irme, porque el primer mes es con familia inglesa y eso como de intercambio y eso es costosito, gracias a Dios consigo un trabajo, de pasar aquí en andar siempre en taxi, hace doce años mi papá me enviaba cuando estaba estudiando en Bogotá ciento veinte mil pesos, después de tener todo, tener empleada, llegar a Londres a limpiar baños, a hacer aseo, el trabajo más duro que tuve fue ese de limpiar baño, porque ósea es trabajo pero uno lo ve denigrante porque habían días en que esos baños terminaban asquerosos.

Esa experiencia de verdad cambio mi vida, pase de ser esa persona egocéntrica, engreída, clasista, a ser algo totalmente diferente de mí.”

Cuando regresa a Colombia, retoma sus estudios profesionales en otra universidad privada y se inclina por la carrera de contaduría en la ciudad de Bogotá:

“Entonces mi papá me pregunta que quiero estudiar y le dije me gustan los números, me gusta mi independencia, no me gusta mucho el trabajo en equipo, me gusta más trabajar por mi cuenta y me gusta la parte financiera, la parte administrativa, entonces mi papá me dice estudie contaduría, todo el mundo necesita un contador público y yo le dije bueno que tal administración, y me dijo si pero no, la contaduría tiene más salida, entonces listo me convenció y era algo que también me llamaba la atención, entonces empiezo a estudiar contaduría en otra universidad privada en Bogotá.”

Nuevamente lejos de su familia estudia un semestre, pero tanto tiempo fuera hizo que extrañara mucho a sus padres y les manifiesta que se quiere regresar a la ciudad de Neiva:

“No quiero vivir sola a pesar de que vivía con mi tía pero no es lo mismo, no es lo mismo vivir en la casa de una tía, donde uno es solo un inquilino.”

Su padre acepta pero le indica que no le va a pagar más universidad privada, Diana Alejandra... un poco más madura decide aplicar nuevamente a las pruebas icfes y con más conocimiento en números obtiene un buen resultado, lo que la impulsa a presentarse a la universidad pública de Neiva e inicia nuevamente a la carrera de contaduría.

“Ingreso de primera a la carrera de contaduría y logre estar becada casi toda la carrera y ya quería graduarme, porque yo ya quiero hacer algo en la vida, entonces me fue muy bien en la carrera, me fue muy bien en el pregrado, tanto así que gracias a las notas del pregrado y gracias al buen resultado que tuve en la pruebas saber pro, en las pruebas que le hacen a uno después del pregrado, como a mí me gusta mucho estudiar termine mi carrera y quiero estudiar más y me postulo a una maestría en la misma universidad, cuando entre no sabía que daban becas como a

mediados del primer semestre la secretaria del programa me dice que existe la posibilidad de una beca y me postulo y gracias al resultado de las notas del pregrado me gano esa beca y estudio gracias a Dios becada toda la maestría.”

Mientras está estudiando inicia a laborar en una empresa de transporte, laboro dos años en esta compañía, tenía buenas relaciones con sus compañeros de trabajo, pero estando allí aflora su carácter y se da cuenta que no le gusta los conflictos y complejidad de las personas:

“...pero entonces la secreteadera a mí eso me choca, yo no sirvo para eso o que uno pela del otro no me gusta eso, yo prefiero estar en el computador sola, yo prefiero no estar en ese ambiente...”

Siempre le ha gustado estar a la vanguardia y le gusta mirar nuevas tendencias, es por esto que una vez terminada la carrera le surgen muchas ideas de negocio pero no tenía capital, cuando le exponía estas ideas a su padre, este no la apoyaba.

