

# RASGOS DISTINTIVOS DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA EN EL SIGLO XX: UN ANÁLISIS EXPLORATORIO\*

Mónica Rojas Castrillón\*\*

Harold Enrique Banguero Lozano\*\*\*

## Resumen

Esta investigación se realizó con el objeto de conocer más a fondo las características distintivas de los empresarios pioneros vallecaucanos, debido a que la información existente al respecto es muy escasa. Este documento forma parte del proyecto de investigación "Rasgos distintivos del modelo de emprendimiento en Colombia y en el Valle del Cauca", el cual pretende contribuir a desarrollar nuevo conocimiento sobre el emprendimiento en Colombia y en el Valle del Cauca, a través de la realización de un análisis comparativo de rasgos distintivos del emprendimiento identificados en la literatura nacional y en la región específica del Valle del Cauca en los siglos XIX y XX.

Para lograr el objetivo se realizó una búsqueda detallada de la bibliografía existente sobre el tema en las diferentes bibliotecas de la ciudad de Cali. Una vez identificada se procedió a leer y

extraer las ideas pertinentes, las cuales se elaboraron en fichas organizadas por autor según categorías a trabajar relacionadas con el individuo, la familia, la empresa, la industria o la economía. Terminado el proceso se procedió a la elaboración de cuadros en los cuales se condensó la información, lo cual permitió realizar un análisis detallado de la temática.

Con la información recolectada de los textos se validaron o rechazaron las hipótesis de trabajo planteadas, las cuales permitieron, posteriormente, definir un perfil de los emprendedores empresariales pioneros de la región del Valle del Cauca.

## Palabras clave

Emprendimiento, rasgo distintivo, innovación, empresa, productividad.

## Abstract

The research reported in this article was conducted with the purpose of

\* Este artículo se recibió el 14-04-08 y fue aprobado el 10-07-08

\*\* Administradora de Empresas, Universidad Autónoma de Occidente. Cali. Correo-e: mrojas73@hotmail.com

\*\*\* Economista Universidad del Valle. Ph,D en Economía, Universidad de Carolina del Norte, Chapel Hill, USA. Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Autónoma de Occidente. Cali. Correo-e: hbanguero@uao.edu.co

identifying the main characteristics of entrepreneurs in the Cauca Valley region of Colombia in the last century. The document constitutes a partial report of a research project entitled "Distinctive Features of Entrepreneurship in Colombia and in the Cauca Valley Region of Colombia", in progress, aimed towards adding new knowledge to the subject.

Results reported in this document required the review of the literature related to the topic available in the libraries of the region and the identification of specific findings about a series of variables previously determined as defining a typical entrepreneur, related to the individual, the family, the firm, the industry or the economy.

### **Key words**

Entrepreneurship, distinctive feature, innovation, enterprise, productivity.

**Clasificación JEL:** L20, L26

### **Introducción**

Se ha hecho muy poco esfuerzo en el Valle del Cauca para caracterizar el emprendimiento empresarial, un tema poco prioritario para los investigadores. El propósito de este trabajo es identificar en la literatura existente en el departamento del Valle del Cauca los rasgos distintivos que caracterizan a los emprendedores y los emprendimientos ocurridos en la región en el último siglo. La investigación es de naturaleza cualitativa, de carácter documental y se encuentra inscrita dentro de lo que se conoce

en la literatura como paradigma indicial, el cual consiste en identificar a través de la revisión sistemática y estructurada de textos, elementos comunes denominados tramas que caracterizan los comportamientos de un grupo específico, en este caso, el de los emprendedores del Valle del Cauca.

El desarrollo de una región depende en gran parte de la capacidad creadora de su gente, que deja a un lado el temor al riesgo y se enfrenta a nuevos cambios, lo cual la lleva, en muchos casos, a alcanzar el éxito personal y, por ende, el de la región. Si bien es cierto que el emprendedor tiene características propias, hay otras que se pueden adquirir y ejercitar mediante la adopción de políticas que lo promuevan en el hacer de cada día. Por las razones expuestas y debido a que no existen estudios previos que permitan conocer las características fundamentales de las personas que han realizado emprendimiento empresarial en la región, se pretende en este estudio hacer una caracterización de los emprendedores en el Valle del Cauca a partir de una revisión bibliográfica, a la luz del comportamiento experimentado por ellos en el último siglo. En las secciones siguientes se presenta un marco conceptual para el análisis, la metodología utilizada en el estudio, los resultados de la validación de las hipótesis y a manera de conclusión general una caracterización del perfil del emprendedor vallecaucano.

## Marco conceptual

### *Origen del emprendimiento empresarial desde la teoría económica*

Inicialmente el concepto de empresario cobijaba a los guerreros y expedicionarios que viajaban con una misión orientada básicamente por principios religiosos, y en segundo término por intereses de lucro. Desde allí, el concepto de empresa conlleva la idea del riesgo que comporta el cumplimiento de unos valores misionales. Posteriormente la definición de empresa adquiere características relacionadas con la responsabilidad social y política. Así es como la palabra *entrepreneur* designó a las personas del siglo XVII que contrataban con el Estado francés y obtenían ganancias de la construcción de obras públicas para la sociedad.<sup>1</sup>

Hacia mediados del siglo XVIII en Europa el término también connotaba la fundamental idea que acompaña toda actividad económica pero, especialmente, la de los negocios, esto es, el sentimiento y la percepción de la incertidumbre. La Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales cita a economistas como Cantillon y Belidor, quienes aplicaban el término *entrepreneur* a todo aquel que incursionaba en los negocios comprando y vendiendo a precios indeterminados. Asignan así el concepto no sólo a aquellas personas que participaban en el comercio, sino

que agregan el sentimiento de incertidumbre, la posibilidad de un diferencial más amplio de las transacciones, cuando no la eventualidad de perder en el intercambio.<sup>2</sup>

Los clásicos de la fisiocracia (Quesnay, Fournoy), para quienes la riqueza social proviene de la tenencia de la tierra, asignaban la tríada riesgo, incertidumbre e innovación al dueño y señor de los terrenos en producción.<sup>3</sup>

El industrial francés Jean Baptiste Say, hacia 1815, relaciona directamente al empresario con la actividad productiva industrial, e introduce la idea de administración y coordinación de los recursos. Al respecto dice: “Es aquel que unifica todos los medios de producción y logra, con el valor de los productos, el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios, intereses y rentas que paga, además de los beneficios que le pertenecen”. Y precisa que para tener éxito debe poseer “discernimiento, perseverancia y cierto conocimiento del mundo de los negocios. Ha de poseer el arte de la supervisión y de la administración”. Say, junto con la actividad industrial, enriquece el concepto con ideas como la de perseverancia o actividad continuada que es realmente un elemento estructural en toda acción que hoy se considere como empresarial.<sup>4</sup> También adiciona las ideas de coordinación,

1. Ekelund, Robert y Hebert, Robert. “Historia de la Teoría Económica y de su Método” 3 Ed. Madrid, Mc Graw Hill. 2005

2. *Ibíd.*

3. *Ibíd.*

4. *Ibíd.*

administración y control, como características centrales en la cotidianidad que el mundo capitalista va a desplegar a lo largo del siglo xx, no sólo en el interior de las actividades empresariales sino de manera análoga en cualquier organización que produzca esta sociedad.<sup>5</sup>

*Joseph Schumpeter: "El empresario como innovador exhaustivo"*

El punto de partida de este economista fue el equilibrio walrasiano, el cual se caracteriza por una función empresarial nula. Pero Schumpeter fue más allá, pues aun la función de administrar los diferentes desequilibrios, con sus cuasi rentas de extra ganancias o pérdidas, dentro del juego de acople de las ofertas a las demandas, se le reveló como una operación rutinaria, más bien típica de la actividad burocrática. Es más, superando los marcos de una circulación estacionaria en la administración del crecimiento de las empresas, optimizando el uso de los recursos a una función dada de producción, caería en el mismo orden inercial. Tales operaciones podrían requerir administradores competentes pero, en sí mismas, no llegarían a tocar la naturaleza de la función del empresario.<sup>6</sup> Para Schumpeter las innovaciones se subdividen en cinco grupos: Introducción de nuevos

bienes o calidades; nuevos métodos de producción o comercialización; apertura de nuevos mercados; nuevas fuentes de insumos; creación de nuevas formas de organización. Dichas innovaciones constituirían un proceso permanente, endógeno y esencial del capitalismo, y define su naturaleza como la "evolución, como una serie de explosiones", ante lo cual las "viejas firmas reaccionan en forma adaptativa, en muchos casos muriendo".<sup>7</sup> La causa estaría en las diferencias potenciales generadas por las innovaciones y en la existencia de individuos que intentan explotarlas, los cuales son calificados por Schumpeter como los "empresarios". Igualmente, definió la empresa como "la realización de nuevas combinaciones" bajo la dirección de un "empresario". Por lo tanto, una organización productiva sin innovaciones, aun creciendo, no sería una empresa.<sup>8</sup>

Schumpeter elaboró un catálogo de quienes estarían por fuera de ser categorizados como "empresarios": a) los capitalistas limitados a la función de la propiedad y sus rentas; b) los responsables o directivos de negocios con crecimiento o sin él, pero sin innovaciones; c) los inventores que no llegan a la "puesta en práctica"; d) los "empresarios" después de creada y

5. *Ibíd.*

6. Schumpeter, Joseph. "Teoría del Desarrollo Económico". Fondo de Cultura Económica. 1997, Cap. I.

7. Schumpeter, Joseph. "Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism". Transaction Publishers. 1989 Cap. III, p. 70 – 77.

8. Schumpeter, "Teoría del Desarrollo Económico". Op. Cit. Cap. II, p. 84.

puesta en marcha su “empresa”, para lo cual dictaminó: “Ser empresario no es una profesión ni, por lo general, una condición perdurable”.<sup>9</sup> En contraste con lo dicho por Marshall y Pareto, Schumpeter argumentó: “El riesgo recae siempre sobre los accionistas, nunca sobre el empresario o sobre los bancos”. Cuando falla, “el empresario pierde el dinero de otra gente. La toma de riesgo no hace parte de la función empresarial”.<sup>10</sup>

En su criterio, existen tres condiciones que dan cuenta sobre la fuente de empresarios: a) la existencia de nuevas posibilidades lucrativas; b) la exclusión o accesibilidad limitada a tales posibilidades, sea por “calificaciones personales o circunstancias externas”; c) la posibilidad de algún cálculo aproximado sobre los proyectos, su éxito, perspicacia y vigor, no es más esencial que “cierta estrechez de miras, que se limita a agarrar la ocasión por los brazos, y a nada más”.<sup>11</sup> Para Schumpeter la capacidad de liderazgo del empresario es esencial para poder conducir tras de sí a sus propios competidores imitadores; para modificar convicciones de consumo de un pueblo; para atreverse a contrariar creencias establecidas; y para desafiar la sanción social mientras alcanza

el éxito, y algunas veces así ya lo hubiera alcanzado. De acuerdo con su pensar, la innovación se convirtió en rutina, en un asunto de especialistas capacitados, donde la aventura comercial está decayendo, como en las guerras napoleónicas; donde la decisión individual y el don de mando del caudillo eran esenciales, lo que ya no es así; el caudillo está en vías de convertirse en un empleado de oficina más. Por lo tanto, “deberá disminuir la importancia del empresario, como la del jefe militar”.<sup>12</sup>

Igualmente señaló que “los conglomerados gigantes, con frecuencia, son caparazones en donde un personal en permanente renovación puede ir de innovación en innovación”.<sup>13</sup> De esta manera describía tendencias que en la mitad del siglo emergerían con presencia ostensible en sectores como aviación, computación, energía, fibras, maquinaria, automóviles, química o comunicaciones.<sup>14</sup>

#### *Origen del emprendimiento empresarial desde la teoría administrativa*

Otra aproximación al estudio de la administración está latente en los estudios de la historia empresarial, una rama de especialización indistintamente llamada en el mundo anglosajón *Business History* o *Entrepreneurial*

9. *Ibíd.*

10. Schumpeter, Joseph. “Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism”. Op. Cit. Cap. III, p. 79.

11. Schumpeter, Joseph. “Teoría del Desarrollo Económico”. Op. Cit. Cap. VI, p. 215.

12. *Ibíd.* Cap. II, p. 95.

