

EL PAPEL DE LOS SOCIOS EN EMPRENDIMIENTOS DE ESTUDIANTES DE GESTIÓN
EMPRESARIAL DE LA UIS

Charol Dayana Pérez Calvo

Yanith Hernández Traslaviña

Trabajo de Grado para Optar al Título de
Profesional en Gestión Empresarial

Director

Luz Helena Villamizar Cáceres

Magister en Administración de las Organizaciones

Universidad Industrial De Santander (UIS)

Instituto De Proyección Regional Y Educación A Distancia (IPRED)

Gestión Empresarial

Bucaramanga (Santander)

Dedicatoria

Charol Dayana Pérez Calvo

Dedico este trabajo a Dios, por ser mi guía en cada paso. A mi hija y a mi esposo, porque en ellos encuentro el amor y la inspiración para seguir adelante. Y a mi madre, quien me enseñó que el estudio abre caminos y que nunca es tarde para cumplir los sueños.

Yanith Hernández Traslaviña

Este trabajo lo dedico en primer lugar a Dios, mi guía fiel y mi fortaleza en cada momento de este camino. Gracias Padre Celestial por acompañarme en los días difíciles, por darme la valentía para continuar aun cuando sentía que las fuerzas se agotaban, y por abrirme puertas que parecían imposibles. Todo lo que soy y todo lo que logro es por tu infinita gracia y amor.

A mi papá y mi mamá, porque han sido el soporte más grande en mi vida. Con sus consejos, sacrificios, comprensión y apoyo incondicional me han enseñado que los sueños se alcanzan con esfuerzo y disciplina. Ellos son mi mayor motivación y ejemplo de vida.

A mi hermana, por ser mi compañía constante, por sus palabras de aliento y por recordarme siempre que soy capaz de lograr todo aquello que me proponga.

También me dedico este logro a mí misma, por mi valentía, esfuerzo y perseverancia. Porque supe trabajar y estudiar a la vez, afrontando con determinación cada reto y sacrificio. Este logro representa un paso muy importante en mi vida, ya que es mi primera carrera universitaria y el reflejo de que con constancia y disciplina los sueños se pueden alcanzar.

Finalmente, a nuestra tutora Luz Helena Villamizar, quien con paciencia, dedicación y compromiso nos acompañó en este proceso académico. Su orientación y enseñanza fueron

fundamentales para sacar adelante este proyecto. Gracias por creer en nosotras y por brindarnos su tiempo y conocimiento.

Agradecimientos

Charol Dayana Pérez Calvo

A Dios, por darme la vida, la sabiduría y la fortaleza necesarias para alcanzar este logro que marca un antes y un después en mi camino profesional.

A mi hija, Luciana Lima, quien llegó en medio de esta carrera y se convirtió en la fuerza y motivación que me faltaban para culminar este proceso. Su presencia es la mayor bendición y el motor que me impulsa a ser mejor cada día.

A mi esposo, Janso Lima, quien desde el día en que nos conocimos ha estado a mi lado apoyando cada decisión y alentando cada paso en la búsqueda de mi sueño de ser profesional. Su amor, paciencia y compromiso han sido fundamentales en este logro.

A mi madre, Everlides Calvo, por enseñarme desde pequeña que el estudio es el camino que abre puertas y que nunca es tarde para alcanzar los sueños. Gracias por forjar en mí la disciplina, la perseverancia y el amor por el conocimiento.

A mis abuelos, José Calvo y Brunilda Caballero, quienes fueron mi compañía y ejemplo en la infancia. Con su cariño, enseñanzas y cuidado contribuyeron a formar la persona que soy hoy y me inspiraron a luchar siempre por un futuro mejor.

A mi tía, Karen Calvo, quien ha sido una voz amiga en los momentos difíciles, aquella persona a la que siempre puedo acudir en busca de un consejo sincero o una palabra de aliento. Su apoyo constante ha sido un refugio y una motivación en este camino.

Expreso mi más sincero agradecimiento a Juan Camilo Calderón por su apoyo incondicional en mi proceso académico. Su generosidad al financiar el pin de ingreso y mi primer semestre universitario fue fundamental para el inicio y desarrollo de mi formación profesional. Su ayuda representó una oportunidad invaluable que contribuyó significativamente al logro de este importante objetivo en mi vida.

A nuestra tutora, Luz Helena Villamizar, por su invaluable apoyo, dedicación y guía en el desarrollo de esta investigación. Gracias por hacer este proyecto tan suyo como nuestro, por acompañarnos con paciencia y compromiso, y por mostrarnos el valor del trabajo bien hecho.

Finalmente, agradezco a todos aquellos familiares, amigos y personas que de una u otra manera han estado presentes durante este recorrido. Cada palabra de aliento, cada gesto de apoyo y cada muestra de confianza en mí fueron esenciales para llegar a la meta.

Yanith Hernández Traslaviña

En primer lugar, agradezco profundamente a Dios, quien ha sido mi sustento y mi fuerza durante toda mi vida y, especialmente, en este camino universitario. Gracias por darme la sabiduría para afrontar los retos, por renovar mi ánimo cuando me sentía cansada y por sostenerme en cada paso de este proceso académico.

A mis padres, que con tanto amor, sacrificio y entrega han estado a mi lado en cada etapa de mi vida. Gracias por ser mi inspiración, por enseñarme a no rendirme, por confiar en mí incluso cuando yo dudaba de mis propias capacidades. A mi hermana, por acompañarme, por escucharme y por brindarme apoyo en momentos de cansancio y desánimo; su compañía fue una motivación constante.

Quiero también agradecerme a mí misma, por mi valentía, esfuerzo y perseverancia. Reconozco la disciplina y el sacrificio que implicó trabajar y estudiar al mismo tiempo,

enfrentando momentos de cansancio y duda, pero manteniéndome firme hasta alcanzar esta meta. Este logro representa mi primera carrera universitaria, y con orgullo lo reconozco como el fruto de mi compromiso personal y de mi convicción de que con constancia los sueños se hacen realidad.

A mi compañera de proyecto, Charol Dayana Pérez, por su compromiso, dedicación y apoyo. Con ella compartí largas horas de trabajo, aprendizajes y desafíos. Su disposición y trabajo en equipo hicieron que esta etapa se convirtiera en una experiencia enriquecedora y más llevadera.

Por último, un agradecimiento muy especial a nuestra tutora, Luz Helena Villamizar, quien no solo nos brindó sus conocimientos, sino también su paciencia y motivación. Gracias por guiarnos con compromiso y orientarnos para dar lo mejor de nosotras en este proyecto.

Este logro no es solo mío, es también fruto del apoyo, la fe y la confianza de quienes caminaron conmigo en este proceso, y de mi propia decisión de creer en mí.

Contenido

1	Introducción	17
2	Objetivos.....	19
2.1	Objetivo General.....	19
2.2	Objetivos Específicos	19
3	Marcos De Referencias.....	20
3.1	Marco Teórico.....	20
3.1.1	Emprendimiento.....	20
3.1.2	Emprendimiento individual	21
3.1.3	Socios.....	21
3.1.4	Definición de socio en el emprendimiento.....	22
3.1.5	Tipos de socios.....	22
3.1.6	Funciones y responsabilidades de los socios	23
3.1.7	Importancia de los socios en el éxito empresarial	23
3.1.8	Ventajas y riesgos de tener socios.....	24
3.1.9	Distribución del poder y responsabilidades entre socios	25
3.1.10	Enfoque psicológico del emprendimiento Individual	25
3.1.10.1	Teoría del control.	25
3.1.10.2	Teoría del ingenio personal.....	26
3.1.11	Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Gestión Empresarial	26
3.1.11.1	Teoría de Recursos y Capacidades.	26

3.1.11.2	La teoría de la agencia en los emprendimientos.	27
3.1.12	Enfoque sociológico del emprendimiento.....	28
3.1.12.1	Teoría de Hoselitz.	28
3.1.12.2	Teoría del capital social o de la red social.	28
3.1.13	El papel de los socios en el emprendimiento universitario (caso UIS).....	28
4	Metodología.....	29
4.1	Tipo de estudio.....	29
4.2	Método de investigación.....	30
4.3	Población de estudio.....	31
4.4	Muestra.....	31
5	Análisis de resultados.....	33
5.1	¿Tiene actualmente un emprendimiento activo?.....	33
5.2	¿En qué año inicio su emprendimiento?.....	34
5.3	¿A qué sector económico pertenece?.....	35
5.4	¿Su emprendimiento fue creado de manera individual o con socios?.....	36
	Parte I: Emprendedores Individuales:.....	37
5.5	¿Por qué decidió no tener socios?.....	37
5.6	¿Has tenido alguna experiencia negativa con socios en el pasado?.....	38
5.7	Si llegara a necesitar un socio en el futuro, ¿qué tipo preferiría (capitalista, operativo, estratégico, etc.)?.....	39
5.8	¿Considera que hoy en día necesita un socio para apoyar o hacer crecer su emprendimiento? ¿En qué aspectos lo requeriría?.....	40