Un día decide crear una fábrica de productos de aseo y le comenta a su papá la idea:

“Le dije tengo esta idea de crear un fábrica de productos de aseo y él me dijo que eso era muy costoso, le dije que era para hacer una microfabrica y me dijo pásame todo en números y lo hablamos, le saque costos de producción, le saque costos de venta, todo lo que había aprendido en la carrera lo plasme y nos sentamos y le dije padre acá le tengo esto, esto se gasta, esto se gana, todo en números, le dije y quiero arrancar con quince productos y me dijo no arranca con cinco, le dije no, arranco con diez y me dijo listo arranque con diez, escogí los productos que más rotan entre las casas y las empresas y arranque con esos productos, entonces que hice, fue un trabajo difícil, siempre he dicho que ser emprendedor es muy difícil, yo no tenía un socio, mi papá era el socio capitalista y yo era todo lo demás, entonces fue el trabajo de conseguir los envases según cada producto, el diseño del logo, el diseño de las etiquetas, de aprender hacer

productos de aseo, entonces me hice un curso en Bogotá de fabricación de productos de aseo, cotizar en proveedores de envases, cotizar en proveedores de químicos, cotizar en proveedores de etiquetas, cotizar en todo lado, todo ese trabajo me tomo por lo menos unos seis meses y aprendí, ahora a fabricar, batir los químicos, enváselos, etiquételos, véndalos, todo era yo.”

Los productos se estaban vendiendo bien y a pesar de trabajar hasta largas horas al día y con productos muy fuertes para la salud como buena emprendedora amaba lo que hacía y no lo iba a dejar, pero a nivel nacional se estaba consolidando otra empresa la cual vendía a un menor precio y cuando esta llega a la ciudad le fue imposible competir, así que después de dos años y varios intentos de sacarla adelante decide vender su fábrica.

Diana se describe como una persona antisocial, no le gusta la complejidad de las personas, pero tiene muy claro la importancia del conocimiento y la investigación.

A raíz de la venta de la fábrica de los productos de aseo y con el ánimo de laborar sola, se da cuenta de una nueva tendencia en el campo financiero:

“... y vi que habían salido algo de unos multiniveles sobre invertir en la bolsa, yo dije ese tema no del multinivel no me gusta, me agrada más el de invertir en la bolsa, pero me dijeron en este multinivel usted aprende a invertir va ganando plata del multinivel y nosotros le decimos que comprar y que vender, entonces va ganando plata, mientras va a preñando, y pues me pareció muy bueno y mi interés es aprender a invertir y pues nada que hacer esa plata se perdió, el primer mes no dio, la utilidad que me dio el multinivel no me dio para cubrir la mensualidad, mensualmente había que hacer una recompra, pero saque de mi bolsillo y puse para el siguiente mes, supuestamente las utilidades algún día iban a pagar eso, hasta que el mes siguiente paso lo mismo y dije no más, hasta acá llegue, ya no voy más considero que los multiniveles es una muy

buena fuente de hacer dinero pero si eres buen vendedor, si tienes tiempo para estar detrás de la gente y yo no soy así...”

Después de esa experiencia laboral y sin darse por vencida decide inscribirse en un diplomado virtual de Trading Profesional en una universidad en la ciudad de Bogotá, de manera inmediata le pide apoyo a su padre, quien si dudar le da su aprobación, ya que su maestría la había estudiado becada.

Su padre ya cansado de la presidencia de esa prestigiosa empresa por todos los posibles inconvenientes que puedan resultar del gremio transportador decide retirarse y crear una empresa de transporte pesado, el cual Diana inicia hacer parte, ella se hace cargo de la parte administrativa (nominas, seguridad social, impuestos).

A su papá lo respeta mucho y considera que es una persona muy trabajadora, responsable y exitoso en los negocios, pero cuando habla de su mamá es admiración total:

“Pero a mi mamá la adoro porque en mi vida mi mamá ha estado muy presente, mi mamá desde mi primer año cada año, me dio torta de cumpleaños, pues obviamente la pagaba mi papá pero mi mamá era la que estaba ahí, en el colegio desde los cinco años cada año mi mamá llegaba allá para compartir una torta con mis compañeritas, mi mamá me acompañaba a todo, a las presentaciones en el colegio, a reclamar mis notas a todo iba mi mamá

...ahora empecé un proyecto también con inversiones y el primer depósito de cien dólares que son como trescientos mil pesos que ya se perdió, no es mucho pero me los dio ella, yo confío en usted y tome, es ese apoyo, yo creo que así como mi papá me quiso dar el dinero que nunca tuvo, yo creo que mi mamá quiso darme esa mamá quiso darme mamá que ella nunca tuvo y lo logro y creo que hasta exagero siendo mamá porque yo ahora no me imagino mi vida sin ella, porque yo no me imagino trabajando en otro país a otra ciudad y saber que la dejo acá sola.”