13. Schumpeter, Joseph. “Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism”. Op. Cit. Cap. III, p. 70.

14. Schumpeter, Joseph. “Teoría del Desarrollo Económico”. Op. Cit. Cap. II, p. 75.

*History*, y en países como Francia y Bélgica, *Historie Industrielle*. En algunos países es una rama de la historia económica, mientras que en otros, notablemente en los EEUU, ha estado asociado a unas pocas escuelas de administración, en particular a la Universidad de Harvard. Dentro de esta rama hay diversas modalidades analíticas. Numerosos estudios se han centrado en la historia de empresas, o grupos de empresas; otros han tomado como foco la vida de empresarios; ejemplo, el trabajo de Kenneth Wiggins, uno de los treinta y dos libros publicados dentro de la serie *Harvard Studies in Business History*. Con una perspectiva analítica centrada en la relación entre “la estrategia” (“política de negocios”) de grandes empresas norteamericanas y su estructura interna está el trabajo clásico del norteamericano Alfred Chandler (1962). Tal enfoque ha seguido recientemente en los trabajos sobre “la estrategia y la estructura en empresas inglesas”.<sup>15</sup>

*Peter Drucker: “La gerencia corporativa como interacción con el entorno”. La tecnocracia corporativa*

Drucker clasificó las empresas de acuerdo con su tamaño: “En una empresa pequeña el director conoce a los pocos responsables de los resultados principales; entre doce y

quince es el máximo con quienes una persona puede estar familiarizada. En un tamaño mediano, el número puede elevarse a cuarenta o cincuenta; en una empresa grande los directores ya no pueden identificar a los responsables, su posición ni su desempeño sin previa consulta con otros empleados, diagramas o registros”.<sup>16</sup>

Para Drucker la eliminación de un gerente propietario sería una feliz evolución, y como fracasos paradigmáticos de esta situación cita a Ford, a Siemens y a Hughes, cuando sus empresas sobrepasaron cierto tamaño; y como éxitos tempranos de ese oportuno divorcio, suspendiendo las influencias administrativas familiares, destaca a Dupont y General Motors.<sup>17</sup> Drucker se apoya en *The New Industrial State de John Kenneth Galbraith*, para concluir que la sociedad contemporánea no estaría dispuesta a prescindir de las grandes organizaciones, teniendo en cuenta su mayor eficiencia.<sup>18</sup>

La visión, la consagración y la integridad de los gerentes hacen que la administración sea eficaz o ineficaz.<sup>19</sup> En otras palabras, la eficiencia de una sociedad de instituciones, como denomina a las organizaciones complejas, depende de la administración, la cual es expuesta como un desafío ante los modelos de los economistas, que la ig-

15. Dávila, Carlos. “Teorías Organizacionales y Administración”. 2 ed. México: Mc Graw Hill, 2001. p. 293.

16. Cuevas, Homero. “La Empresa y los Empresarios en la Teoría Económica” p. 87-88.

17. Drucker, Peter. “Management Challenges For The 21st Century”. New York. Harper Collins Publishers Inc. 1999, Cap. 29.

18. *Ibíd.*, cap. 13, 176-177.

19. *Ibíd.*, cap. 33.

noran sólo para reconocer las “fuerzas” (impersonales) de los mercados. “Los economistas no estaban interesados en las organizaciones, disciplina basada en el supuesto de que éstas se comportaban como individuos. Esto no es cierto”.<sup>20</sup>

Drucker analizó las tendencias de las corporaciones desde mediados del siglo xx:

- 1) La revolución demográfica altera la estructura del consumo y de los mercados laborales. Siendo esto, la disminución del número de hijos por mujer, y la prolongación de la expectativa de vida, generan ofertas de segundas carreras de gente jubilada, semi-independiente, interesada en jornadas parciales, mayor libertad y contratos flexibles. Por otro lado, la oferta de trabajadores jóvenes tendería a estancarse o decaer. Por lo tanto, las corporaciones del futuro tendrían que flexibilizar sus políticas de contratación, estímulos y relaciones laborales.
- 2) “Ahora las tecnologías que probablemente tengan mayor repercusión sobre una empresa y una industria son ajenas a su propio terreno,<sup>21</sup> cita como ejemplo la revolución farmacéutica por la genética, el acero por los plásticos, entre otros. Por tanto, los

directores de investigación y los industriales de alta tecnología, se inclinan a creer que un laboratorio de propiedad de la compañía, el poderoso invento del siglo xix, se ha vuelto obsoleto”. En consecuencia la innovación avanza mediante “asociaciones, operaciones de riesgo compartido, acuerdos de experticia y alianzas, que no se habrían soñado siquiera hace cincuenta años, entre instituciones de diferentes industrias, diferentes tecnologías y distinta naturaleza, comerciales, académicas o estatales. No es suficiente que la empresa aporte sólo artículos y servicios; estos deben ser mejores y más económicos. Entonces en la organización de la empresa la innovación ya no puede considerarse una función aparte, siendo así el desarrollo empresarial una tarea empresarial”.<sup>22</sup>

“Tratar de eliminar el riesgo de la empresa sería insignificante, la innovación organizada tendería a instituirlo en lugar de la incertidumbre y luego a administrarlo mediante una provisión explícita para la probabilidad de fracaso; la promoción sistemática de iniciativas y la modestia de los recursos asignados en su etapa inicial a cada proyecto en cada conjunto de probabilidad”.<sup>23</sup>

20. Colvin, Geoffrey. (2005) Peter Drucker: 1909 – 2005. Fortune Magazine. 28 de Noviembre 2005.

21. Drucker, Peter. “Los Desafíos de la Gerencia para el siglo xxi”. Grupo Editorial Norma. Colombia. 1999, Cap. IV, p. 30

22. Drucker, Peter. “La gerencia: Tareas, Responsabilidades y Prácticas”. El Ateneo. Argentina. 1976, Cap. V, p. 267.

23. Drucker, Peter. “Management Challenges For The 21st Century” Op. Cit. Cap. 40, p. 583.

- 3) La educación, la salud y el Gobierno habrían sido los líderes del crecimiento durante el siglo xx, aproximándose a la mitad del PIB, junto con otros servicios comunitarios, como los religiosos y el trabajo de voluntarios. “Las entidades sin ánimo de lucro se han convertido en el mayor empleador del país”, por lo tanto, “estas instituciones de servicio (sin ánimo de lucro) son el verdadero centro dinámico de una sociedad moderna”.
- 4) Tomó como modelo para las tendencias de la corporación en la era del conocimiento: “el hospital, la organización humana más compleja que se haya ideado jamás”.<sup>24</sup> Miles de clientes con necesidades análogas pero jamás idénticas semejan un proceso de producción masiva flexible, donde resulta esencial el criterio de cada uno de sus miles de “trabajadores del conocimiento”.

*Origen del emprendimiento empresarial desde la teoría psicológica*

**El hombre como ser emprendedor.** En la actualidad los estudios han elaborado diferentes definiciones de lo que es ser emprendedor, de las cuales se analizan los elementos claves que aparecen en la mayoría de estos.

Se habla de crear, de aportar nuevas soluciones para nuevas necesidades. Se habla de introducir nuevos productos y servicios, de innovar. Pues son los emprendedores los que llevan a cabo el

proceso de innovación. Se toma la innovación como la herramienta específica del emprendedor.

Emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso para encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los recursos y la energía necesarios para crear, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas. Todo esto es posible si el hombre tiene la confianza en la capacidad de actuar sobre su entorno. El hombre se centra en el corazón mismo del ser emprendedor.

**Necesidad de dominar los acontecimientos.** Las investigaciones muestran que quien crea una nueva empresa es una persona que está convencida de que tiene mucho poder sobre su entorno. El emprendedor no solamente es consciente de que puede influir en el curso de los acontecimientos; cree también que puede dominar dicho curso. Para muchos emprendedores es motivo muy importante de satisfacción sentir que participan en el desarrollo social. Ellos tienen la impresión de no ser arrastrados por la corriente, sino de ser parte importante de ésta. Prefieren dirigir los acontecimientos, a dejarse dirigir por ellos.

**Necesidad de crear, inventar y desarrollar un marco de acción que vaya de acuerdo con su forma de ser.** El emprendedor se identifica mucho

24. Drucker, Peter. “La gerencia: Tareas, Responsabilidades y Prácticas”. Op. Cit. p. 117



con su empresa. Frecuentemente se liga a ella con un lazo emocional muy intenso, sobre todo en la etapa de la fundación. Los límites que él impone a su actividad no le impiden explorar nuevas ideas o nuevas maneras de hacer las cosas.

**El ser emprendedor como autorrealización.** Autorrealización, plenitud humana, deseo de convertirse en lo que el hombre es capaz de llegar a ser, son las metas a las que, en último término, tiende el emprendedor. Si, además, el emprendedor recibe una buena formación, buscará el nivel de excelencia en todo lo que haga, será creativo, innovador, único; tendrá metas a largo plazo, manifestándolas en una pasión por alcanzarlas, por hacer realidad sus ideales, sus fantasías, sus ilusiones y sus sueños. La característica inseparable del espíritu emprendedor es la creatividad; ésta da la capacidad de soñar cosas nuevas y llevarlas a la acción.

Tener espíritu emprendedor significa entonces:

- Hacer las cosas, no buscar excusas ni razones para demostrar que no se pueden hacer.
- Levantarse (con más fuerzas) cada vez que se cae; no empecinarse en explicar el motivo del fracaso.
- Ser digno, consciente y responsable de los actos.
- Ser capaz de trazar un plan a corto, mediano o largo plazo, y de seguirlo pese a todas las circunstancias de la vida.

- Ser creador de algo: un hogar, una empresa, un puesto, un nuevo sistema de vida. (Pensar bien es crear).
- Entender que el trabajo no es una necesidad ni un sacrificio, sino un privilegio y oportunidad que nos brinda la vida.
- Comprender la necesidad de una nueva disciplina, basada en principios sanos, y tener suficiente pasión, fuerza de voluntad y autoconfianza para adoptarla.

**Perfil del emprendedor.** Psicólogos, sociólogos y administradores de negocios han descubierto que los emprendedores comparten ciertos rasgos físicos y psicológicos, y que los motivan valores similares. Como instrumento de ayuda para el análisis del perfil y la personalidad del emprendedor, suelen ofrecer cuestionarios de auto-diagnóstico, de los cuales se han obtenido características generales de los emprendedores, como:

- Individuo independiente y autónomo. Siente la necesidad de ser su propio patrón, porque le es difícil someterse a modelos y procedimientos. Experimenta gran necesidad de realizarse, de vencer los obstáculos, de vencer la rutina, de lograr objetivos con su propio esfuerzo. Por este motivo, él puede por su propia cuenta dedicarse a resolver un problema; sin embargo, busca ayuda externa, escogiendo para ello personas útiles, sean sus amigos o expertos que conozca.