5.8.1	¿Considera que necesita un socio actualmente?	41
5.8.2	¿Áreas para las que requiere un socio?	42
5.9	¿Qué beneficios piensa que le habría traído tener un socio desde el inicio?	43
5.10	¿Cuál ha sido su mayor desafío al emprender sin socios?	45
5.11	¿Qué ventajas encuentra en emprender de manera individual?	46
5.12	¿Bajo qué condiciones aceptaría tener un socio en el futuro?	48
5.13	¿Cómo manejas las tareas que normalmente se compartirían con un socio?	49
5.14	¿Qué áreas consideras más difíciles de manejar por tu cuenta (ej. finanzas, marketing, operaciones)?	51
5.15	¿Cómo ha sido su experiencia personal al emprender sin socios?	52
5.16	¿Crees que su decisión de no tener socios ha influido en el crecimiento o sostenibilidad de su emprendimiento?	53
Parte II – Emprendimientos con Socios		54
5.17	¿Por qué decidió emprender acompañado y no de manera individual?	54
5.18	¿Qué tipo de socios tiene (capitalistas, operativos, estratégicos, familiares, amigos, etc.)?	56
5.19	¿Qué criterios tuvo en cuenta para elegir a sus socios?	57
5.20	¿Qué papel o funciones cumple cada socio dentro del emprendimiento?	59
5.21	¿Qué beneficios has obtenido por contar con socios?	60
5.22	¿Ha tenido dificultades o conflictos con sus socios? ¿Cómo los resolvieron?	62
5.23	¿Qué aprendizajes le ha dejado trabajar con socios?	63
5.24	Si volviera a empezar, ¿elegiría a los mismos socios o haría cambios?	64

5.25	¿Considera que tener socios ha influido en el crecimiento y sostenibilidad de su emprendimiento? ¿De qué manera?	65
5.26	¿Qué recomendaría a otros estudiantes sobre la elección y el trabajo con socios? ..	65
5.27	¿Piensas que el programa de Gestión Empresarial debería enseñar herramientas para seleccionar, negociar y convivir con socios en los emprendimientos?	67
6	Discusión de resultados	69
6.1	Emprendimiento individual.....	70
6.1.1	Beneficios y ventajas percibidas del emprendimiento individual	71
6.1.2	Limitaciones del emprendimiento individual	72
6.2	Emprendedores con socios: motivaciones para asociarse y dinámicas de colaboración	73
6.2.1	Tipos de socios y distribución de roles en los emprendimientos estudiantiles.....	74
6.2.2	La influencia de los socios en la sostenibilidad del emprendimiento y las recomendaciones para su adecuada gestión	75
6.3	Formación emprendedora y gestión de socios en la UIS	77
7	Conclusiones	81
8	Referencias bibliográficas	83
9	Apéndices	88

Lista de tablas

Tabla 1 Año de inicio de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados	34
Tabla 2 Sectores económicos de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados	35
Tabla 3 Modalidad de creación de los emprendimientos	36
Tabla 4 Motivos mencionados por los emprendedores individuales para no tener socios.....	37
Tabla 5 Experiencias negativas con socios en el pasado (emprendedores individuales).....	38
Tabla 6 Tipo de socio preferido por los emprendedores individuales.....	39
Tabla 7 Necesidad de un socio en la actualidad	41
Tabla 8 Áreas de apoyo.....	42
Tabla 9 Beneficios que habría traído tener un socio desde el inicio.....	43
Tabla 10 Mayores desafíos al emprender sin socios	45
Tabla 11 Ventajas de emprender de manera individual	46
Tabla 12 Condiciones para aceptar un socio en el futuro	48
Tabla 13 Manejo de tareas que normalmente se compartirían con un socio.....	49
Tabla 14 Áreas más difíciles de manejar por cuenta propia.....	51
Tabla 15 Experiencia personal al emprender sin socios	52
Tabla 16 Influencia de no tener socios en el crecimiento/sostenibilidad	53
Tabla 17 Motivos para emprender acompañado.....	55
Tabla 18 Tipos de socios presentes en los emprendimientos	56
Tabla 19 Criterios para elegir socios.....	57
Tabla 20 Distribución de funciones entre el emprendedor y sus socios	59
Tabla 21 Beneficios de contar con socios.....	60
Tabla 22 Conflictos entre socios y formas de resolución	62
Tabla 23 Aprendizajes obtenidos al trabajar con socios	63
Tabla 24 Recomendaciones sobre la elección y trabajo con socios.....	65

Tabla 25 Opinión sobre la enseñanza de herramientas para la selección, negociación y convivencia con socio	67
Tabla 26 Correspondencia entre los Objetivos Específicos del Estudio y las Secciones del Análisis	79

Lista de Figuras

Figura 1	Año de inicio de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados.....	34
Figura 2	Distribución de los emprendimientos por sector económico	35
Figura 3	Modalidad de creación de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados	36
Figura 4	Motivos para no tener socios en los emprendimientos individuales	38
Figura 5	Experiencias negativas con socios en el pasado (emprendedores individuales)	39
Figura 6	Tipo de socio preferido en el futuro (emprendedores individuales).....	40
Figura 7	Necesidad actual de un socio en los emprendimientos individuales	41
Figura 8	Áreas en las que los emprendedores individuales requerirían un socio.....	42
Figura 9	Beneficios percibidos de tener un socio desde el inicio	44
Figura 10	Mayores desafíos al emprender sin socio.....	45
Figura 11	Ventajas de emprender de manera individual.....	47
Figura 12	Condiciones para aceptar un socio en el futuro	48
Figura 13	Estrategias para manejar tareas normalmente compartidas con un socio	50
Figura 14	Áreas más difíciles de manejar sin socios	51
Figura 15	Síntesis de la experiencia al emprender sin socios	52
Figura 16	Influencia de no tener socios en el crecimiento y sostenibilidad	54
Figura 17	Motivos para emprender acompañado	55
Figura 18	Tipos de socios en los emprendimientos	56
Figura 19	Criterios para elegir socios	58
Figura 20	Distribución porcentual de funciones entre el emprendedor y sus socios	59
Figura 21	Beneficios obtenidos al contar con socios	61
Figura 22	Experiencias de conflicto entre socios.....	62
Figura 23	Aprendizajes derivados del trabajo con socios	64
Figura 24	Recomendaciones de los emprendedores sobre la elección y trabajo con socios	66

Figura 25 Percepción sobre la inclusión de herramientas para el trabajo con socios en el programa de Gestión Empresarial.....68

Lista de Apéndices

Apéndice A. ENTREVISTA: El papel de los socios en emprendimientos de estudiantes de
Gestión Empresarial de la UIS88

Apéndices B. Identificación codificada de los estudiantes participantes.90

Resumen

Título: El papel de los socios en emprendimientos de estudiantes de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS)¹

Autor: Charol Dayana Pérez Calvo (1) y Yanith Hernández Traslaviña (2)²

Palabras clave: emprendimiento, socios, decisiones empresariales, emprendimiento individual, gestión empresarial, UIS.

Descripción: En el contexto universitario, el emprendimiento se ha convertido en un eje fundamental para la generación de innovación y desarrollo económico. Sin embargo, uno de los mayores desafíos que enfrentan los emprendedores es decidir si iniciar su proyecto de manera individual o en compañía de socios, decisión que incide directamente en la estructura, el crecimiento y la sostenibilidad del negocio. Este estudio tiene como propósito analizar los factores y creencias que influyen en la decisión de los estudiantes de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS) de emprender con o sin socios. Se empleó una metodología cualitativa con enfoque exploratorio y descriptivo, aplicando entrevistas semiestructuradas a 18 estudiantes con emprendimientos activos de más de tres años de trayectoria. Los resultados evidencian que la mayoría de los estudiantes prefieren emprender individualmente, motivados por la autonomía y el control en la toma de decisiones, aunque reconocen limitaciones en recursos financieros, carga laboral y sostenibilidad. Por otro lado, quienes emprenden con socios destacan la complementariedad de habilidades, la confianza y la distribución de responsabilidades como elementos que fortalecen el desempeño y crecimiento del negocio. En conclusión, la decisión de asociarse o no está determinada tanto por factores personales como por las experiencias previas y el entorno, lo que evidencia la importancia de fortalecer en la formación universitaria competencias relacionadas con la gestión de alianzas y el trabajo colaborativo.

¹ Trabajo de Grado

² Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Luz Helena Villamizar Cáceres Magister en Administración de las Organizaciones.

Abstract

Title: The Role of Partners in Entrepreneurial Projects of Business Management Students at the Industrial University of Santander (UIS)¹

Authors: Charol Dayana Pérez Calvo (1) and Yanith Hernández Traslaviña (2)²

Keywords: entrepreneurship, partners, business decisions, individual entrepreneurship, business management, UIS.

Description: In the university context, entrepreneurship has become a key driver of innovation and economic development. However, one of the main challenges entrepreneurs face is deciding whether to start their projects individually or with partners, a decision that directly affects the structure, growth, and sustainability of the business. This study aims to analyze the factors and beliefs that influence the decision of Business Management students at the Industrial University of Santander (UIS) to undertake ventures with or without partners. A qualitative, exploratory, and descriptive methodology was used, applying semi-structured interviews to 18 students with active ventures of more than three years of operation. The results show that most students prefer to start individually, motivated by autonomy and control over decision-making, although they recognize limitations in financial resources, workload, and long-term sustainability. Conversely, those who work with partners highlight the complementarity of skills, trust, and distribution of responsibilities as elements that strengthen business performance and growth. In conclusion, the decision to have or not to have partners is determined by personal factors, previous experiences, and contextual conditions, highlighting the importance of strengthening university training in skills related to partnership management and collaborative work.

¹ Degree Work

² Institute of Regional Outreach and Distance Education. Business Management. Director: Luz Helena Villamizar Cáceres, Master's Degree in Organizational Management.