En un futuro se ve terminando la maestría, estar al lado de su Padre y ayudarlo en los negocios y continuar desarrollando sus habilidades en las inversiones, desea viajar por todo el mundo, casarse, tener hijos y anhelando que su mamá dure para siempre.

3. Historia de vida: Caso de estudio uno.

Familia e infancia: Juegos y Aprendizaje

Nació en la ciudad de Cali el 25 de enero de 1.997, hija de Walter Antonio..., un comerciante entregado a Dios e Ingrid Silvana..., contadora de profesión a quien describe como su principal inspiración y ejemplo de superación.

Su hermana por parte de mamá vive en el extranjero y tiene un hermoso hogar, al cual visita cada vez que tiene oportunidad, con su abuela materna tiene unos lazos muy fuertes y una gratitud enorme, como lo relata:

“Cuando terminaba la jornada en la guardería como en la tardecita, me recogía mi abuela o mi hermana o una tía por parte de mi papá, dependiendo de quién me recogiera me quedaba en la casa de cada uno, no tengo muchos recuerdos de cuando me recogía mi tía, tengo más recuerdos de cuando me recogía mi hermana que nos íbamos para la casa de mi abuelita, mi abuelita tenía una tienda.

... entonces me recogía mi hermana y nos íbamos para la casa de la abuela, cuando era chiquita sufría mucho del pecho, con tos, entonces siempre mantenía súper abrigada, en ocasiones me enviaban a la guardería sin bañarme, limpiadita con trapito o algo, me acuerdo que me metían en un balde grande y me bañaban en menticol, porque vivía súper enferma del pecho, casi me da asma, mi abuelita me cuidaba mucho, me daba comida, me daba mecato, me daba de todo.”

Su abuelo paterno es oriundo de Hobo y cuando este se enferma desea volver a su tierra, por lo cual sus abuelos y padres se vienen a vivir al Huila, pero su papá no consigue un lugar donde establecerse laboralmente y deciden regresar al Valle, dejando a sus abuelos y hermana.

Después de un tiempo sus padres deciden separarse y su vida empieza a cambiar:

“Vivimos un tiempo en un apto de una tía en Cali, los fines de semana vivíamos con mi mamá y ya el lunes salíamos con las bolsas de la ropa para toda la semana y mi papá cuidaba otro lugar en frente del colegio público donde estudiaba y me quedaba entre semana con él, pero obviamente a mí me hacía mucha falta mi mamá, mi papá siempre ha sido comerciante entonces compraba cosas, vendía, arreglaba, arrumaba cosas, entonces estaba mucho tiempo sola.”

Junto con su mamá deciden regresar al Huila y volver a estar reunida con su abuela y a estudiar con su hermana, de aquella época recuerda que peleaba mucho con su hermana, de igual manera que:

“Mi hermana toda la vida ha vivido con mi abuela pienso que eso creo cierto conflicto entre las dos, porque yo fui como la consentida, ahora ya estamos muy unidas”

Fue un apoyo importante para su hermana:

“Primero ella tuvo a mi sobrinita y vivía con el esposo en la casa con nosotros y mi hermana estaba estudiando hotelería y turismo y yo por la tarde ayudaba a cuidar a mi sobrinita, yo era prácticamente la mamá de mi sobrinita...