- Posee mucha energía y es capaz de mantener un ritmo acelerado de trabajo durante periodos largos.
- Tiende a superar los estándares de realización que él mismo se ha fijado. Por lo tanto, compite consigo mismo para superar sus propias marcas, lo cual lo satisface.
- Está motivado por una necesidad de realización personal más que por el poder.
- Tiene una gran confianza en sí mismo. Cree firmemente en sus capacidades y en su habilidad para alcanzar los objetivos que se ha propuesto, y para vencer los desafíos. No duda en enfrentarse a situaciones en las que el éxito o el fracaso dependen de su propia actuación.
- Tiene la capacidad de detectar el riesgo inherente a un proyecto. Acepta dicho riesgo cuando percibe que las posibilidades de éxito son altas.
- Es una persona positiva y optimista, que más bien se concentra en sus oportunidades de éxito que en las de fracaso. Se inclina a escoger una tarea que implique un riesgo moderado, pero que de todos modos es un desafío.
- El emprendedor está más motivado por su necesidad de realización personal que por el dinero, el prestigio o el poder. Las ganancias

son para él un medio de evaluar su actuación y la realización de sus objetivos, además de una fuente de capital que permite la expansión de la empresa.

- Prefiere las ocasiones de crear y hacer cosas nuevas.
- Son visionarios que detectan tendencias.

Los anteriores rasgos son los que sobresalen frecuentemente entre los emprendedores, pero no los tienen todos, ni es necesario que los posean todos para tener éxito. Para la pregunta ¿cuál de estos rasgos es el más importante? no hay una respuesta única.<sup>25</sup>

### **Síntesis de los enfoques conceptuales**

El emprendimiento en la teoría económica es sinónimo de innovación, la cual se define como un salto tecnológico capaz de generar mayor crecimiento económico.

Es el esfuerzo creativo del inventor el que desencadena una dinámica empresarial que permite producir más y con mejor calidad, elevándose de esta forma la productividad de la economía en su conjunto. Se asocia en este enfoque claramente el emprendimiento con el desarrollo tecnológico de una región o un país.

En el enfoque empresarial el emprendimiento es un instrumento en la búsqueda de mayor eficiencia y

25. Desarrollo empresarial de Monterrey, A. C. DEMAC: Desarrollo de Emprendedores. México: McGraw-Hill, 1991. 104 p.

productividad para la sobrevivencia de la organización en un ambiente competitivo. La necesidad de generar nuevos productos y de elevar la productividad de los procesos para sobrevivir a la competencia lleva a los empresarios a hacer esfuerzos innovadores y a emprender nuevos proyectos. Son entonces, según este enfoque, motivaciones orientadas a elevar la eficiencia productiva y administrativa las que mueven a los empresarios a ser emprendedores.

Las teorías psicológicas del emprendimiento enfatizan los rasgos de la personalidad emprendedora como determinantes de los hechos de emprendimiento. Según estas teorías el emprendedor nace, es decir, es una persona que tiene unas características innatas para acometer nuevos proyectos y asumir riesgos en la vida. Por lo tanto, el esfuerzo empresarial en este enfoque se orienta a crear las condiciones para que pueda dar rienda suelta a su capacidad emprendedora.

De lo anterior se deduce que para promover el emprendimiento se requiere de: 1) un entorno económico favorable que lo requiera, 2) una organización en un contexto competitivo que exija altos niveles de eficiencia y 3) personalidades emprendedoras.

### Objetivos

El objetivo general de este trabajo es, entonces, identificar en la literatura existente sobre el Valle del Cauca rasgos distintivos que permitan caracterizar a los emprendedores empre-

sariales pioneros de la región en los siglos XIX y XX. Para el logro de este propósito se definieron los siguientes objetivos específicos:

- Investigar en la literatura existente en las principales bibliotecas de la ciudad sobre emprendedores empresariales pioneros del Valle del Cauca.
- Hacer uso de una metodología cualitativa para identificar rasgos distintivos de los emprendedores empresariales de la región del Valle del Cauca.
- Derivar conclusiones que permitan definir un perfil del emprendedor en la región vallecaucana.

### Metodología

La pregunta objeto de la investigación se planteó de la siguiente manera: *¿Qué rasgos distinguen a los emprendedores empresariales del Valle del Cauca en el último siglo?* Para dar respuesta a ella y basados en los enfoques conceptuales analizados, se plantearon las siguientes hipótesis de trabajo:

Desde la óptica de la teoría económica:

- Los empresarios crearon sus empresas empíricamente aprovechando las oportunidades que les generaba el mercado en ese tiempo.
- El mercado objetivo para sus productos y servicios fue fundamentalmente el regional.
- Los sectores económicos en que los emprendedores de la época

ubicaron preferencialmente sus negocios fueron el primario (agricultura y ganadería) y el terciario (comercio).

Desde la óptica de la teoría administrativa:

- Los emprendedores utilizaron la mejor tecnología de la época en el desarrollo de sus empresas.
- Los emprendedores crearon empresas con gran capacidad productiva que les permitieron abastecer el mercado regional, nacional y extranjero.
- Los emprendedores constituyeron sus negocios legalmente.
- La sociedad colectiva comercial fue la predominante entre los empresarios pioneros.
- El capital utilizado para emprender surgió de las alianzas matrimoniales con las mujeres de las familias prestantes de la región.
- La forma de financiación más utilizada por los empresarios pioneros para el desarrollo de sus negocios, además de las herencias familiares, fue el crédito bancario.
- Los empresarios pioneros no trabajaron individualmente sino que realizaron alianzas, se unieron con otros para hacer realidad sus ideas de negocio.

Desde la óptica de la teoría psicológica:

- Los hombres fueron los generadores del emprendimiento en la región, siendo la mujer en muchos

casos quien aportaba el capital (herencia) para el desarrollo de sus proyectos.

- La mayoría de los emprendedores ubicados en la región venían de otras regiones del país y unos pocos del exterior.
- La mayoría de los emprendedores del Valle del Cauca obtuvieron su formación profesional en el exterior, especializándose de esta forma en otras culturas.
- La creatividad es una característica distintiva en las ideas conducentes a los negocios de la época.
- La familia fue una variable fundamental en el desarrollo empresarial de los pioneros.

En primera instancia se definieron categorías de análisis, que fueron la guía para definir el modelo de emprendimiento empresarial que caracterizó a los pioneros de la región vallecaucana en el último siglo:

1. Emprendimiento (planeado o empírico): definir si la idea de negocio que surgió en cada uno de los emprendedores fue planeada tiempo atrás o nació de un momento a otro.
2. Mercado objetivo (regional, nacional o internacional): conocer hacia qué mercado estaban dirigidos sus productos o servicios.
3. Sector económico de preferencia: definir en qué sector económico se ubicaron sus negocios.
4. Tecnología: qué tipo de maquinaria y equipos fueron utilizados por ellos en sus negocios.

5. Dimensión de los negocios: conocer qué capacidad de producción tenían sus empresas.
6. Formalidad e informalidad del negocio (jurídico y legal): definir si sus empresas fueron creadas legalmente.
7. Clases de sociedad (Limitada, anónima, por acciones, etc.): qué tipo de sociedades fueron las más creadas (Ley 222 /95).
8. Capital social (herencia o patrimonio): definir de dónde surge el dinero base del emprendimiento.
9. Formas de financiamiento (créditos): de dónde surge el dinero para constituir y mantener sus empresas.
10. Esfuerzo solitario o colectivo: conocer si trabajaron individualmente o lo hicieron en unión con otros empresarios.
11. Género: qué papel desempeña la mujer en las ideas de emprendimiento.
12. Origen o procedencia: definir si los pioneros ubicados en la región son nacidos dentro o fuera de ella.
13. Formación profesional: precisar qué tipo de formación académica tuvieron y dónde fue adquirida.
14. Surgimiento de las ideas pioneras: qué influenció a estos emprendedores para generar negocios.
15. Familia: conocer si estos emprendedores tenían nexos especiales con familias prestantes de la época.

En segundo lugar, se identificaron los principales escritos existentes sobre los esfuerzos de emprendedores empresariales ubicados en la región vallecaucana. Se realizó el proceso de lectura de cada una de las obras identificadas, se seleccionaron las ideas que se referían a cada categoría de análisis y se registraron en una serie de fichas organizadas por autor. Una vez hechas las fichas se procedió a la respectiva clasificación siguiendo el orden de las categorías de análisis a trabajar. Después de organizadas se elaboró un cuadro en el cual se registraron cada una de las ideas seleccionadas por categoría, lo cual permitió condensar la información y realizar un análisis más exhaustivo y claro.

Concluido el proceso de análisis y de acuerdo con las características más predominantes en los textos, se validaron o rechazaron las hipótesis de trabajo planteadas inicialmente, lo cual permitió identificar los rasgos distintivos de los emprendedores empresariales de la región del Valle del Cauca y construir un perfil del emprendedor vallecaucano.

### **Análisis de resultados**

Después de describir algunas de las teorías existentes sobre el origen del emprendimiento, se puede decir que el fin del estudio de la historia empresarial es conocer e investigar sobre la conducta y características de los empresarios y cómo ha impactado la empresa. Estos conceptos han evolucionado desde finales del medioevo,

pasando por el periodo del Renacimiento, hasta llegar a la aparición y desarrollo de la modernidad capitalista. Tras los aportes de la economía y la sociología, para el año 1920 se detecta la gestión empresarial y la administración como el cuarto factor en los procesos productivos además de la tierra, el capital y el trabajo.

Analizadas algunas de las teorías escritas sobre el emprendimiento desde diferentes áreas del conocimiento, se describen algunos antecedentes del empresario regional en el Valle del Cauca.

Debido a su geografía la nación colombiana se desarrolló en regiones aisladas, lo que ocasionó que los grupos sociales que se asentaron en ella crearan estructuras sociales relativamente diferentes a las del resto del país, por lo cual tuvieron características específicas relativas a las formas de dominación política y económica.

Las haciendas ganaderas del Valle del Cauca expresan rasgos de una sociedad esclavista, presentes en las formas de tenencia de la tierra, las relaciones de esclavitud y servidumbre, la fidelidad al patrón hacendario y el deber de protección de éste hacia sus peones, esclavos y libertos.

La sociedad vallecaucana fue destacándose por una relativa prosperidad bajo la dominación de una élite de

terratenientes cuyos rasgos negativos fueron: esclavismo, ausentismo hacendario, afición a los honores heredados o conferidos a través del servicio a la corona española, etc. y mostraban un tipo de relación paternalista que se refleja hoy en el trato entre trabajadores y empresarios en los ingenios azucareros y parece funcional en términos de productividad y de armonía entre capital y trabajo. La región del Valle del Cauca, al igual que el resto del país, atravesó dificultades de orden económico, social, político y técnico en el intento de construir un dispositivo empresarial e industrial moderno, lo que incidió en la configuración de los rasgos de la cultura empresarial característica que, compartiendo elementos comunes con dicha cultura en el país y el mundo, posee sus propias especificidades.<sup>26</sup>

Habiendo leído y extraído de la literatura consultada la información relevante a las hipótesis de trabajo específicas sobre el emprendimiento en el Valle del Cauca, se presenta a continuación un análisis de resultados.

Desde la óptica de la teoría económica se plantearon las siguientes hipótesis:

### **Emprendimiento ¿Planeado o empírico?**

**Hipótesis de trabajo.** Los empresarios crearon sus empresas empírica-

26. Urrea Giraldo, Fernando. Culturas Empresariales e Innovación en el Valle del Cauca. [en línea]. Cali: Universidad Autónoma de Occidente, 2006. [Consultado 3 de mayo de 2007] Disponible en Internet: <http://sev.cuao.edu.co/mipymes/Documentos/Documentos%20Valle%20del%20cauca/Culturasempresariales.htm>

mente aprovechando las oportunidades que les generaba el mercado en ese tiempo.