1 Introducción

El emprendimiento ha adquirido en las últimas décadas un papel protagónico en el desarrollo económico y social, convirtiéndose en un medio para generar innovación, empleo y competitividad. En Colombia, este fenómeno ha tomado especial fuerza entre los jóvenes universitarios, quienes buscan transformar sus ideas en oportunidades sostenibles que contribuyan al crecimiento local y nacional (Hidalgo, 2014). Dentro de este escenario, los programas de formación en Gestión Empresarial promueven la creación de empresas como una forma de aplicar los conocimientos teóricos, fortalecer las habilidades gerenciales y fomentar el liderazgo entre los estudiantes. Sin embargo, al emprender, surge una decisión fundamental que condiciona el rumbo del proyecto: determinar si hacerlo de manera individual o en sociedad.

La elección de tener o no socios representa un punto de inflexión en el proceso emprendedor, pues implica compartir responsabilidades, riesgos, beneficios y poder de decisión. De acuerdo con Trías (2007), emprender con socios permite complementar habilidades, acceder a más recursos y aumentar la capacidad de gestión, aunque también puede generar conflictos si no existen valores y objetivos comunes. Por su parte, Meneses (2021) señala que muchos emprendedores prefieren hacerlo solos para mantener el control total del negocio y evitar desacuerdos que puedan afectar la estabilidad del proyecto. En contraste, Rey y Corzo (2020) explican que en el contexto colombiano la desconfianza y las experiencias negativas previas suelen influir en la decisión de no asociarse, mientras que la falta de capital y de contactos empresariales puede motivar la búsqueda de alianzas estratégicas.

En la Universidad Industrial de Santander (UIS), el emprendimiento forma parte del proceso formativo del programa de Gestión Empresarial, donde los estudiantes desarrollan proyectos que integran conocimientos financieros, administrativos y de liderazgo. En este

entorno académico, el papel de los socios adquiere relevancia, ya que las alianzas entre compañeros pueden fortalecer la capacidad de innovación, diversificar las perspectivas y facilitar la sostenibilidad de las iniciativas empresariales (UIS, 2025). No obstante, se ha observado que un número significativo de estudiantes opta por emprender de manera individual, lo cual plantea interrogantes sobre las motivaciones, percepciones y experiencias que sustentan dicha elección.

Por lo anterior, esta investigación busca identificar y medir los factores y creencias que influyen en la decisión de tener o no socios en los emprendimientos desarrollados por estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS. Con este propósito, se llevó a cabo un estudio cuantitativo de tipo descriptivo, basado en la recolección y análisis estadístico de datos que permiten determinar la prevalencia, intensidad y relación entre variables asociadas a las percepciones, ventajas, riesgos y aprendizajes vinculados a ambos modelos de emprendimiento. Los resultados obtenidos buscan contribuir al fortalecimiento de los procesos de formación emprendedora en el ámbito universitario, proporcionando evidencia cuantificable sobre el valor de las sociedades, la toma de decisiones y la gestión de relaciones colaborativas en proyectos empresariales.

2 Objetivos

2.1 Objetivo General

Determinar los factores y creencias que influyen en la decisión de tener o no socios en emprendimientos de estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS.

2.2 Objetivos Específicos

Realizar un estudio bibliográfico que explore teorías, principios y lineamientos sobre la toma de decisiones para incluir socios en un emprendimiento, incluyendo los tipos de socios y sus características, a partir de información secundaria.

Identificar la presencia o ausencia de socios en los emprendimientos de estudiantes de Gestión Empresarial mediante la recopilación de datos de información primaria.

Medir y describir las percepciones de ventajas y desventajas que los estudiantes emprendedores asocian con la decisión de tener o no socios, y analizar su relación con el crecimiento de sus emprendimientos.

Identificar y analizar cuantitativamente los criterios utilizados por los estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS al decidir emprender con socios o de manera individual.

3 Marcos De Referencias

3.1 Marco Teórico

3.1.1 *Emprendimiento*

La palabra emprendedor proviene del término francés *entrepreneur*, empleado desde principios del siglo XVI para designar a los hombres que lideraban expediciones militares, reflejando la noción de liderazgo y toma de riesgos. A comienzos del siglo XVIII, los franceses ampliaron su significado para incluir a constructores, arquitectos y otros aventureros que asumían proyectos desafiantes (Hidalgo, 2014), asociando el concepto con la capacidad de iniciar y dirigir obras o empresas. Hacia el siglo XVII, el francés Richard Cantillon (citado por Duarte & Ruiz, 2009) definió al emprendedor como un agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto. Posteriormente, su coterráneo Jean-Baptiste Say lo describe como un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento hacia una de alta productividad.

En la actualidad, el emprendedor se entiende como una persona que identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, demostrando iniciativa, visión y liderazgo. Además, invierte sus propios recursos financieros, de tiempo y esfuerzo y asume riesgos de manera calculada, evidenciando compromiso y responsabilidad en la gestión del proyecto. Finalmente, una característica esencial del emprendedor es su capacidad de innovación y cambio, lo que le permite no solo crear nuevas empresas, sino también transformar las existentes, impulsado por una energía interna que lo motiva a mejorar continuamente y generar un impacto positivo en su entorno empresarial (Hidalgo, 2014).

3.1.2 *Emprendimiento individual*

El emprendimiento individual se refiere a la creación y gestión de un negocio por una sola persona, quien asume todas las decisiones, los riesgos y los beneficios. Según Iturriaga et al. (2016), este fenómeno está en auge, aunque implica altos costos y una fuerte movilización de recursos. Aun así, muchos optan por este modelo debido al deseo de independencia y control total del proyecto.

Las motivaciones personales son determinantes. Rey y Corzo (2020) señalan que en Colombia muchos emprendedores prefieren trabajar solos para evitar conflictos y mantener el control de la toma de decisiones. De igual forma, Trías (2007) y Payo (2019) explican que la desconfianza hacia posibles socios o experiencias fallidas previas influye en esta elección. Meneses (2021) añade que, aunque emprender en solitario otorga autonomía, también conlleva riesgos como la sobrecarga de tareas, dificultades para acceder a financiamiento y una menor capacidad para expandirse o enfrentar crisis.

Asimismo, Casado (2023) afirma que factores emocionales, como el miedo a fracasar o a depender de otros, también influyen en la decisión de emprender solo. En este sentido, el emprendimiento individual representa tanto un reto personal como una forma de autoafirmación, aunque la literatura reconoce que muchos proyectos logran mayor sostenibilidad mediante la colaboración y la complementariedad de habilidades entre socios.

3.1.3 *Socios*

La palabra "socio" proviene del latín *socius*, que significa "compañero" o "aliado". Su origen se vincula a la idea de "seguir" o "acompañar", lo que refleja su significado original: unirse con otros para lograr un objetivo común. Con el tiempo, la palabra se fue ampliando en su uso, especialmente en los siglos XIX y XX, cuando las ciencias sociales se desarrollaron y se necesitaron términos para explicar la vida en sociedad. Hoy en día, "socio" también se

refiere a una persona que forma parte de un grupo, empresa o club, compartiendo responsabilidades y beneficios con los demás (Bibliatodo, s.f.).

3.1.4 Definición de socio en el emprendimiento

En el contexto de un emprendimiento, un socio es considerado copropietario de la empresa y participa económicamente mediante el aporte de capital, contribuyendo así al crecimiento y funcionamiento del negocio. Además de invertir dinero, los socios pueden participar en decisiones estratégicas importantes, como definir el rumbo del negocio, aunque no siempre se involucren en la gestión diaria. Tienen derechos como recibir dividendos, votar en las juntas de socios y, en caso de cierre de la empresa, recibir una parte de los activos. Generalmente, sus responsabilidades están limitadas al monto que aportaron, excepto en sociedades colectivas, donde pueden tener más obligaciones. Es relevante señalar que los socios no siempre representan legalmente a la empresa, a menos que se les designe para ello. Un socio puede ser cualquier persona o entidad que aporte capital social y contribuya al crecimiento del emprendimiento (De Tena, 2024).

3.1.5 Tipos de socios

Los socios pueden clasificarse según su participación y rol: capitalistas, que aportan recursos financieros; operativos, que además participan en la gestión; y estratégicos, que aportan experiencia, contactos o conocimiento especializado (Financionario, 2023; Ortiz, 2023; BakerTilly, 2023). Un tipo común es el socio capitalista, quien aporta principalmente recursos financieros. Aunque su participación en la gestión diaria es limitada, su inversión es clave para el crecimiento del negocio. Estos socios no suelen asumir responsabilidades en la administración, y su responsabilidad está limitada a su aportación, obteniendo rentabilidad de los beneficios generados por la empresa (Financionario, 2023).

El socio operativo, por otro lado, no sólo aporta capital, sino que también participa activamente en la gestión de la empresa. Su rol es esencial, ya que contribuye tanto con trabajo como con recursos financieros para asegurar el buen funcionamiento del negocio. A diferencia del socio capitalista, el socio operativo tiene una mayor responsabilidad en la dirección de la empresa (Ortiz, 2023). El socio estratégico aporta conocimientos específicos, experiencia o redes de contactos que permiten a la empresa acceder a nuevos mercados o mejorar su competitividad. Aunque su aporte no suele ser principalmente financiero, su valor radica en las sinergias que puede generar a largo plazo. Este tipo de socio está enfocado en crear alianzas y aportar valor estratégico, favoreciendo el crecimiento y desarrollo sostenible de la empresa (BakerTilly, 2023).

3.1.6 Funciones y responsabilidades de los socios

Los socios cumplen funciones esenciales en el éxito o fracaso de un emprendimiento. Uno de sus roles más importantes es la toma de decisiones estratégicas, como la definición de la misión, los objetivos a largo plazo y la asignación de recursos. Según Escoem (2023), los socios deben tomar decisiones clave de manera conjunta para asegurar una dirección coherente para la empresa. Además, deben asumir responsabilidades legales, como notificar cualquier intento de vender sus participaciones o realizar acciones importantes para la estructura de la empresa.