Entonces me acuerdo que me tocaba cuidarla, darle tetero, mientras mi hermana estaba estudiando porque mi abuela siempre se la ha pasado entre Neiva, Cali y estados Unidos, porque tengo una tía que vive en estados unidos y tiene un apto en Cali y como a ella le gusta estar con mi abuelita entonces se la lleva cada rato a pasear y se la lleva por seis meses, entonces en ocasiones mi abuelita no estaba, por esa situación mi hermana estuvo mucho tiempo sola.”

En el colegio fue muy juiciosa, así lo comenta:

“acá en el Colegio público siempre fui súper juiciosa nunca perdí una materia ni nada, siempre ocupaba los primeros puestos.”

Recuerda también que soñaba con ser Modelo:

“También recuerdo que en el colegio una vez fueron como unos muchachos para presentar una nota de un canal local y una amiga me postula para eso y empecé a ir varias tardes a ese canal pero no me gustaba porque me indicaba como vestir y no me gustaba esa sumisión, entonces lo deje.

Después fueron al colegio una escuela de modelaje y varios chicas ingresaron a esa escuela y también me iba súper bien y era en las tardes y la última pasarela se sorteaba un estudio a nivel nacional y me lo gane, pero días después salió por las noticias que eso era una trata de personas, quede asombrada...”

Después de esa desafortunada sorpresa dejo su sueño a un lado y decidió emplear su tiempo en las tardes para estudiar inglés:

“En el colegio habían dos técnicas una que era hotelería y turismo y otra que era inglés y como yo era tan juiciosa me fui por inglés todas las tardes, antes mi mamá no tenía moto, entonces cuando llegamos a Neiva consiguió trabajo en una empresa que alquilaban como maquinaria pesada y después empezó a estudiar contaduría y se compró una moto para ir a estudiar en la noches, entonces mi mamá me recogía a medio día en el colegio, en el colegio daban refrigerio y almuerzo porque era publico pero a mí no me gustaba el almuerzo, entonces mi mamá me recogía en el colegio para ir almorzar a la casa y de una vez nos devolvíamos para el colegio porque a las 12:45 debía estar estudiando inglés, yo me acuerdo de esas cosas, de todo el sacrificio de mi mamá de salir temprano para ir a recogerme.”

Adolescencia y experiencia laboral: Responsabilidad y Superación personal

Una vez separados su padre no continuo velando por su educación y eso hace que realice su primer negocio en el colegio:

“Mi papá dejo de enviar dinero, pero desde chiquita fui muy sensata de que mi mamá estaba respondiendo sola por mí y me pagaba los brackets sola, entonces me acuerdo que existía esos almacenes de todo a trescientos y yo compraba cositas en esos almacenes y los vendía en el colegio y ya empecé a tener plata porque uno quiere comer algo en el descanso, entonces yo intentaba no pedirle mucho a mi mamá, ella me daba cincuenta mil pesos al mes, entonces me tocaba administrar ese dinero para el mes.”

A su papá lo recuerda como un buen hombre pero algo que marco su corazón fue su cumpleaños número quince:

“Cuando cumplí quince años no me llamo y desde ese momento me dejo marcada y decidí que tampoco lo iba a volver a llamar, pero eso es por lo mismo de la religión, como se había cambiado de religión de Cristiano a Testigo de Jehová, en esa religión no celebran los cumpleaños, entonces desde que cumplí quince años no nos llamábamos.”

Pero con la madurez llego el perdón:

“Aproveche que mi abuela iba para Cali porque mi tía llegaba de estados unidos, entonces como siempre decía que iba a ir y con mi abuelita fuimos y cuando lo llame, la primera vez que lo llame no sabía si llamarlo por su nombre o papá entonces colgué y mi abuelita me decía que tranquila y me dio ánimos y lo volví a llamar y nos vimos y me conto que tiene un negocio de arreglo de lavadoras, de neveras y es súper acumulador.

Me alegro mucho porque mis familiares que lo veían me decían que lo veían súper flaco, que este acabado y como nunca tuvo un trabajo fijo, siempre fue un rebuscador y pues siempre me daba temor verlo mal, pero gracias a Dios lo vi bien y eso me da mucha tranquilidad.”