El espíritu empresarial entre los empresarios de los siglos XIX y XX se consideró muy escaso, pues a pesar de la gran riqueza natural que ofrecía la región el aprovechamiento por parte de los nacidos en ella fue muy poco, y bastante por los foráneos. El espíritu observado en estos pioneros fue eminentemente pragmático, generado por la sabiduría práctica que lograron a través de la experiencia y en ciertos casos por su afán de querer mantener y aumentar el patrimonio y herencias familiares; en otros casos por las oportunidades que les ofrecía el mercado y por los contactos que muchos tuvieron con el exterior.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

“... resalta la carencia en disposiciones profesionales y por lo tanto enfatiza en aspectos como la sabiduría práctica que se “fue desarrollando con la experiencia”, así como tener una “formación eminentemente pragmática”, estas características según el autor, dan cuenta de la formación empresarial de los pioneros”.<sup>27</sup>

“Esta nueva estrategia tipificó una conducta empresarial que presen-

tó una característica particular: si bien es cierto que en el campo de las prácticas se venía reconociendo por presentar formas de inversión y de acumulación de capital diversificado, esta nueva experiencia no sólo diversificó sino también especificó y delimitó el campo de las prácticas. Es decir, asumieron el mercado, para su mejor provecho, de una forma más diferenciada, aunque esto significara una multiplicación exagerada tanto en los esfuerzos como en la dirección de los negocios. Además, es muy probable que esta complejidad en el conjunto de operaciones empresariales fuera la resultante o la respuesta empresarial a las demandas, cada vez más exigentes, de un desarrollo mercantil, regional y urbano que lograba integrar diversas zonas”.<sup>28</sup>

“El despegue estuvo determinado por un agregado de factores externos e internos. Los externos, articulados a las coyunturas favorables del comercio exterior y los internos, a los procesos de acumulación de capital, formación del mercado interno, construcción de obras de infraestructura, intervención económica del Estado y formación de nuevas clases sociales, en el marco de un proceso de modernización capitalista”.<sup>29</sup>

27. Arroyo, Jairo Henry. *Historia de las Prácticas Empresariales en el Valle del Cauca. 1900 – 1940*. Santiago de Cali. Programa Editorial Universidad del Valle. 2006, p. 51.

28. *Ibid.*, p. 177.

29. Ordóñez, Luis Aurelio. *Industrias y Empresarios Pioneros*. 2 ed. Santiago de Cali. Facultad de Humanidades Universidad del Valle, 1998, p. 1.

“Es un luchador como pocos haya tenido el país. Tuvo la intuición genial de comprender que la industria del azúcar podría ser de las más importantes para obtener divisas, y ese pensamiento que en su juventud parecía una quimera se ha convertido hoy en una realidad para la República. Por otra parte, las excelsas calidades personales de él, su ímpetu infatigable, su dinamismo fecundo, su caballerosidad incomparable, lo destacan entre los grandes ciudadanos de Colombia”.<sup>30</sup>

El análisis de la literatura seleccionada apoya la validez de esta hipótesis, puesto que la idea de crear empresa de estos pioneros surgió gracias a su sabiduría práctica, al empeño por proteger e incrementar sus herencias y patrimonios, al deseo de cubrir las necesidades que demandaba la región, mas ninguno lo planeó estratégicamente.

### **Mercado objetivo (regional, nacional o internacional)**

**Hipótesis de trabajo.** El mercado objetivo para sus productos y servicios fue fundamentalmente el regional.

Esta variable jugó un papel muy importante en los pioneros en el desarrollo de sus empresas. Los productos y servicios que fabricaron estuvieron dirigidos preferencialmente al mercado local, dado que su idea era cubrir

las necesidades de la región (bienes de consumo). Unos pocos realizaron contactos en otras ciudades del país, entre ellas Bogotá y poblaciones del Eje Cafetero, donde comercializaron sus productos. El mercado extranjero fue poco explorado, pero se utilizó para ampliar el mercado y darle dinamismo a la modernización tecnológica de las empresas al realizar contactos con compañías extranjeras para importar productos e insumos de alta calidad. El eje comercial Cali – Buenaventura – Panamá fue utilizado para conectarse directa e indirectamente con estos mercados. El tamaño del mercado inicialmente no fue muy significativo, pero hicieron una la constante búsqueda de nuevos mercados, por lo cual sus productos y servicios se caracterizaron por su gran diversidad.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada apoyan las afirmaciones anteriores:

“...Primero, la existencia de una producción diversificada que tenía como eje fundamental tanto el mercado regional y local como el mercado mundial [...] Ligados al modelo de exportación y, sobre todo, de importación, de la economía regional, abastecieron el mercado con productos que empezó a demandar la creciente industria local...”<sup>31</sup>

“... Su actividad comercial fue más bien de carácter local y regional,

30. Ibid., p. 139, 161

31. Arroyo, Op. cit., p. 138, 173.



algunas pocas veces el negocio cubriría, a través de agencias, determinadas poblaciones del Eje Cafetero [...] Paralelamente al fortalecimiento del naciente departamento y de la nueva capital, los esfuerzos estuvieron encaminados a desarrollar un mercado local de bienes de consumo...”<sup>32</sup>

“En general, porque lograron ampliar mercados hacia las redes locales y regionales, a medida que se iban abriendo estas nuevas posibilidades a tono con el ensanchamiento del mercado interno nacional.”<sup>33</sup>

“... los productos fabricados en Cali ampliaban su mercado, disputándolo a otras fabricas nacionales o algunos productos importados [...] las partes que le correspondían de la droguería y se dedicó a la importación en gran escala de drogas y medicinas patentadas para ser distribuidas en Cali, Bogotá y otras ciudades...”<sup>34</sup>

“... Ya había vías y podía exportar sus alimentos al interior y al exterior del país...”<sup>35</sup>

De lo descrito anteriormente sobre el mercado objetivo de estos empresarios pioneros se puede concluir que la hipótesis es correcta, ya que ellos inicialmente dirigieron sus productos principalmente al mercado de la re-

gión y posteriormente fueron abriendo mercados en el resto del país y en el exterior, con una producción altamente diversificada.

### **Sector económico de preferencia**

**Hipótesis de trabajo.** Los sectores económicos en que los emprendedores de la época ubicaron preferencialmente sus negocios fueron el primario (agricultura y ganadería) y el terciario (comercio).

El análisis de esta variable para los empresarios pioneros tiene cierto grado de dificultad, dado que el portafolio que ofrecieron sus negocios fue multi-producto o multiservicio. No se podría asegurar que cada uno se especializó en un solo tipo de producto, ya que, como se mencionó anteriormente, el propósito de sus negocios fue atender las necesidades del mercado de la ciudad y la región. Los capitales más importantes de la región se ubicaron en el sector agroindustrial de la caña de azúcar, por lo cual a finales de los años cuarenta, había en la región 17 ingenios azucareros, especializándose el Valle del Cauca en el cultivo y tratamiento de este producto.

En la tercera década del siglo xx, a pesar del desarrollo mercantil que se logró, no se presenta ninguna estructura socioeconómica que muestre indicios preindustriales, por lo que se puede decir que ninguno desarrolló

32. *Ibíd.*, p. 392, 402.

33. Ordóñez, *Op. cit.* p. 13 – 14.

34. *Ibíd.*, p. 263, 144.

35. Ramos, Oscar Gerardo. “A la Conquista del Azúcar”. Feriva Ltda. 1990. p. 138.

estrategias para generar empresas industriales. Unos pocos se dedicaron a la exportación de materia prima y productos semielaborados; otros, a la importación de maquinaria, herramientas, prendas de vestir, ganado; otros fundaron bancos, fábricas artesanales, periódicos, teatros. También desarrollaron negocios de bienes raíces urbanos y rurales, ganadería y agricultura.

Para la cuarta década del siglo xx, el proceso de modernización y formación del mercado regional y nacional lo acometieron varios tipos de empresarios: propietarios de almacenes, comerciantes de café, industriales, comerciantes extranjeros, empresarios fundadores de ingenios y agencias. El sector empresarial se caracterizó por la diversidad de unidades económicas: construcción, textiles y confecciones, alimentos y bebidas, artes gráficas, la prensa, cigarrillos, velas, confección de calzado, jabones, etc. Este desarrollo fue liderado por una élite de empresarios definidos como miembros de los sectores más tradicionales de la economía agraria de hacienda, minera y esclavista.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía apoyan las afirmaciones anteriores:

“Entre los capitales más importantes de esta nascente estructura empresarial regional se encon-

traba el sector agroindustrial de la caña de azúcar que, despuntando el siglo XX, ya se proyectaba como un verdadero polo de desarrollo que definía el perfil económico de la región. Para finales de los años cuarenta, aproximadamente, diecisiete ingenios aparecían como verdaderos ingenios azucareros”.<sup>36</sup>

“Dineros provenientes del sector agro-exportador iban a parar, primero, al sector externo a través de la importación de mercancías y al sector interno, a través de la inversión en empresas industriales, de servicios, compra y venta de bienes raíces y préstamo de dinero a interés. Este tipo de movimiento es el que nos permite conocer y, al menos, describir el tipo de desarrollo mercantil que presentaba la ciudad en estos momentos”.<sup>37</sup>

“Es decir, teniendo en cuenta el origen socioeconómico de los negociantes podemos clasificar sus inversiones-conversiones en dos identidades: primero como hacendados-negociantes que tuvieron origen en la hacienda e invirtieron en actividades comerciales y especulativas; segundo como negociantes-hacendados que se forjaron en las actividades rentistas y comerciales, e invirtieron en haciendas y predios urbanos”.<sup>38</sup>

36. *Ibíd.*, p. 28 – 29.

37. *Ibíd.*, p. 329.

38. *Ibíd.*, p. 391.

“Los sectores nuevos que aparecieron como resultado de la inversión extranjera fueron los de caucho, químicos, material de transporte, maquinaria y artefactos eléctricos, productos metálicos y minerales no metálicos. Los otros sectores, como alimentos, textiles, bebidas y papel, habían sido iniciados con capital nacional en las décadas anteriores. Los primeros capitales de industria en el sector azucarero introdujeron la racionalidad económica capitalista al sector y los segundos mantuvieron los métodos ancestrales en el uso de la tierra y en la producción panelera, con prácticas de corte precapitalista”.<sup>39</sup>

“...Así vino Hernando a especializarse en la raza Holstein con intención de fomentar la lechería, producto [...] Había, pues, tres negocios en marcha paralelos: azúcar, dulcería, ganados [...] Se impuso una política de diversificación, algunos colocaron tierras en otros cultivos, soya, girasol, algodón...”<sup>40</sup>

“... Si querían mantener ese patrimonio debían meterse en comercio y en las minas [...] La hacienda era una unidad económica, a la que en ocasiones se aludía como una verdadera empresa...”<sup>41</sup>

“... Los comerciantes buscaban tierras próximas a la ciudad para invertir manteniendo ganado y esclavos, con el fin de dedicarse a la agricultura...”<sup>42</sup>

Las descripciones de los autores mencionados sobre los tipos de productos y sectores económicos en que se desempeñaron los empresarios pioneros confirman la existencia de evidencia suficiente para apoyar la hipótesis, dado que el mayor flujo de inversión de sus dineros fue inicialmente en el desarrollo de sus haciendas con agricultura y ganadería, y luego se presenta un auge del comercio, cuando empiezan a importar y a exportar gran variedad de productos para cubrir los requerimientos del mercado.