3.1.7 Importancia de los socios en el éxito empresarial

La comunicación y la visión compartida entre socios son determinantes para el éxito empresarial. Soonets (2021) sostiene que la claridad en roles y responsabilidades reduce conflictos y mejora la eficiencia. Trías (2007) y Meneses (2021) coinciden en que la confianza, la complementariedad y los valores comunes son pilares para mantener una sociedad estable y

productiva. Cuando no existe coincidencia en estos aspectos, pueden surgir tensiones que afecten la estabilidad del negocio.

Contar con socios en un emprendimiento puede ser una estrategia clave para compartir riesgos, responsabilidades y beneficios. Los socios no solo aportan capital, sino también ideas, tiempo y habilidades diversas, lo que mejora la eficiencia en la gestión diaria. Su involucramiento, ya sea en roles operativos o en la toma de decisiones estratégicas, ayuda a distribuir tareas y enfrentar desafíos de manera más efectiva. Al trabajar conjuntamente, los socios tienen un interés directo en el éxito del emprendimiento, lo que es crucial para su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo (Cepefodes, 2024).

3.1.8 Ventajas y riesgos de tener socios

Según Trías (2007), tener un socio puede ser una ventaja significativa, ya que permite compartir riesgos, responsabilidades y recursos, mejorando las probabilidades de éxito. Sin embargo, también advierte que los socios pueden ser fuente de conflictos, especialmente cuando existen desacuerdos sobre la visión del negocio, la toma de decisiones o la distribución de beneficios. El autor sugiere que, aunque los socios complementen habilidades y conocimientos, es esencial contar con una alineación clara de intereses para evitar fricciones y asegurar una colaboración efectiva a largo plazo.

En este mismo sentido, Tafur (2025) destaca que los conflictos internos suelen representar uno de los mayores riesgos en las sociedades empresariales, particularmente en aquellas de carácter cerrado o familiar. Las diferencias de visión sobre el rumbo del negocio, las luchas por el poder o las tensiones personales pueden desencadenar enfrentamientos que paralicen la toma de decisiones estratégicas. Un ejemplo de ello son las sociedades 50/50, que Pavón (citado por Haro, 2019) denomina “una fuente de conflictos de socios a futuro”, ya que la

igualdad accionaria puede causar bloqueos en la toma de decisiones y disputas para elegir quien debe estar a cargo.

3.1.9 Distribución del poder y responsabilidades entre socios

La relación entre socios impacta directamente el éxito o fracaso de un emprendimiento, y uno de los aspectos clave es el reparto de poder y responsabilidades. Según Timothy Ferriss (2007), es esencial que la distribución de tareas y responsabilidades entre los socios sea equitativa y se base en las fortalezas de cada uno. Esto facilita la toma de decisiones eficaces y reduce los desacuerdos. Si los socios tienen roles definidos y están alineados con sus habilidades y capacidades, se minimizan los conflictos internos, mejorando la eficiencia y el rendimiento general de la empresa. La falta de claridad en este reparto puede generar tensiones que paralicen el progreso del emprendimiento, afectando negativamente su viabilidad a largo plazo.

3.1.10 Enfoque psicológico del emprendimiento Individual

3.1.10.1 Teoría del control. En psicología, el lugar de control es una teoría clave para comprender cómo los emprendedores interpretan el origen de su éxito o fracaso. Según la revisión realizada por Terán y Guerrero (2020), Rotter plantea que quienes poseen un lugar de control interno consideran que sus logros dependen de sus propias acciones, mientras que aquellos con un lugar de control externo creen que el destino o factores ajenos a su voluntad determinan los resultados.

En este contexto, quienes tienen un enfoque interno pueden sentirse más capaces de emprender sin necesidad de socios, mientras que los de orientación externa podrían inclinarse a buscar aliados para sentirse respaldados. Así, esta teoría sugiere que la decisión de tener o no un socio puede estar profundamente ligada a cómo el emprendedor percibe su nivel de control sobre el entorno.

3.1.10.2 Teoría del ingenio personal. La revisión de Terán y Guerrero (2020) también expone la teoría del ingenio personal como un factor fundamental en el desarrollo de iniciativas emprendedoras. Esta teoría destaca que las cualidades internas del individuo, como la creatividad, la voluntad de superación, la resiliencia y la motivación, son esenciales para enfrentar riesgos y construir una empresa exitosa. Desde esta perspectiva, el éxito no depende tanto de la presencia de un socio, sino de la capacidad individual para resolver problemas y tomar decisiones efectivas. Por ello, esta teoría respalda la idea de que muchos emprendedores pueden alcanzar sus metas sin necesidad de compartir la dirección de su negocio.

3.1.11 Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Gestión Empresarial

3.1.11.1 Teoría de Recursos y Capacidades. La Teoría de Recursos y Capacidades resalta que la ventaja competitiva de una empresa depende de los recursos y conocimientos que logra integrar y aprovechar de manera estratégica. En este sentido, Arranz (2000 citado por Vargas, 2013) señala que estos atributos, al ser formas de conocimiento, surgen de la fusión de las ideas de la alta jerarquía con las del resto de la organización. Trasladado al ámbito de los emprendimientos, esto implica que los socios juegan un papel fundamental, ya que cada uno aporta experiencias, habilidades y perspectivas distintas que, al complementarse, fortalecen la capacidad del negocio para innovar y adaptarse. Así, la unión de recursos individuales se convierte en una ventaja clave para la consolidación y sostenibilidad del proyecto emprendedor.

3.1.11.2 La teoría de la agencia en los emprendimientos. Permite comprender las relaciones que se generan cuando existen varios actores dentro de una organización. (Jensen & Meckling, 1976 citados por Rodríguez, 2021) explican que esta teoría describe la relación entre un principal, que delega funciones, y un agente, que las ejecuta, utilizando la metáfora de un contrato. En el caso de los emprendimientos, se aplica esta lógica a la relación entre socios e inversionistas, donde pueden surgir conflictos por diferencias de intereses. Rodríguez (2021) resalta que estas tensiones hacen evidente la necesidad de acuerdos claros y mecanismos de control que permitan alinear los objetivos de las partes, evitando que los desacuerdos comprometan la viabilidad del negocio.

Esta teoría plantea que el contrato entre inversionista y emprendedor no debe verse únicamente como un instrumento de protección para el principal, sino como un marco de cooperación que facilite el trabajo conjunto por el proyecto. Kelly y Hay (2003 citados en Rodríguez, 2021) señalan que los ángeles inversores suelen permitir cierto grado de ambigüedad en los contratos, especialmente en lo relacionado con la resolución de conflictos futuros, lo que evidencia una visión más flexible y colaborativa de la relación contractual.

3.1.12 Enfoque sociológico del emprendimiento

3.1.12.1 Teoría de Hoselitz. En cuanto al enfoque sociológico, Terán y Guerrero (2020) señalan que Hoselitz explica el emprendimiento como un fenómeno influenciado por factores culturales y sociales. Según este autor, los grupos culturalmente marginados suelen ser el motor del desarrollo económico y los emprendedores deben contar con habilidades de liderazgo y gestión para tener éxito. Esta visión refuerza la idea de que el entorno social y las relaciones interpersonales juegan un papel relevante, lo que puede traducirse en la necesidad de contar con socios que compartan una misma visión o complementen habilidades.

3.1.12.2 Teoría del capital social o de la red social. La teoría del capital social, enfatiza el papel de las redes de contacto en el proceso emprendedor. Clausen, así como Shane y Eckhardt, proponen que un emprendedor, aunque tenga capacidad para identificar una buena oportunidad, puede fracasar si no cuenta con una red que les facilite acceso a recursos clave. Esto incluye vínculos con personas que puedan aportar conocimientos, inversión o apoyo estratégico, como lo haría un socio. Así, esta teoría apoya firmemente la idea de que el éxito empresarial no depende solo de las habilidades individuales, sino también de las conexiones sociales y del trabajo en equipo (Terán & Guerrero, 2020)

3.1.13 El papel de los socios en el emprendimiento universitario (caso UIS)

En la Universidad Industrial de Santander (UIS), el emprendimiento es un eje fundamental en la formación de los estudiantes de Gestión Empresarial. La institución incentiva no solo el desarrollo de ideas de negocio, sino también su consolidación mediante el trabajo colaborativo y la creación de sociedades estratégicas. En este ecosistema emprendedor, el papel de los socios resulta crucial. La UIS promueve la conformación de equipos emprendedores que comprendan que el éxito de un proyecto no depende exclusivamente de la idea inicial, sino de la sinergia entre los fundadores. Así, los socios contribuyen a complementar

habilidades, diversificar perspectivas, repartir riesgos y fortalecer la capacidad de adaptación ante los desafíos del mercado. Los programas académicos de la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales enfatizan la formación de sociedades basadas en la confianza, la comunicación efectiva y la claridad de roles (UIS, 2025).

Para finalizar, el emprendimiento puede analizarse desde dimensiones individuales, estratégicas y sociales que se interrelacionan entre sí. La decisión de emprender solo o con socios depende tanto de factores psicológicos (como el locus de control y la motivación), como de factores organizacionales (recursos y capacidades) y socioculturales (redes y capital social). Comprender estas perspectivas resulta fundamental para fortalecer los procesos de formación y acompañamiento emprendedor en el ámbito universitario.