Tiempo después y con el ánimo de continuar comprando sus cosas personales y con el ejemplo de su hermana da inicio a su emprendimiento:

“Mi hermana encontró un lugar muy parecido en Neiva y compraba piedras y hacia accesorios y se las vendía como a las compañeras del instituto donde estudiaba, entonces lleve dos manillas que no eran tan costosas al colegio y a unas amigas le gustaron, entonces empecé a vender los accesorios que hacia mi hermana, ya después compre de mi descanso dos piedritas y empecé hacer cositas y vendía a precios más cómodos por ejemplo una tobillera a 1.700 pesos, entonces eran precios súper cómodos para todas las personas y hacían filas para comprarme en el descanso.”

También comenta que debía administrar sus ganancias en otros negocios para que no le faltara nada en el mes:

“Para ese tiempo estaban de moda unos celulares con pin y solo tres personas teníamos esos celulares en el colegio y entonces lo alquilábamos, la media hora a 500, entonces tenía esos dos negocios en el colegio (risas) y me iba bien, podía comprar mis cosas en el recreo, yo nunca fui de comprarme mucha comida en el recreo o la súper gaseosa, yo sabía que tenía que administrar lo de todo mi mes.”

Una vez ingresa a la Universidad y con ayuda de su Mamá y hermana continua con su propuesta de accesorios:

“Apenas ingrese a la universidad quise organizar más el negocio y mi hermana me ayudo con el nombre del negocio y hacer las tarjetitas y colocarlo en redes sociales, teníamos una lista súper larga de los nombre y cuando nos acordamos del padre nuestro sacamos el nombre.

Un familiar del esposo de mi hermana tiene como una litografía y me ayudo hacer el diseño de las tarjetas y me saco las primeras tarjetitas.

... le repartí las tarjetas a unos compañeros en la universidad y empecé a vender, creo que antes de entrar a la universidad ya había creado la red social y vendía todo a través de esta plataforma, entonces imagínense ella me recogía a medio día para llevarme a la clase de inglés y por las noches después de las seis se iba para la casa y yo ya tenía todo listo a donde teníamos que ir a dejar los domicilios, yo si era consciente que mamá llegaba cansada y yo sacaba de ese dinero y le daba para la gasolina, a veces terminábamos tarde en la noche buscando direcciones y antes no existía las aplicaciones o personas que iban a dejar a domicilio, entonces tocaba ir y me iba bien.”

Una vez cumplida su mayoría de edad realiza un préstamo gracias a los ahorros y esto le brinda la oportunidad de buscar un local para posicionar sus accesorios:

“Mi mamá ahora labora en una cooperativa y en ese lugar me prestaron el dinero para colocar el negocio, mi mamá me ahorra como lo de los subsidios desde que yo tenía más o menos trece años entonces empezó hacerme un ahorro y cuando cumplí los dieciocho ya tenía cinco años ahorrados, entonces por eso me hicieron el préstamo.”

A futuro se ve viviendo tal vez fuera de Neiva junto con sus compañeras de vida, su mamá y abuela, más organizada en su local, creando su marca para accesorios y vestidos de baños, creando su línea de ensamble:

“colocar la página web y después hacer como una línea de ensamble, entonces uno ya hace varios modelos de todo y ya lo puede empezar a vender a todo el país y pueda tener un flujo de efectivo más alto, porque así se vende pero en realidad esta uno como estancado.

Mi mamá dice que el otro año se va a salir de su trabajo para ayudarme a mí, además porque a ella le gusta el tema de las piedritas.

...A mi esta ciudad no me gusta mucho, entonces no tengo nada que me ate.

Porque casi no hay cosas por hacer, es muy pequeña y yo con mi mamá y mi abuelita somos súper unida entonces si me voy ellas se van conmigo, pero es algo que aún estoy pensando, igual ya uno es la marca y puedo colocar el local donde yo quiera.”