Desde la óptica de la teoría administrativa se plantearon las siguientes hipótesis:

### **Tecnología**

**Hipótesis de trabajo.** Los emprendedores utilizaron la mejor tecnología de la época en el desarrollo de sus empresas.

La tecnología fue importante para el desarrollo productivo de las empresas de los pioneros, pues aunque no se pueden tomar como innovaciones, sí como adaptaciones, mejoras o pequeñas modificaciones a las tecnologías ya existentes, las cuales permitieron

39. Ordóñez, Op. cit. p. 96, 111.

40. Ramos, Op.Cit. p. 169, 230.

41. Colmenares, Germán. Cali: Terratenientes mineros y comerciantes: Siglo XVII. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1997. p. 13

42. *Ibíd.*, p. 29.

realizar nuevas transformaciones de las materias primas y mejoramiento de la calidad de sus productos. Con el mejoramiento de las vías de comunicación y el transporte en la región se abrieron las puertas al ingreso de nuevas tecnologías extranjeras, por lo cual invirtieron en nueva maquinaria y equipo para la modernización de sus haciendas y fábricas. Sin embargo, no lograron alcanzar la modernidad industrial deseada en la región. Cabe anotar que los extranjeros ubicados en la región contribuyeron muy poco en el proceso de modernización tecnológica de la industria regional.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía apoyan las afirmaciones anteriores:

“Las innovaciones radicales o grandes cambios que reordenan la sociedad en torno a ellos, como la invención de la caldera de vapor, de la agricultura, del motor de combustión interna, o del transistor, no parecen ajustarse a la realidad de los países del Tercer Mundo, que en muy escasas ocasiones logran grandes aportes a la ciencia, la técnica, o la innovación organizacional empresarial”.<sup>43</sup>

“En este orden de ideas, para encontrar muestras prácticas innovadoras en el país habrá que preocuparse de seguir la pista de cambios técnicos y organiza-

les menores, surgidos de la acumulación de experiencia en planta, así como de mejoras de productos y/o procesos introducidas con posterioridad a una innovación mayor, dado que sostenemos que en la historia tecnológica, industrial y empresarial colombiana no se generaron innovaciones radicales, sino solamente adaptaciones, mejoras y/o modificaciones menores, es decir, innovaciones incrementales. He ahí por qué consideramos que nuestros empresarios no son innovadores en sentido schumpeteriano”.<sup>44</sup>

“La introducción de maquinarias y herramientas para la modernización de los procesos de producción de las haciendas empezaba a demandar no sólo cambios en las disposiciones y en las conductas de los productores, también implicaba cambios radicales de tecnología, en el aprovechamiento de los recursos y en la misma producción de los bienes hacia el mercado. Para el siglo veinte, los estudios sobre el aporte de los extranjeros a la modernización regional, y particularmente de la ciudad de Cali, son casi inexistentes”.<sup>45</sup>

“Entre tales industrias, surgidas a principios del siglo, algunas se destacaron por la tecnología que importaron, por el capital invertido

43. Arroyo, Op. cit., p. 15.

44. *Ibíd.*, p. 15.

45. *Ibíd.* p. 139, 345.

o por la generación de empleo. Uno de los rasgos distintivos de su conducta empresarial se manifestó en la puesta en práctica de innovaciones tecnológicas, organizativas. Por las corrientes de intercambio con el mundo exterior fueron llegando los artefactos modernos, la maquinaria y las materias primas para las primeras empresas. Las empresas creadas por ellos a principios del siglo crecieron y se desarrollaron mediante una cadena de innovaciones”.<sup>46</sup>

Con base en lo comentado por los autores mencionados, hay evidencia suficiente para afirmar que los emprendedores del Valle del Cauca utilizaron en sus empresas maquinaria muy elemental, la cual a medida que pasó el tiempo, y como consecuencia de sus relaciones con el mundo exterior, la fueron mejorando o adaptando a las exigencias del mercado, pero no llegaron a ser innovadores de nuevas tecnologías.

### **Dimensión de los negocios**

**Hipótesis de trabajo.** Los emprendedores crearon empresas con gran capacidad productiva que les permitieron abastecer el mercado regional, el nacional y el extranjero.

Esta variable no aparece muy mencionada entre los autores consultados. De las pocas alusiones encontradas se infiere que en su mayoría los ne-

gocios creados por estos empresarios pioneros fueron pequeñas fábricas, pero con un portafolio de productos multiproducto. El tamaño del mercado al que ofertaron no fue muy significativo. Algunos negocios, posteriormente, con la adquisición de nuevas tecnologías (maquinaria) lograron aumentar su capacidad de producción, siendo los ingenios los más representativos. Otros también lograron ampliar su capacidad instalada, aunque con gran dificultad para la adquisición de tierras. Algunos de estos negocios fueron efímeros, ya que no fueron continuados por sus herederos, y muchos cerraron al morir su creador. Los negocios de la ciudad estaban monopolizados por los grandes propietarios de tierras y de esclavos y por algunos comerciantes y mineros.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía revisada reafirman las afirmaciones anteriores:

“Además son representados como agentes económicos que iniciaron sus trayectorias con pequeñas fábricas (que crecieron en el devenir de “coyunturas favorables”) sin la necesidad de haber recurrido a las actividades bancarias, comerciales, compra y venta de tierras rurales y urbanas en el origen y en el proceso de “acumulación primaria de capital”. “Se trata de la empresa multiproducto, la empresa de alianzas estratégicas”.<sup>47</sup>

46. Ordóñez, Op. cit., p. 14, 43, 112.

47. Arroyo, Op. cit., p. 51, 52.

“Dicho de otra forma, sus prácticas empresariales terminaron siendo otra experiencia de “fortunas efímeras” y de “ciclos de prosperidad repentina”, pues ni sus herederos más próximos, a pesar de que continuaron con los negocios y tenían su patrimonio ya logrado, pudieron cambiar la racionalidad de los mismos”.<sup>48</sup>

Con las pocas referencias de los escritores sobre este tema se puede afirmar que las empresas creadas inicialmente por estos personajes distinguidos en la región fueron pequeñas, pues estaban acordes con el mercado, pero a medida que éste creció y se expandió nacional e internacionalmente fueron aumentando su nivel de producción y en algunos casos, como el de los ingenios, ampliaron su capacidad instalada.

### **Formalidad versus Informalidad**

**Hipótesis de trabajo.** Los emprendedores constituyeron sus negocios legalmente.

Con la poca información de los autores se puede afirmar que los negocios que estos empresarios emprendieron fueron legalmente constituidos. Los negocios de la segunda década del siglo xx fueron más complejos y dependieron del posicionamiento y liquidez de sus socios, a los cuales se les presenta una nueva experiencia en el marco legal de la sociedad de co-

mercio y de familia, un nuevo modelo de gestión más democrático en donde la calidad jurídica de los socios era ser socios capitalistas y gestores. Para las empresas familiares la protocolización fue un acto legal. Los comerciantes se registraban como tales en la Cámara de Comercio de la ciudad, con el fin de poder ejercer sus funciones y obligaciones de pago de impuestos exigidos por sus importaciones.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía apoyan las afirmaciones anteriores:

“Esta nueva experiencia empieza a fundar, en el marco legal de la misma sociedad colectiva de comercio y de familia, un modelo de gestión “mucho más democrático”, en donde la calidad jurídica de los socios era la de ser socios capitalistas y socios gestores. Esta razón legal cubriría con el tiempo...”<sup>49</sup>

“El doctor Manuel Rothlis Verger, haciendo las veces de notario público, con el objeto de constituir una sociedad comercial, la cual hicieron llamar La Unión Agraria S.A [...] La protocolización solamente significó el acto legal y simbólico por el cual se legitimaba jurídicamente la creación de la empresa familiar [...] El negocio de tierras que se propusieron desarrollar lo hicieron coincidir con la forma jurídica de una sociedad anónima privada, igual a la de 1922...”<sup>50</sup>

48. *Ibíd.* p. 399 – 400.

49. *Ibíd.* p. 145.

50. *Ibíd.*, p. 158.

“Sus negocios asumieron la forma legal de una Sociedad Comercial Limitada. El negocio apareció bajo la designación legal de Sociedad. Registro Público de Comercio No. 59.1931”.<sup>51</sup>

“En enero de 1933, en la Cámara de Comercio de Cali, quedó nuevamente registrada la razón social Carvajal & Compañía Limitada...”<sup>52</sup>

De lo mencionado por los autores se puede concluir que, en general, los empresarios pioneros crearon sus negocios de acuerdo con las normas legales exigidas por la ley en dicha época. Sin embargo, también hay evidencias de la existencia posterior de un número importante de sociedades de hecho.

### Tipo de sociedad

**Hipótesis de trabajo.** La sociedad colectiva comercial fue la predominante entre los empresarios pioneros.

Según la información obtenida sobre la variedad de tipos de sociedad implementados por los empresarios pioneros de la región, se puede afirmar que el más utilizado inicialmente fue la sociedad anónima comercial de carácter familiar, siendo esto muy explicable pues la gran mayoría de los negocios que se crearon fueron de carácter comercial en favor de los intereses

familiares. Estas, con el transcurrir del tiempo y las exigencias del mercado, fueron cambiando sus características.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía apoyan las afirmaciones anteriores:

“... Es decir, Caicedo pasó de una sociedad de fomento a una sociedad anónima con muchos más socios...”<sup>53</sup>

“La representación legal de este nuevo negocio la obtuvieron a través de una Sociedad Civil Colectiva configurada a partir de los apellidos de ambos socios: López & Gómez [...] Su primera aventura empresarial la podemos datar en 1898, cuando conjuntamente con sus hermanos... fundó la Sociedad Comercial Caicedo Hermanos, sociedad familiar, reformada, prorrogada y liquidada...”<sup>54</sup>

“Paralelamente se fueron formando empresas industriales de carácter familiar y personal [...] La sociedad figuró como una sociedad de capital, civil, comercial, familiar y anónima... Como podemos apreciar, el enunciado privada desapareció para dar paso a otro enunciado familiar [...] Al parecer estas sociedades familiares y colectivas de comercio manejaron,

51. *Ibíd.*, p. 178-179, 272, 327, 364.

52. Ordóñez, *Op. cit.*, p. 122.

53. Arroyo, *Op. cit.*, p. 47.

54. *Ibíd.*, p. 90, 100, 119.

como lo observamos, las prácticas empresariales”.<sup>55</sup>

“El crecimiento en el número de empresas, entre 1930 y 1945, de 565 nuevos establecimientos, frente al crecimiento patrimonial de cerca de \$5.000.000, solamente, sugiere la proliferación de pequeñas empresas, la mayoría de ellas bajo la forma jurídica de personas naturales”.<sup>56</sup>

Una vez analizadas las descripciones de las empresas creadas por los empresarios, se puede decir que no es fácil afirmar cuál fue el tipo de sociedad preferida por ellos, debido a que las empresas eran creadas inicialmente con un tipo de sociedad, el cual cambiaban al poco tiempo de constituidas. Si se observa la información suministrada por la Cámara de Comercio para el año 1941, se puede definir la Sociedad de Hecho como la más utilizada, lo cual significa que la mayoría de empresas no fueron registradas desde su inicio. Lo hicieron después como sociedades anónimas, colectivas de comercio, limitadas y otras en minoría. Por lo cual, la evidencia existente no apoya la hipótesis inicial que define la sociedad colectiva de comercio como la predominante.

### Capital social

**Hipótesis de trabajo.** El capital utilizado para emprender surgió de las alian-

zas matrimoniales con las mujeres de las familias prestantes de la región.