4 Metodología

4.1 Tipo de estudio

Se adoptó un tipo de estudio exploratorio y descriptivo con enfoque cuantitativo, ya que se buscó analizar un fenómeno poco abordado dentro del contexto universitario: la decisión de los estudiantes de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS) de emprender con o sin socios. Desde el enfoque exploratorio, se pretendió indagar sobre un tema del cual se dispone de escasa información sistematizada, identificando tendencias iniciales y variables potencialmente influyentes en dicha decisión. El enfoque cuantitativo permitió recoger y analizar datos objetivos mediante técnicas estructuradas, específicamente entrevistas estructuradas con preguntas cerradas y escalas de medición, diseñadas para obtener información comparable y susceptible de tratamiento estadístico. Este tipo de instrumento facilitó medir percepciones, creencias y factores asociados al fenómeno, así como identificar patrones y relaciones entre las variables estudiadas. Hernández et al. (2014) explica que los estudios exploratorios son apropiados cuando existen muchas dudas sobre el objeto de estudio, la

literatura disponible es limitada o se desea examinar un fenómeno desde nuevos enfoques analíticos sustentados en información cuantificable.

La investigación también tuvo un componente descriptivo, ya que se pretendió detallar y caracterizar las percepciones, experiencias y motivaciones que los estudiantes emprendedores tienen frente a la inclusión o exclusión de socios en sus proyectos empresariales. Este enfoque permitió especificar las propiedades y perfiles de estos emprendedores sin necesidad de establecer relaciones causales entre las variables. Los estudios descriptivos buscan documentar cómo son y cómo se manifiestan los fenómenos en estudio, recogiendo información de manera sistemática sobre personas, procesos o contextos, con el fin de construir una visión clara de la realidad observada (Hernández et al. 2014).

4.2 Método de investigación

Para alcanzar los objetivos de esta investigación, se adoptó un método cuantitativo. Este enfoque permitió medir y analizar de manera objetiva los factores, percepciones y criterios de los estudiantes emprendedores en relación con la decisión de emprender con o sin socios. Según Vega et al. (2014), el enfoque cuantitativo en las ciencias sociales tiene sus raíces en el positivismo, corriente vinculada a autores como Auguste Comte y Émile Durkheim, quienes sostenían que los fenómenos sociales debían estudiarse mediante métodos científicos y ser susceptibles de medición, ya que “todos los fenómenos se pueden medir” y el dato observable constituye la piedra angular del conocimiento científico. En este sentido, el uso de indicadores numéricos y procedimientos estandarizados resultó adecuado para analizar variables como la confianza, el miedo, las motivaciones personales y las dinámicas de colaboración desde una perspectiva objetiva y sistemática.

El enfoque cuantitativo se caracterizó por su estructura sistemática y secuencial. A diferencia del enfoque cualitativo, parte de preguntas e hipótesis claramente definidas antes de la recolección de los datos, lo que facilita el diseño de instrumentos estandarizados y la obtención

de información precisa. En este tipo de investigación, se buscó describir y analizar el fenómeno mediante procedimientos objetivos, siguiendo una secuencia lógica que incluyó la definición del problema, la formulación de hipótesis, el diseño del instrumento, la recolección de datos y el análisis estadístico (Hernández et al., 2014).

Este enfoque contempló etapas como la delimitación de las variables de estudio, la operacionalización de dichas variables, el diseño del instrumento estructurado, la selección de la muestra y el análisis cuantitativo de los resultados. Además, la revisión constante de la literatura permitió fundamentar las variables, definir los indicadores y orientar la formulación de preguntas medibles. El enfoque cuantitativo es ideal para describir y analizar fenómenos mediante datos verificables y replicables, garantizando rigor metodológico y permitiendo generar conclusiones con base estadística (Hernández et al., 2014).

4.3 Población de estudio

La población de estudio estuvo conformada por estudiantes del programa de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS) que lideran o participan activamente en proyectos de emprendimiento con más de tres años de funcionamiento, ya sean de origen académico o personal. Especialmente, la investigación se desarrolló en la sede principal de la UIS, en Bucaramanga (Santander), lo que permitió un contacto directo con los participantes y la recolección de datos en su entorno académico. Cronológicamente, se consideraron estudiantes vinculados a procesos de emprendimiento desde 2022, año en que se consolidaron las estrategias institucionales de fomento emprendedor y se dispone de registros actualizados y confiables.

4.4 Muestra

La muestra de esta investigación estuvo conformada por estudiantes emprendedores del programa de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS), sede principal en Bucaramanga, Santander. Dado el enfoque cuantitativo del estudio, se empleó un

muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionado en función del acceso a la población objetivo, la disponibilidad de los participantes y la pertinencia de los sujetos para el análisis de los factores que influyen en la decisión de emprender con o sin socios.

Este tipo de muestreo permitió seleccionar de manera práctica y no aleatoria a los participantes que cumplieran con los criterios establecidos: ser estudiantes del programa de Gestión Empresarial y tener un emprendimiento con más de tres años de funcionamiento. Según Hernández et al. (2014), el muestreo por conveniencia es adecuado en investigaciones descriptivas y exploratorias cuando se requiere obtener datos cuantificables de poblaciones específicas, especialmente cuando el acceso a los sujetos es limitado o focalizado. Aunque no permite realizar inferencias estadísticas generalizables al total de la población, resulta apropiado cuando los participantes poseen las características necesarias para proporcionar información relevante y alineada con los objetivos de investigación.

Para el desarrollo del análisis, se contó inicialmente con la participación de 64 estudiantes emprendedores del programa de Gestión Empresarial de la UIS que respondieron a la convocatoria. De este grupo, 32 reportaron tener un emprendimiento activo, pero solo 18 cumplieran con los criterios definidos (emprendimientos actualmente activos y con una trayectoria mínima de tres años), conformando así la muestra definitiva del presente estudio.

5 Análisis de resultados

El análisis de los resultados se fundamenta en la información recolectada a través de entrevistas semiestructuradas, las cuales permiten comprender de manera directa y contextualizada las percepciones, motivaciones y experiencias de los estudiantes frente a la decisión de emprender con socios o de manera individual. Este análisis tiene como propósito describir y comparar las respuestas obtenidas, identificando tanto los factores internos como externos que influyen en sus decisiones, así como los beneficios, desafíos y aprendizajes que han experimentado en sus trayectorias empresariales.

Con el fin de facilitar la interpretación de los hallazgos, es importante aclarar que:

- **Las preguntas 1 a 4**, así como las **preguntas 26 y 27**, corresponden a aspectos generales aplicables a la totalidad de los 18 emprendedores entrevistados.
- **Las preguntas 5 a 16** fueron dirigidas exclusivamente a los emprendedores individuales, con el propósito de analizar sus experiencias, ventajas, desafíos y estrategias personales.
- **Las preguntas 17 a 25** se aplicaron a los emprendedores con socios, buscando identificar las dinámicas asociativas, beneficios, riesgos y aprendizajes derivados del trabajo conjunto.

5.1 ¿Tiene actualmente un emprendimiento activo?

Los resultados muestran que el 100% de los estudiantes entrevistados cuentan actualmente con un emprendimiento activo. Este dato es relevante porque asegura que todas las respuestas obtenidas provienen de experiencias reales en desarrollo, lo cual da solidez al análisis. Además, confirma que la muestra cumple plenamente con el criterio de investigación planteado, permitiendo un acercamiento directo a casos consolidados.

5.2 ¿En qué año inicio su emprendimiento?

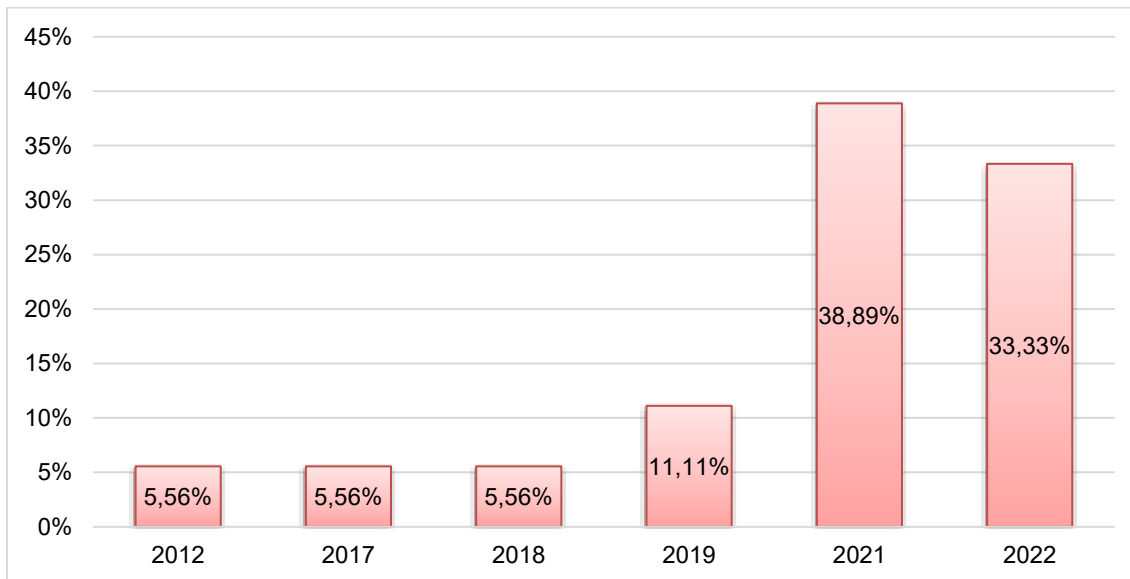
Tabla 1

Año de inicio de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados

Año	Frecuencia	Porcentaje
2012	1	5,56%
2017	1	5,56%
2018	1	5,56%
2019	2	11,11%
2021	7	38,89%
2022	6	33,33%
Total	18	100%

Figura 1

Año de inicio de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados



Los resultados reflejan que la mayor parte de los emprendimientos se han creado en los últimos años: en el 2021 un 38,89% y 2022 un 33,33%, lo que representa el 72,22% de los casos. Esto muestra una tendencia reciente hacia el emprendimiento dentro de los estudiantes de Gestión Empresarial, posiblemente influenciada por cambios en el contexto económico,

social y académico en ese periodo. Los emprendimientos iniciados en años anteriores, como 2012, 2017 y 2018, que representan cada uno apenas el 5,56% y 2019 con un 11,11%. Esto indica que la mayor parte de la muestra está vinculada a proyectos jóvenes, con menos de cinco años de trayectoria.