Esta variable describe una característica fundamental de los empresarios del Valle del Cauca, pues da una idea de dónde surgió el dinero que les permitió iniciar sus primeros negocios. Después de analizar los principales casos, se puede concluir que para la gran mayoría de ellos el capital surgió del patrimonio generado de las alianzas matrimoniales y, en segundo término, de las herencias familiares. Los factores de acumulación de capital no parecen relacionarse con las extensiones de tierras heredadas, sino con las diferentes formas que utilizaron para invertir el dinero.

El siguiente texto extractado de la bibliografía revisada apoya las afirmaciones anteriores:

“Arroyo se apoya en un elemento central que es el de la constitución del capital social, en la acepción que le confiere Bourdieu, para describir y establecer, a través de relatos minuciosos, el papel de las múltiples alianzas matrimoniales del grupo de empresarios locales que analiza, en el proceso de constitución de compañías comerciales o industriales”.<sup>57</sup>

“Para el profesor Ordóñez los pioneros e innovadores de la industrialización

55. *Ibíd.*, p. 137, 140, 165, 329.

56. Ordóñez, *Op. cit.*, p. 89

57. Arroyo, *Op. cit.*, p. 12



local, Mariano Ramos, Manuel Carvajal Valencia, Alfonso Vallejo González, Ulpiano Lloreda González, Jorge Garcés Borrero y Antonio Dishington, con la excepción de Hernando Caicedo, “no tuvieron vínculos directos con los ancestrales propietarios de tierras en la región”. De igual forma, refiriéndose a las empresas de los empresarios estudiados, sostiene que “las posesiones de grandes extensiones de tierra no figuran como punto de partida de la acumulación de capital para la creación de dichas empresas”.<sup>58</sup>

Según Arroyo, para los años 1829 y 1836 aparece una nueva forma de capitalización que consistió en captar recursos de los particulares, sobrepasando lo familístico. Lo describen así Arroyo y Ordóñez:

“... Aunque se trate apenas de un camino, lo notable es que está apareciendo una forma nueva de capitalización de las empresas que rebasa el marco familístico, tiende a la sociedad anónima, capta recursos de particulares, asume cierto riesgo calculado”.<sup>59</sup>

“Heredaron de sus padres y abuelos su patrimonio material, representado en una riqueza inmueble y pecuaria, un capital social, definido a partir de una red solidaria de compromisos familiares y de

amigos. Lo anterior significa que el patrimonio familiar (activos) sirvió como punto de partida para la ejecución de los negocios de este hacendado empresario, quien a su vez los protegió bajo la figura de sus propias cuentas en el pasivo”.<sup>60</sup>

“La anterior clasificación deja claramente explicitado que el capital, en sus diversas formas de acumulación, se expresó a partir de un campo de operaciones comerciales diversas y ligadas a las actividades de comercio exterior y a las oportunidades que iba generando el mercado interno en su proceso de modernización”.<sup>61</sup>

“La participación del capital extranjero se incrementó en la década de los cuarenta y aumentó en la década de los cincuenta”.<sup>62</sup>

Como conclusión sobre esta hipótesis se puede afirmar que para la gran mayoría de los empresarios pioneros de la región el capital que utilizaron para generar sus negocios surgió de las alianzas matrimoniales y de las herencias dejadas por sus padres o abuelos (dinero y bienes materiales). Unos pocos empezaron sin poseer ningún bien. Además, cabe destacar que a medida que trascurrieron los años estos empresarios formaron alianzas

58. *Ibíd.*, p. 45.

59. *Ibíd.*, p. 19.

60. *Ibíd.* p. 53, 126.

61. *Ibíd.*, p. 394.

62. Ordóñez, *Op. cit.*, p. 96

estratégicas entre ellos, para lo cual cada socio aportaba el porcentaje de capital que le correspondía en bienes o dinero. Adicionalmente se debe mencionar que después de creados estos negocios utilizaron varias formas de inversión extranjera, en moneda internacional, para mantener el capital generado. En síntesis, el modelo de financiamiento del emprendimiento en el Valle del Cauca fue muy cerrado (familiar) y luego se abrió a socios del círculo de amigos. No hay evidencias sobre muchas sociedades anónimas.

### Financiamiento

**Hipótesis de trabajo.** La forma de financiación más utilizada por los empresarios pioneros para el desarrollo de sus negocios, además de las herencias familiares, fue el crédito bancario.

Los análisis de esta variable permiten verificar que los empresarios pioneros se financiaron por medio de préstamos, algunos obtenidos en bancos, otros con personas naturales y otros con capitales extranjeros, para emprender y continuar sus negocios.

Antes de 1960 los empresarios se financiaron a través de solidaridades de los grupos consanguíneos, pactos de palabra y las propiedades inmuebles. En el siglo XX continuaron con las formas tradicionales de crédito y financiación del siglo XIX: la garantía prendaria combinada con créditos hipotecarios de bienes raíces. Utili-

zaron diversas formas de inversión de dinero en forma de acciones en distintas empresas comerciales, en la industria, en la banca local y regional, en semovientes, préstamo de dinero a particulares. La incorporación de capitales extranjeros fue nueva fuente para ampliar algunas fábricas y crear otras. Los españoles financiaron el sector agrario a través de censos y capellanías que gravaban la propiedad raíz. Los censos fueron fuentes de financiación obligatoria para adquirir tierras, ganado o esclavos en el siglo XVII; eran una forma de colocación de capital muy lenta y su rendición muy larga, entre 5 y 10 años.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía revisada apoyan las afirmaciones anteriores:

“Entonces empieza a quedar claro cómo los empresarios periféricos y especuladores de comienzos de siglo XX manejaron su situación de iliquidez a través de soportes hipotecarios con bienes raíces, que en su mayoría se establecieron a crédito y con fianza hipotecaria”.<sup>63</sup>

“La economía regional en las primeras décadas del siglo XX continuó atada a las formas tradicionales de crédito y financiación del siglo XIX. La garantía prendaria y personal, en combinación con formas de crédito hipotecario, todavía hacía parte de la economía. Mientras tanto, las solidaridades entre los grupos con-

63. Arroyo, Op. cit., p. 87, 113.

sanguíneos, los pactos de palabra y, particularmente, la utilización de las propiedades inmuebles en su modelo de financiamiento, hicieron parte del funcionamiento de esta larga coyuntura”.<sup>64</sup>

“Mientras que para la cuenta del pasivo de 1914 las obligaciones financieras representaron un 71% y las obligaciones con personas naturales tan sólo alcanzaron el 24%, para las cuentas del pasivo de 1915 la realidad fue totalmente diferente. Las obligaciones financieras (y con el mismo y único banco) solamente llegaron a un 36%, mientras las obligaciones con personas naturales alcanzaron un monto de \$611.896, que equivalía al 70% del total del pasivo”.<sup>65</sup>

“... Los negociantes se vieron en la obligación de endeudarse, de contraer compromisos costosos, muchos de ellos en moneda internacional...”<sup>66</sup>

“La llegada del capital extranjero, atraído por las ventajas competitivas de la región vallecaucana, no determinó, en consecuencia, el origen del desarrollo industrial de la ciudad [...] El aporte de la inversión extranjera al desarrollo regional consistió fundamentalmente en la introducción de las nuevas tecnologías, experiencias adminis-

trativas y gerenciales avanzadas y promoción de la diversificación industrial...”<sup>67</sup>

“Los españoles financiaron el sector agrario a través de censos y capellanías que gravaban la propiedad raíz. Los bienes gravados caían en abandono por el pago de los intereses. Los censos perpetuos o irredimibles inmovilizaban para siempre las propiedades...”<sup>68</sup>

Del análisis de estas citas se puede concluir que la evidencia no apoya en su totalidad la hipótesis inicial, porque los empresarios de la época, además de financiarse por medio de los bancos, en gran medida utilizaron los préstamos personales con amigos y familiares. El capital extranjero que también es muy mencionado por estos escritores, fue utilizado más que todo en actualización de tecnología y asesorías técnicas y administrativas. En síntesis, fueron varias las fuentes de financiamiento de proyectos emprendedores en la región en distintos periodos.

### **Esfuerzo solitario o colectivo**

**Hipótesis de trabajo.** Los empresarios pioneros no trabajaron individualmente sino que realizaron alianzas, se unieron con otros para hacer realidad sus ideas de negocio.

64. *Ibíd.*, p. 113, 114.

65. *Ibíd.*, p. 127.

66. *Ibíd.*, p. 398

67. Ordóñez, *Op. cit.*, p. 101

68. Colmenares, *Op. cit.*, p. 62, 63.

Las fuentes de información consultadas muestran que los empresarios realizaron alianzas y sociedades para el buen desarrollo de sus negocios y en beneficio de sus propias inversiones y activos. Sólo una minoría lo hizo individualmente. Estas alianzas se convirtieron en un factor importante para el desarrollo empresarial, principalmente las patrimoniales. En el siglo xx las alianzas familiares y sociales continuaron con los procesos de modernización de la región, además de servir como respaldo para asuntos familiares, como la educación de sus hijos. Los comerciantes destacados unieron esfuerzos para aprovechar los nichos empresariales que fueron surgiendo en la ciudad. Las alianzas matrimoniales entre los apellidos más tradicionales y prestantes de la ciudad crearon condiciones para el crecimiento de los negocios en la región.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía reafirman las afirmaciones anteriores:

“... continuó en el siglo xx en medio de las alianzas familiares y sociales, y los procesos de modernización –individuación de la región [...] Las empresas de los extranjeros asociados a los políticos liberales caucanos, como es el caso de Ernesto Cerruti y Cía., que aprovechó...”<sup>69</sup>

“... Se trata de la empresa multi-producto, la empresa de alianzas estratégicas y uso de la subcontratación [...] Es importante saber que si partimos de la base de que las alianzas fueron fundamentalmente alianzas patrimoniales, de capital social y simbólico...”<sup>70</sup>

“En este sentido es comprensible la estrategia de ambos negociantes por unirse y sacar beneficio de sus propias inversiones y activos. Se pusieron reglas de juego muy precisas que mostraban su alianza, como una *alianza de momento* donde ninguno perdería su autonomía... el negocio se pudo establecer también como una alianza para respaldar asuntos de familia, como la educación de los hijos”.<sup>71</sup>

“Enfrentados al proceso de diferenciación y selección social participan, en este caso las mujeres, en la formación de nuevas alianzas y grupos que logran posicionarse en el campo empresarial regional en pleno proceso de formación”.<sup>72</sup>

“... un pequeño grupo de empresarios, de manera individual, o por medio de sociedades, aprovechó las nuevas oportunidades para ensanchar sus empresas o crear otras [...] Para conjurar los efectos de la crisis los empresarios se vieron en la necesidad de actuar

69. Arroyo, Op. cit., p. 48-49.

70. Ibíd., p. 52, 54.

71. Ibíd., p. 85.

72. Ibíd., p. 183, 198.

mancomunadamente en defensa de sus intereses...”<sup>73</sup>

“... disfrutaron de una amistad que se había acendrado entre los varios negocios –dulces y maderas–, que juntos emprendieron e impulsaron durante veinte años [...] Todos estos expertos en fábrica y laboratorio cooperaron en el crecimiento azucarero que requería técnicos que a su vez fuesen maestros...”<sup>74</sup>

“Mineros y comerciantes buscaron alianzas matrimoniales con los nuevos hacendados...”<sup>75</sup>

Analizando la conformación de los negocios de los empresarios pioneros se encuentran suficientes evidencias para apoyar la hipótesis, dado que lo característico fue la realización de alianzas con amigos, familiares o extranjeros para sacar adelante sus ideas de negocio.