5.3 ¿A qué sector económico pertenece?

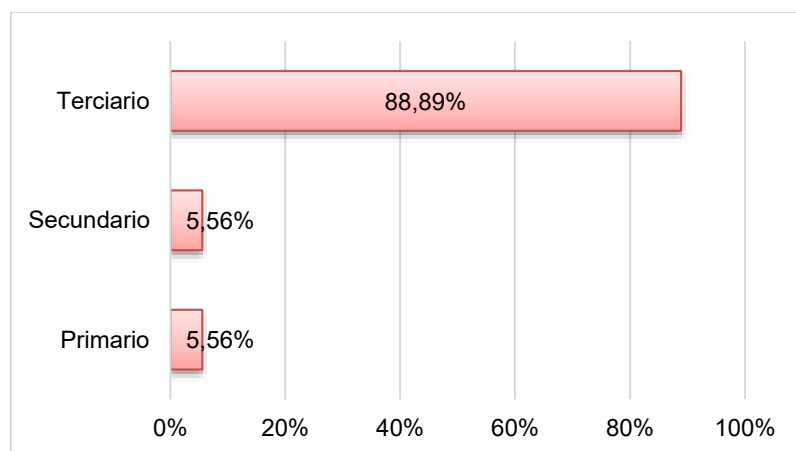
Tabla 2

Sectores económicos de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados

Sector económico	Frecuencia	Porcentaje
Primario	1	5,56%
Secundario	1	5,56%
Terciario	16	88,89%
Total	18	100%

Figura 2

Distribución de los emprendimientos por sector económico



Los resultados muestran una concentración de los emprendimientos en el sector terciario (88,89%), correspondiente a actividades relacionadas con la prestación de servicios, el comercio y la atención directa al consumidor. Esto refleja que los estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS tienden a crear negocios vinculados con servicios profesionales,

asesorías, ventas o actividades comerciales, posiblemente por la menor inversión inicial que requieren y la facilidad de acceso al mercado. A diferencia de los sectores primario y secundario apenas alcanzan una representación del 5,56% cada uno. El sector primario comprende actividades agrícolas o de extracción, mientras que el secundario incluye procesos de transformación o industriales. Este resultado evidencia un bajo interés en dichos sectores, lo que sugiere una preferencia por modelos de negocio más flexibles y con barreras de entrada menores.

5.4 ¿Su emprendimiento fue creado de manera individual o con socios?

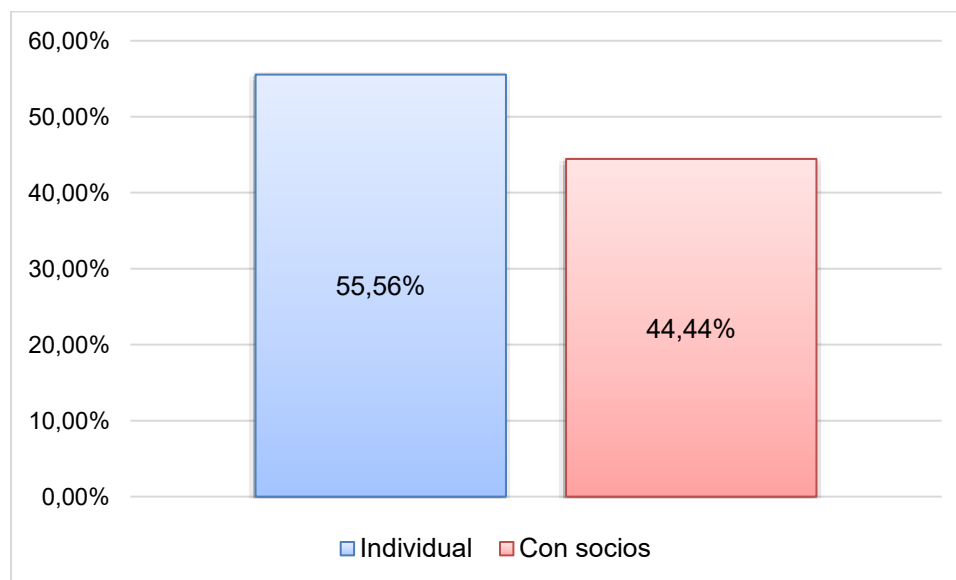
Tabla 3

Modalidad de creación de los emprendimientos

Modalidad	Frecuencia	Porcentaje
Individual	10	55,6%
Con socios	8	44,4%
Total	18	100%

Figura 3

Modalidad de creación de los emprendimientos de los estudiantes entrevistados



Los resultados evidencian que la mayoría de los estudiantes emprendedores (55,56%) inició su negocio de manera individual, mientras que el 44,44% lo hizo en compañía de socios. Esta tendencia muestra que el emprendimiento individual continúa siendo la opción más común entre los estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS, posiblemente porque ofrece mayor autonomía en la toma de decisiones, control sobre los recursos y flexibilidad para implementar ideas personales. No obstante, la diferencia porcentual con respecto a quienes emprenden en compañía de socios no es muy amplia, lo que refleja que existe también un interés creciente por el trabajo colaborativo. Este equilibrio sugiere que los estudiantes reconocen que el emprendimiento puede desarrollarse tanto de forma independiente como asociada, dependiendo de las condiciones del entorno, los recursos disponibles y las metas de cada proyecto.

Parte I: Emprendedores Individuales:

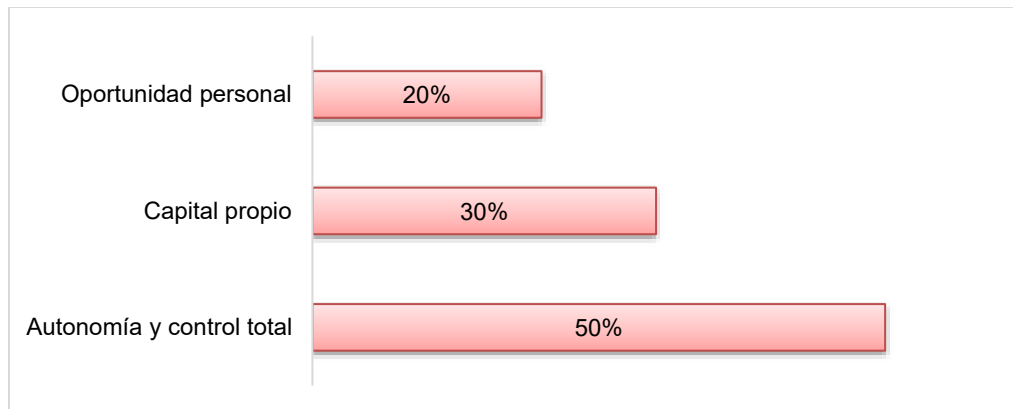
Esta parte de la entrevista fue aplicada a los 10 emprendedores individuales identificados anteriormente.

5.5 ¿Por qué decidió no tener socios?

Tabla 4

Motivos mencionados por los emprendedores individuales para no tener socios

Motivo mencionado	Frecuencia	Porcentaje*
Autonomía y control total	5	50%
Capital propio	3	30%
Oportunidad personal	2	20%
Total	10	100%

Figura 4*Motivos para no tener socios en los emprendimientos individuales*

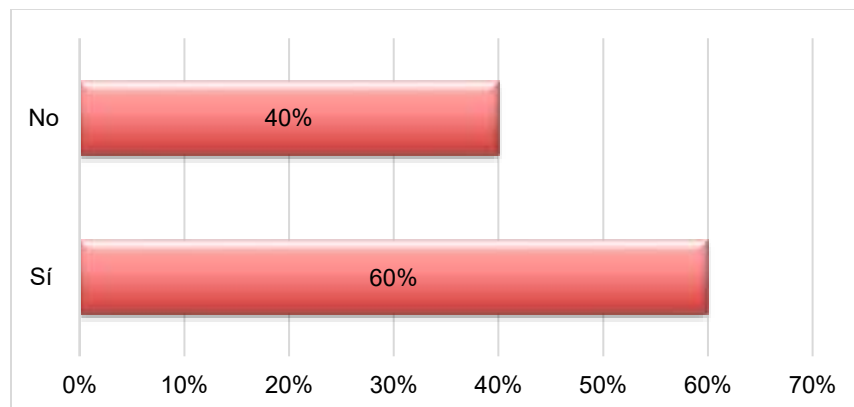
Los resultados muestran que el motivo más relevante para no tener socios es la búsqueda de autonomía y control total sobre el emprendimiento, con un 50% de las menciones. En segundo lugar, el capital propio o el acceso a financiación sin necesidad de socios representa el 30%, lo que evidencia que disponer de recursos suficientes reduce la necesidad de asociarse. Finalmente, la oportunidad personal aparece con un 20%, agrupando aquellos casos en los que el proyecto surgió a partir de clientes propios o se consideró manejable de manera individual. Se concluye que la decisión de emprender en solitario responde principalmente al deseo de independencia en la gestión y a la confianza en los recursos personales disponibles, factores que disminuyen la percepción de necesidad de compartir la dirección del negocio con otros socios.

5.6 ¿Has tenido alguna experiencia negativa con socios en el pasado?**Tabla 5***Experiencias negativas con socios en el pasado (emprendedores individuales)*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Figura 5

Experiencias negativas con socios en el pasado (emprendedores individuales)



Los resultados muestran que el 60% de los emprendedores individuales ha tenido experiencias negativas directas con socios, lo que refuerza la idea de que una parte importante decidió no asociarse debido a vivencias pasadas que generaron desconfianza, conflictos o dificultades en la gestión compartida. Por su parte, el 40% restante no ha tenido experiencias negativas, lo que indica que su decisión de emprender en solitario responde principalmente a factores como la búsqueda de autonomía, el uso de capital propio o las características particulares de su negocio. Estos hallazgos evidencian que las experiencias negativas previas con socios constituyen un factor determinante en la decisión de emprender de manera individual.

5.7 Si llegara a necesitar un socio en el futuro, ¿qué tipo preferiría (capitalista, operativo, estratégico, etc.)?

Tabla 6

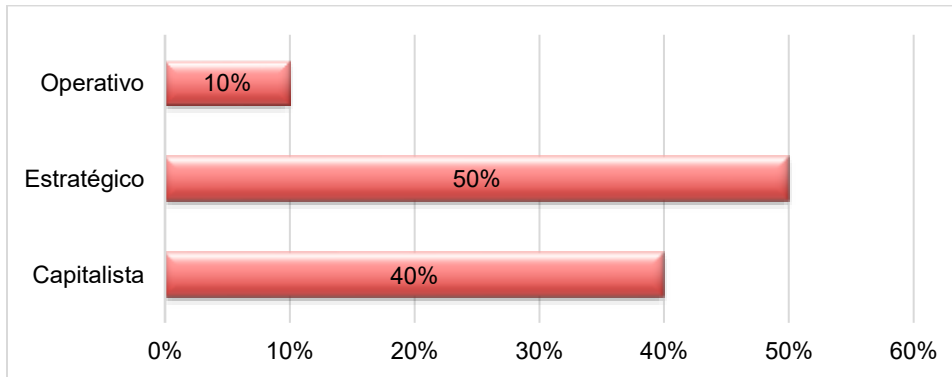
Tipo de socio preferido por los emprendedores individuales

Tipo de socio preferido	Frecuencia	Porcentaje
Capitalista	4	40%
Estratégico	5	50%
Operativo	1	10%

Total	10	100%
--------------	-----------	-------------

Figura 6

Tipo de socio preferido en el futuro (emprendedores individuales)



Los resultados muestran que la mayoría de los emprendedores individuales preferiría, en caso de requerir un socio, que este fuera estratégico (50%), seguido por el capitalista (40%). Esta tendencia evidencia que los estudiantes valoran tanto el aporte de conocimientos, contactos y visión empresarial, como la posibilidad de contar con un socio que contribuya recursos financieros para fortalecer el proyecto. Finalmente, el socio operativo (10%), asociado a la participación en labores técnicas o productivas dentro del negocio. Estos resultados reflejan que los emprendedores buscan aliados que aporten valor estratégico y financiero, priorizando la complementariedad y el fortalecimiento de la gestión antes que la ejecución directa de las actividades operativas.

5.8 ¿Considera que hoy en día necesita un socio para apoyar o hacer crecer su emprendimiento? ¿En qué aspectos lo requeriría?

5.8.1 ¿Considera que necesita un socio actualmente?

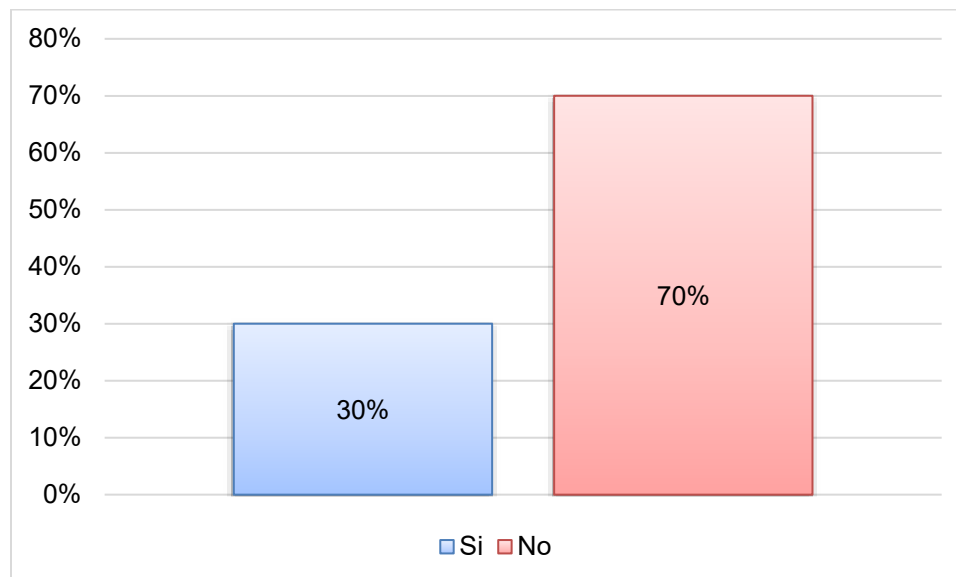
Tabla 7

Necesidad de un socio en la actualidad

Considera necesario un socio actualmente	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Figura 7

Necesidad actual de un socio en los emprendimientos individuales



Los resultados muestran que el 70% de los emprendedores individuales considera que sí necesitaría un socio en la actualidad, mientras que el 30% afirma que no lo requeriría. Este hallazgo evidencia que, aunque muchos emprendimientos se originaron de manera individual, con el tiempo surge el reconocimiento de la importancia de contar con un aliado para escalar, fortalecer o consolidar el negocio. En consecuencia, se observa una apertura progresiva hacia la colaboración y la búsqueda de apoyo externo, entendiendo que la asociación puede representar una estrategia clave para el crecimiento y la sostenibilidad empresarial.

5.8.2 ¿Áreas para las que requiere un socio?

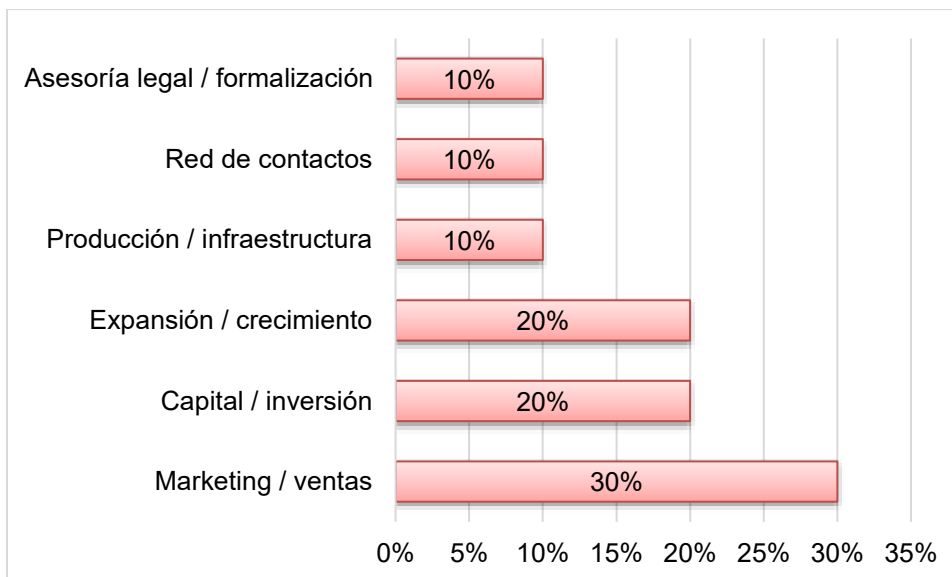
Tabla 8

Áreas de apoyo

Área de apoyo principal	Frecuencia	Porcentaje
Marketing / ventas	3	30%
Capital / inversión	2	20%
Expansión / crecimiento	2	20%
Producción / infraestructura	1	10%
Red de contactos	1	10%
Asesoría legal / formalización	1	10%
Total	10	100%