Desde la óptica de la teoría psicológica se plantearon las siguientes hipótesis:

### **Género**

**Hipótesis de trabajo.** Los hombres fueron los generadores del emprendimiento en la región, siendo la mujer en muchos casos quien aportaba el capital (herencia) para el desarrollo de los negocios.

En el desarrollo empresarial entre los siglos XIX y XX en la región del Valle del

Cauca los hombres fueron los mayores, por no decir los “únicos”, generadores del emprendimiento, siendo la mujer en muchos casos quien aportaba el capital (herencia) para su desarrollo. A la mujer se le atribuyó la representación de lo privado (el hogar) y, como su principal aporte, la participación en la formación de nuevas alianzas (conyugales).

Aunque se las consideró con poca iniciativa para iniciar los negocios, unas pocas desarrollaron actividades filantrópicas, participando en obras sociales de la ciudad; y las viudas o solteras, en prácticas empresariales o en algunas transacciones de tipo comercial. De acuerdo con los códigos de comercio de la época, con las costumbres sociales patriarcales y con las teorías económicas y de desarrollo, se ratifican las prácticas empresariales como prácticas de hombres.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía respaldan las afirmaciones anteriores:

“Definiéndose patriarcalmente los negocios como “asuntos de hombres”, suele olvidarse que son las mujeres quienes, parafraseando al autor, aportaron el capital social y simbólico de sus familias a las nuevas alianzas, asegurando todo tipo de bienes a las sociedades conyugales, siendo la antesala de los negocios; de modo que

73. Ordóñez, Op. cit. p. 63, 70.

74. Ramos, Oscar Gerardo. A la conquista del azúcar. Cali: Feriva Ltda., 1990.

75. Colmenares, Op. cit. p. 19, 36, 119.

este dispositivo social permitió la objetivación de los hombres a través de los negocios, a costa de la invisibilidad de las mujeres”.<sup>76</sup>

“El hombre representaba lo público (dirección y gestión) mientras que las mujeres representaban lo privado (la casa). Las mujeres aportaban una parte considerable al haber social de las empresas, pero no se inmiscuían en los negocios y, mucho menos, participaban en la toma de decisiones; sus esposos las representaban. Era bastante claro que los hombres tenían más poder que las mujeres y los hijos; estos últimos quedaban habilitados para los negocios al cumplir su mayoría de edad a los 21 años”.<sup>77</sup>

“Con la muerte de sus esposos y a partir de su nueva condición jurídica de mujeres viudas y/o de madres de familias “legítimas, en ejercicio de la patria potestad sobre sus menores hijos”, se hicieron a lo público llevando a cabo algunas transacciones de tipo comercial, como por ejemplo, préstamos de dinero a interés, participación en juicios de sucesión, o reclamo de algún bien comprometido en una hijuela”.<sup>78</sup>

El análisis documental apoya la hipótesis planteada, pues se observa que la gran mayoría de los empresarios pioneros de la región fueron hombres,

siendo la mujer relegada a segundo plano, pero con gran participación en las alianzas matrimoniales (aportantes de capital).

### **Origen o procedencia de los empresarios pioneros**

**Hipótesis de trabajo.** La mayoría de los emprendedores ubicados en la región venían de otras regiones del país y unos pocos del exterior.

Del análisis de esta variable en la bibliografía investigada se puede inferir que la mayoría de los empresarios que se destacaron en la región fueron de origen foráneo y extranjero, aunque existió una participación significativa de empresarios nativos.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía revisada reafirman lo anterior:

“La investigación que estamos presentando está centrada sobre el cuadro de inversiones o portafolios empresariales y la trayectoria empresarial de quince negociantes que habiendo nacido en la primera mitad del siglo XIX, se desarrollaron y produjeron realidad en las primeras décadas del siglo XX: tres antioqueños, Julio Giraldo, Fidel Lalinde Gaviria y Juan de Dios Restrepo Plata; dos extranjeros, el alemán Luis Fischer, y un panameño con abuelos franceses, Rodolfo Ramón de Roux; un hijo

76. Arroyo, Op. Cit. p.22

77. Ibíd.

78. Ibíd. p. 396

de inmigrante extranjero, Hermann S. Bohmer, y un bonaverense, don Benito López. Completan este cuadro los negociantes nacidos en Cali Pedro Pablo Caicedo, los hermanos Calero (Miguel Calero S. y Marcelino Calero S.), los hermanos Guerrero (Miguel e Ignacio), Manuel María Buenaventura, Dídimo Reyes e Isaías Mercado”.<sup>79</sup>

“La idea del regionalismo patriarcalista y paternalista ha logrado invisibilizar el verdadero aporte de los antioqueños, los extranjeros y las mujeres en la formación de nuevos grupos sociales, y la configuración de los modernos grupos económicos en el Valle del Cauca”.<sup>80</sup>

En esta misma perspectiva de representación de las dos culturas regionales, el profesor Edgar Vásquez destaca el aporte de los antioqueños en la formación de una mentalidad híbrida de los hombres de negocios en Cali a comienzos del siglo xx. Concretamente sostiene: “No resulta aventurero plantear que con esa mentalidad híbrida (combinación de lo tradicional y lo moderno, mezcla del carácter patrimonialista y paternalista emanado de la hacienda con la dinámica del comerciante y del espíritu del inmigrante ‘paisa’)

dirigieran también sus empresas manufactureras”.<sup>81</sup>

“Para dicha época el comercio de la ciudad en su totalidad era de extranjeros o forasteros”.<sup>82</sup>

“La acelerada urbanización era el resultado de una migración masiva hacia la ciudad, procedente de diversas regiones colombianas y del exterior, consecuencia de diversos factores. De una parte por los agudos conflictos sociales y, de otra, por los atractivos que brindaba la ciudad debido al crecimiento del comercio, el transporte, la construcción y la industria”.<sup>83</sup>

“Para 1928 había en la ciudad un total de 3.165 extranjeros, quienes se destacaron por sus aportes como empresarios en la innovación y creación de empresas y otros como empleados y obreros”.<sup>84</sup>

Con respecto a lo planteado en esta hipótesis y luego de analizar los datos sustraídos de la literatura pertinente, estos sugieren que efectivamente la gran mayoría de los hombres pioneros del emprendimiento en la región llegaron de otros lugares del país (Antioquia, Manizales, Cauca, etc.) y del exterior (Europa, América del Sur, África, etc.), los cuales influenciaron en gran medida las ideas de los empresarios nacidos en la región.

79. *Ibíd.* p. 53

80. *Ibíd.* p.253

81. *Ibíd.* p. 253.

82. *Ibíd.* p.346

83. Ordóñez. *Op. Cit.* p. 52 - 53

84. *Ibíd.*

## Formación profesional

**Hipótesis de trabajo.** La mayoría de los emprendedores del Valle del Cauca obtuvieron su formación profesional en el exterior, especializándose de esta forma en otras culturas.

Esta variable se puede definir como poco relevante para los empresarios, pues sus ideas de creación de empresa no surgieron precisamente por sus altos niveles académicos; más bien, se atribuyen a los conocimientos obtenidos de su amplia experiencia práctica en lo regional y en algunas ocasiones en el exterior.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía apoyan las afirmaciones anteriores:

“... resalta la carencia de disposiciones profesionales y por lo tanto enfatiza en aspectos como la sabiduría práctica “que se fue desarrollando con la experiencia”, así como el tener una “formación eminentemente pragmática”. Estas características, según el autor, dan cuenta de la formación empresarial de los pioneros”.<sup>85</sup>

“Es decir, estos pioneros industriales gracias a su “formación eminentemente pragmática” y a la sabiduría práctica que portaban, rompiendo con los valores tradicionales, crearon un espíritu empresarial moderno y, en términos generales, se hicieron industriales

[...] La carencia de disposiciones profesionales no fue un obstáculo para desenvolverse en una sociedad preindustrial”.<sup>86</sup>

Los nacidos en Cali realizaron sus estudios básicos en colegios de la ciudad, y los universitarios en otras regiones de Colombia o en el exterior, no en Cali; y los foráneos, igualmente, los básicos en su ciudad de origen y secundarios en universidades extranjeras. Sus herederos igualmente realizaron estos estudios en el exterior.

“Manuel Carvajal Valencia nació en Popayán el 29 de enero de 1851. Estudió contabilidad, inglés, retórica, poética, oratoria y geografía en el Seminario Conciliar de su ciudad natal y luego en el Colegio Mayor (hoy Universidad del Cauca)... Se presume que recurrió a sus conocimientos de comercio exterior para reanudar el negocio de quina y caucho en forma independiente, en conexión con negociantes de Popayán para despachar el producto a Panamá por la ruta de Buenaventura...”<sup>87</sup>

“Algunos de los empresarios seleccionados recibieron formación universitaria en Colombia o en el exterior. Ninguno en Cali, por la simple razón de que la Universidad del Valle fue creada en 1945, hecho que sugiere un nacimiento tardío de la institución universitaria con respecto a otras ciudades co-

85. Arroyo, Op. Cit., p. 50.

86. Ibíd. p. 51 – 53.

87. Ordóñez, Op. Cit., p. 115 – 116.



lombianas, desde el punto de vista de su desarrollo industrial...”<sup>88</sup>

Teniendo en cuenta las biografías descritas por los autores, se puede aceptar esta hipótesis como válida, pues la mayoría de estos emprendedores aprovecharon la oportunidad de realizar sus estudios secundarios y profesionales fuera de la región o en el exterior, al igual que sus hijos, lo que en parte trajo beneficios a la región, pues al regreso a la ciudad aplicaron todos los conocimientos y experiencias adquiridos en el desarrollo de su gestión como empresarios.

### **Surgimiento de las ideas pioneras**

**Hipótesis de trabajo.** La creatividad es una característica distintiva en las ideas conducentes a los negocios de la época.

El análisis de esta variable permite observar que para estos emprendedores, más que las ideas creativas, fueron las prácticas ligadas a la especulación y al oportunismo que les brindó el mercado, y la ventaja de muchos de pertenecer a la élite de la ciudad y al poder político que alcanzaron, los factores determinantes de su éxito empresarial, teniendo sus negocios como objetivo primordial mantener e incrementar el patrimonio y las herencias familiares. Las haciendas fueron el punto de partida de muchos de estos negocios.

En general se puede decir, entonces, que sus ideas de negocio no fueron

innovadoras, pues estos tipos de negocio ya existían desde antes en la ciudad. Pero sí fueron innovadores en la implementación de nuevas tecnologías traídas de otras partes del país y del exterior. Los que tuvieron la oportunidad de viajar al exterior regresaron con la idea de implementar aquí en la ciudad lo visto y aprendido por allá.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía revisada apoyan las afirmaciones anteriores:

“Pero volvamos, finalmente y de la mano de Shumpeter, a los empresarios locales y definémoslos con los rasgos que les atribuye el economista austriaco. Se trata de un grupo social racionalista e inheroico, dotado de un gris carisma, si esto no constituye una contradicción en los términos, sin experiencias ni hábitos de vida capaces de suscitar fascinación personal. A veces genios de los negocios, que fuera de sus oficinas son incapaces de ahuyentar un ganso.”<sup>89</sup>

“También insiste en mostrar a los pioneros como agentes con contactos importantes en el exterior (lo cual sirve para criticar el “encogimiento provinciano de los caleños”, atribución que ha sido referenciada para designar a los habitantes de esta ciudad); polifacéticos, diversificadores, apo-

88. *Ibíd.*

89. Arroyo, *Op. Cit.*, p. 23.

yados en la familia para “incubar” el sentido de pertenencia de sus principales negocios”.<sup>90</sup>

“La creación de empresas fabriles, distintas a los tradicionales talleres artesanales, constituyó un acto innovador por el uso de nuevas tecnologías. La mayoría de los empresarios pioneros estudiados no tuvo como punto de partida, para su incursión en actividades empresariales, la posesión de grandes extensiones de tierra o la acumulación previa de capital en el comercio [...] Podría decirse que (el Valle del Cauca) era propiedad de unos veinte afortunados terratenientes que poseían cada uno seis o siete haciendas”.<sup>91</sup>

“Hombre de excepcional laboriosidad, había logrado una holgada posición comercial, después de largos años de trabajo fecundo; ciudadano de amplio sentido progresista, espíritu innovador, amante de todo adelanto y mejora para la ciudad. Lo cual muestra una conducta empresarial sistemáticamente atenta a las posibilidades de innovar tecnológicamente para responder a señales de las nuevas oportunidades creadas por la expansión de las redes de mercados locales y regionales del interior del país...”<sup>92</sup>

“Cuando se le preguntó la fórmula para hacer plata, Caicedo le contestó: “Yo también me he hecho esa pregunta, antes y después de haberme consagrado a los negocios, y he llegado a pensar que una de las fórmulas para progresar en ellos consiste en separar netamente los negocios de la vida particular...” La expansión sacarífera no obedeció estrictamente a una planificación macroeconómica prevista y mensurada desde años anteriores, sino a un acompañarse al desarrollo. Se demandaba azúcar, se sembraba cañamiel. Era visión de lo evidente”.<sup>93</sup>

Del análisis anterior se puede concluir que no hay evidencia suficiente para apoyar esta hipótesis, puesto que sus ideas fueron producto de las oportunidades que el mercado les generó; además, su principal objetivo era mantener e incrementar su patrimonio familiar. Sus ideas en general no fueron innovadoras, pues eran la imitación de negocios ya creados o de lo aprendido en el exterior.

### La familia

**Hipótesis de trabajo.** La familia fue una variable fundamental en el desarrollo empresarial de los pioneros.

En general, e históricamente, las empresas de familia surgieron del

90. *Ibid.*, p. 51.

91. Ordóñez, *Op. Cit.*, p. 112-113

92. *Ibid.* p. 140-177.

93. *Ibid.*, p. 181, 191.

ejercicio del poder económico, político o religioso que un grupo familiar ejercía sobre otros de corte similar pero carente de tal poder. A la familia se la consideró como base principal para el surgimiento de las empresas pioneras de la región vallecaucana, para las cuales el objetivo principal era mantener y aumentar el patrimonio familiar.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía revisada apoyan las afirmaciones anteriores:

“... La movilidad, al igual que la flexibilidad se desprendían, según el profesor Hyland, de los fondos intrafamiliares o activos, que constituían la medida primordial de la riqueza de la época y estaban formados por propiedades inmuebles, urbana y rural: mueble (ganado) y capital que provenía de las cada vez más intensas actividades mercantiles...”<sup>94</sup>

“El aporte social o capital –no líquido– de estas empresas, en su mayoría, comprendía el patrimonio familiar de sus socios. Estos aportes –por lo general haciendas– tenían la función de soporte y respaldo a las distintas operaciones desarrolladas por la empresa y [...] Lo anterior significa que el patrimonio familiar (activos) sirvió como punto de partida para

la ejecución de los negocios de este hacendado empresario”.<sup>95</sup>

Sin dejar de lado las situaciones de las mujeres que quedaban viudas, quienes para mantener e incrementar el patrimonio familiar que heredaban de sus maridos establecieron negocios de préstamo de dinero a interés. De igual manera las sucesiones de los padres en el siglo xx en muchos casos se convirtieron en negocios.

“... La sucesión de la herencia paterna, en esta primera década del siglo XX, crearía las condiciones para que las fracciones del patrimonio familiar, una vez convertidas en capitales individuales, emprendieran nuevos proyectos...”<sup>96</sup>

“... existieron algunos vínculos familiares entre el grupo de empresarios, o de estos con el sector azucarero de la región, especialmente entre sus descendientes, dejando entrever un importante factor de relaciones familiares en la conformación de la élite local y regional”.<sup>97</sup>

Una vez analizados los argumentos descritos por los autores, se considera a la familia como la base primordial para el surgimiento y estructuración de las primeras empresas vallecaucanas en los siglos xix y xx. Las evidencias apoyan la hipótesis inicial.

94. Arroyo, Op. Cit., p. 113.

95. *Ibid.* p. 126

96. *Ibid.*

97. Ordóñez, Op. cit., p. 178-179.

## Conclusiones

Las ciencias económicas y administrativas, al igual que la psicología, proponen una serie de teorías que permiten describir el comportamiento del ser humano para explicar las diversas facetas que él mismo, en su interacción en sociedad, puede abordar. El ser emprendedor y tener una idea de negocio es una decisión que puede ser analizada acogiendo lo propuesto en estas áreas del conocimiento y contrastando estas teorías con la evidencia histórica, lo que permite así la validación o rechazo de hipótesis acerca de estos comportamientos.

De acuerdo con lo anterior, la figura de *emprendedor* en el Valle del Cauca durante los siglos XIX y XX muestra unos rasgos distintivos inherentes a cada uno de los protagonistas del emprendimiento, cuyas decisiones empresariales impulsaron el desarrollo económico e industrial de la región, al menos hasta ahora, y permiten obtener un perfil del emprendimiento y del individuo emprendedor.

Esta figura del emprendimiento para el Valle del Cauca, al tener en cuenta sus dimensiones económica, administrativa y psicológica, puede contar con una descripción general, pero muy precisa, de acuerdo con su tradición histórica dentro de la región y con los hechos resaltados en la bibliografía revisada a lo largo de este trabajo.

En general, puede decirse que el perfil del emprendimiento observado para el Valle del Cauca durante el horizonte

temporal analizado, desde la óptica de la teoría económica, describe a una persona que creó su empresa de manera empírica aprovechando las oportunidades de mercado dadas en ese tiempo, guiada por su sabiduría práctica, por el deseo de incrementar su patrimonio de herencia familiar y por su anhelo de contribuir al desarrollo de la región, y quien concentraba mayoritariamente su mercado objetivo y ubicaba su negocio con algún grado de diversidad dentro de los sectores económicos.

Desde la teoría administrativa se logró describir al emprendedor en la región como alguien que utilizó una maquinaria muy elemental en sus empresas, pero que luego y dado el progreso tecnológico además del fortalecimiento del comercio exterior, logró una significativa adaptación de su maquinaria a las necesidades de su producción, pero en ningún caso obtuvo innovación tecnológica o crear su propia tecnología. El tamaño de sus empresas fue pequeño, aunque acorde con el mercado, lo cual varió con el paso del tiempo y la ampliación de mercados a niveles nacional e internacional y lo obligó al aumento de la capacidad instalada. Sus negocios fueron creados de acuerdo con la normatividad establecida de la época aunque también se conformaron sociedades de hecho. Utilizó la figura de alianza matrimonial para generar negocios e incrementar patrimonios, aunque unos pocos empezaron sin ningún tipo de riqueza. También se puede afirmar,

dada la evidencia histórica, que fueron varias las fuentes de financiamiento de proyectos emprendedores en la región en distintos periodos. Las alianzas entre familiares y amigos ganaron protagonismo para sacar adelante las ideas de negocio.

Desde lo psicológico, la gran mayoría de empresarios fueron hombres y las mujeres tuvieron un papel secundario aunque fueron importantes en las alianzas matrimoniales como aportantes de capital. Los empresarios llegados de otras regiones del país y del exterior tuvieron una importante influencia en el emprendimiento regional y en la conformación de negocios futuros. Sus

modelos de emprendimiento fueron seguidos por empresarios nacidos en la región. Algunos de estos empresarios adelantaron estudios fuera de la región y en el exterior, principalmente universitarios, y al retornar aplicaron los conocimientos adquiridos en sus ideas de negocio lo que aumentó su potencial de emprendimiento, aunque sus ideas no eran innovadoras sino que alimentaban el desarrollo de negocios establecidos anteriormente o su imitación. La familia fue considerada la base fundamental de los negocios emprendidos en el Valle del Cauca durante los siglos XIX y XX.

### **Bibliografía**

- ALCARAZ RODRÍGUEZ, Rafael Eduardo - El Emprendedor de Éxito: Guía de Planes de Negocios 1995 McGraw-Hill, México D.F., MEXICO
- ARROYO, Jairo Henry. Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca: Cali 1900 – 1940. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad del Valle, 2006.
- COLMENARES, Germán. Cali: Terratenientes mineros y comerciantes: Siglo XVII. Santa Fe de Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1997.
- COLVIN, Geoffrey. (2005) Peter Drucker: 1909 – 2005. Fortune Magazine. 28 de Noviembre 2005.
- CUEVAS, Homero. La Empresa y los Empresarios en la Teoría Económica. En: Documento de Trabajo. No.16. (2007);
- DÁVILA, Carlos. Teorías Organizacionales y Administración. 2ed. México: McGrawHill, 2001.
- Desarrollo de Emprendedores. En: Desarrollo empresarial de Monterrey, A. C. DEMAC: México: McGraw-Hill, (1991)
- DRUCKER, Peter. "Management Challenges for the 21st Century". New York. Harper Collins Publishers Inc. 1999
- DRUCKER, Peter. "La gerencia: Tareas, Responsabilidades y Prácticas". El Ateneo. Argentina. 1976
- DRUCKER, Peter. "Los Desafíos de la Gerencia para el siglo XXI". Grupo Editorial Norma. Colombia. 1999
- GITMA, Larry J. El Futuro de los Negocios. Mexico: Thomson Learning, 2001.

- Historia Empresarial [en línea]. Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a distancia. 2007. [Consultada el 1 de abril de 2007]. Disponible en Internet: <http://www.unad.edu.co/pages/cursos/administrativas.htm>
- ORDÓÑEZ, Luis Aurelio. Industrias y empresarios pioneros. 2 ed. Santiago de Cali: Facultad de Humanidades Universidad de I Valle, 1998.
- PANIAGUA, JULIAN. El Mobbing: Fenómeno opuesto a la eficiencia económica [en línea]. Barcelona: Acosomoral, 2007. [Consultado 17 de septiembre de 2007]. Disponible en Internet: <http://icarodigital.com.ar/numero1/economía/Economía1.htm>
- RAMOS, Oscar Gerardo. A la conquista del azúcar. Cali: Feriva Ltda., 1990.
- Sánchez Murillo, Antonio. Innovador maestro de la administración en las empresas [en línea]. Bogotá, D.C. Universidad el bosque: [Consultado 20 de abril de 2007]. Disponible en Internet: <http://www.unbosque.edu.co/facultades/administración/revista/vol2ano2006/peterdrucker.pdf>
- SCHUMPETER, Joseph. "Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business cycles, and the Evolution of Capitalism". Transaction Publishers. 1989
- SCHUMPETER, Joseph. "Teoría del Desarrollo Económico". Fondo de Cultura Económica. 1997
- URREA GIRALDO, Fernando. Culturas Empresariales e Innovación en el Valle del Cauca. [en línea]. Cali: Universidad Autónoma de Occidente, 2006. [Consultado 3 de mayo de 2007]. Disponible en Internet: <http://sev.cuao.edu.co/mi-pymes/Documentos/Documentos%20Valle%20del%20cauca/Culturasempresariales.htm>
- VÁSQUEZ, Edgar. Desarrollo económico y patrón de desarrollo vallecaucano, en pliegos administrativos y financieros, Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración. No. 16, Noviembre de 1992.