Figura 8

Áreas en las que los emprendedores individuales requerirían un socio



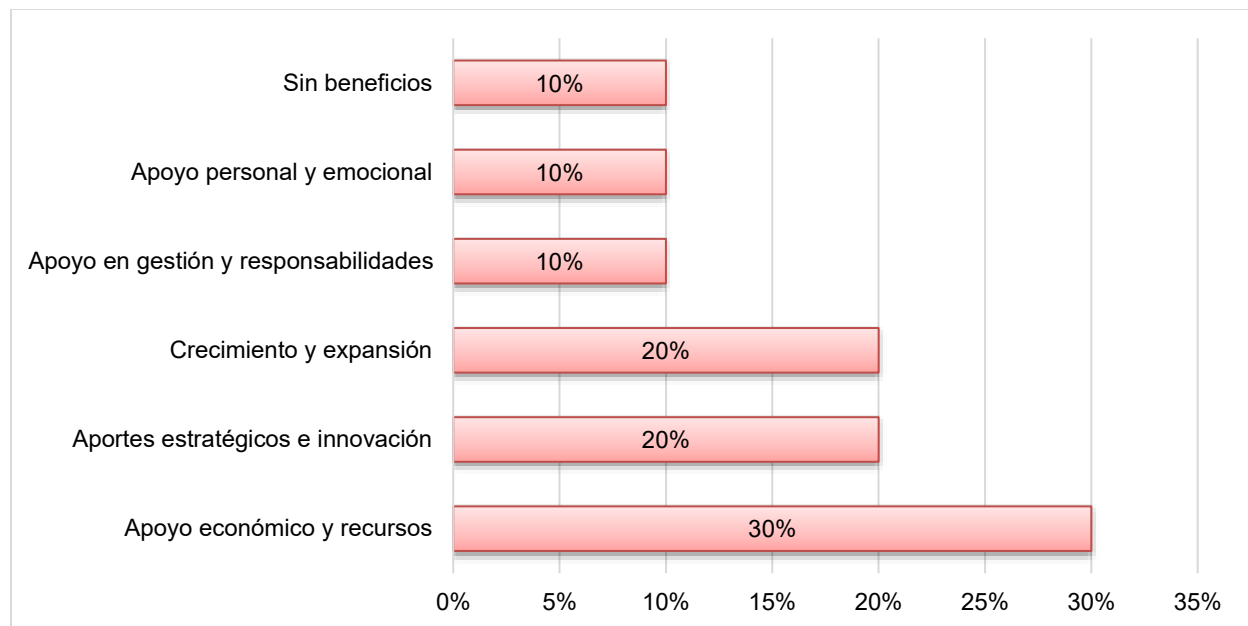
Los resultados evidencian que las principales áreas de apoyo identificadas por los emprendedores individuales corresponden a marketing y ventas (30%), seguidas por expansión o crecimiento (20%) y capital o inversión (20%). Estas categorías reflejan la necesidad de fortalecer la visibilidad comercial, la consolidación del mercado y la sostenibilidad financiera de los proyectos. En un segundo nivel de importancia se ubican las áreas de producción/infraestructura, asesoría legal y formalización y red de contactos (todas con 10%), lo que sugiere que algunos emprendedores también reconocen la relevancia de mejorar sus capacidades operativas, formalizar y establecer alianzas estratégicas. Esto indica que los emprendedores valoran principalmente el acompañamiento orientado al fortalecimiento comercial y financiero, evidenciando que sus principales retos se concentran en incrementar ventas, acceder a capital y expandir su negocio, más que en la gestión operativa o legal de sus actividades.

5.9 ¿Qué beneficios piensa que le habría traído tener un socio desde el inicio?

Tabla 9

Beneficios que habría traído tener un socio desde el inicio

Categoría de beneficio	Frecuencia	Porcentaje
Apoyo económico y recursos	3	30%
Aportes estratégicos e innovación	2	20%
Crecimiento y expansión	2	20%
Apoyo en gestión y responsabilidades	1	10%
Apoyo personal y emocional	1	10%
Sin beneficios	1	10%
Total	10	100%

Figura 9*Beneficios percibidos de tener un socio desde el inicio*

Los resultados muestran que la mayoría de los estudiantes (30%) considera que haber tenido un socio desde el inicio les habría aportado apoyo económico y recursos, ya sea mediante capital, acceso a infraestructura, materia prima o la posibilidad de abrir un punto físico. Este hallazgo confirma que la limitación financiera continúa siendo uno de los principales retos para los emprendedores individuales. En segundo lugar, se destacan los aportes estratégicos e innovación (20%) y el crecimiento y expansión (20%), lo que refleja el reconocimiento del valor que un socio puede ofrecer en términos de nuevas oportunidades, estrategias de mercado y fortalecimiento del proceso de consolidación.

Además, el apoyo en gestión y responsabilidades (10%) y el apoyo personal y emocional (10%) evidencian que emprender en solitario puede generar sobrecarga tanto administrativa como emocional, lo que resalta la importancia de compartir responsabilidades y contar con respaldo humano. Un 10% de los entrevistados manifestó que no habría obtenido beneficios de tener un socio, lo que indica que la mayoría reconoce algún tipo de ventaja o

aporte positivo que un aliado podría haber representado desde las etapas iniciales del emprendimiento.

5.10 ¿Cuál ha sido su mayor desafío al emprender sin socios?

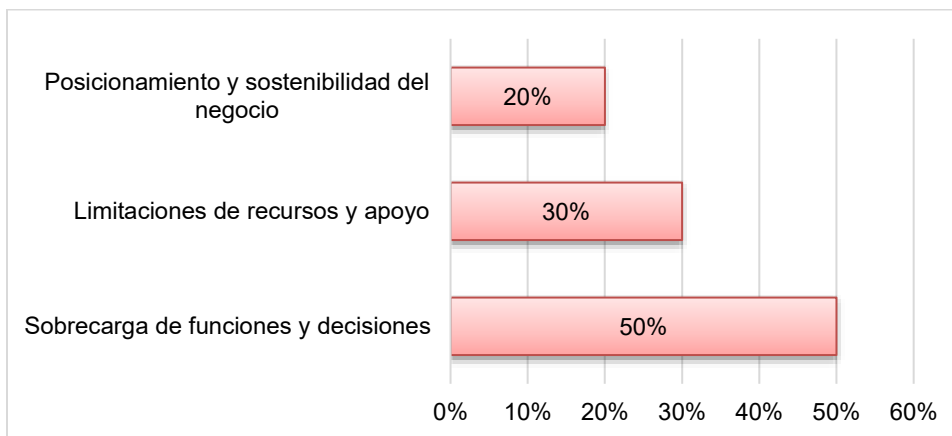
Tabla 10

Mayores desafíos al emprender sin socios

Categoría de desafío	Frecuencia	Porcentaje
Sobrecarga de funciones y decisiones	5	50%
Limitaciones de recursos y apoyo	3	30%
Posicionamiento y sostenibilidad del negocio	2	20%
Total	10	100%

Figura 10

Mayores desafíos al emprender sin socio



Los resultados muestran que el principal desafío de los emprendedores individuales (50%) es la sobrecarga de funciones y la toma de decisiones en solitario. Este hallazgo evidencia que la ausencia de socios obliga a los emprendedores a asumir múltiples

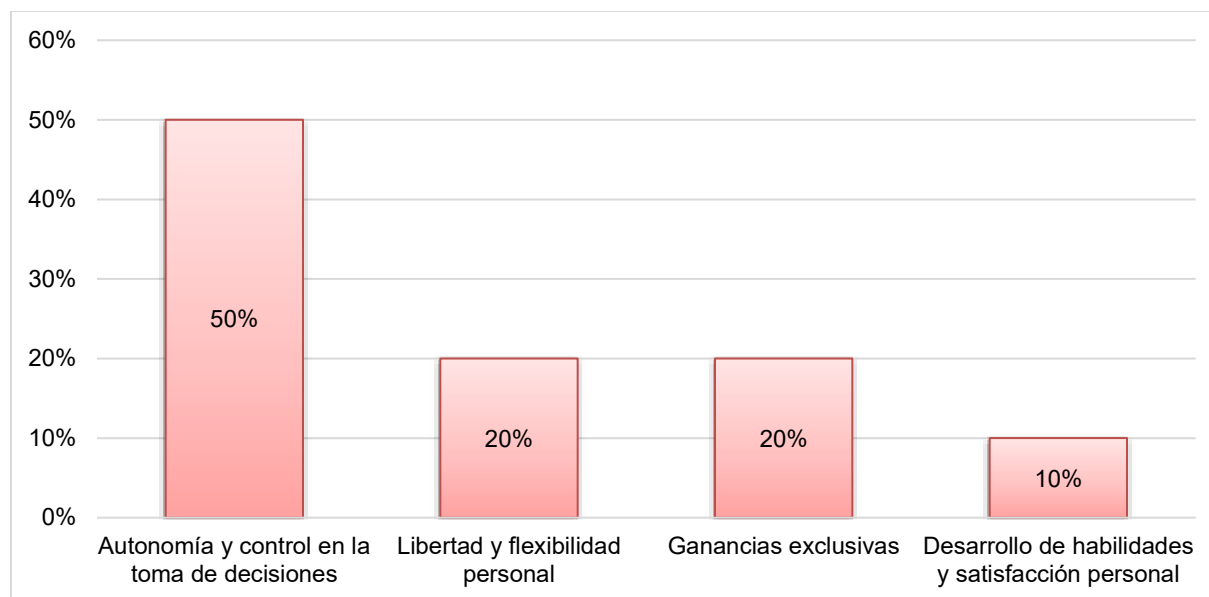
responsabilidades de manera simultánea y a concentrar en una sola persona el peso estratégico, operativo y administrativo del negocio, lo que genera altos niveles de presión y desgaste. En segundo lugar, el 30% señaló limitaciones de recursos y apoyo, manifestando dificultades para acceder a capital, invertir en marketing o disponer de personal que respalde la gestión empresarial. Finalmente, el 20% mencionó desafíos relacionados con el posicionamiento y la sostenibilidad del negocio, especialmente en lo referente a la construcción de confianza en el mercado y la capacidad para mantener la continuidad del emprendimiento a largo plazo. Se deduce que los principales obstáculos del emprendimiento individual se asocian a la carga laboral, la falta de apoyo externo y la necesidad de consolidar una presencia sólida en el entorno competitivo.

5.11 ¿Qué ventajas encuentra en emprender de manera individual?

Tabla 11

Ventajas de emprender de manera individual

Ventaja identificada	Frecuencia	Porcentaje
Autonomía y control en la toma de decisiones	5	50%
Libertad y flexibilidad personal	2	20%
Ganancias exclusivas	2	20%
Desarrollo de habilidades y satisfacción personal	1	10%
Total	10	100%

Figura 11*Ventajas de emprender de manera individual*

Los resultados muestran que la principal ventaja de emprender de manera individual es la autonomía y el control en la toma de decisiones, con un 50%. Este resultado evidencia que los estudiantes valoran especialmente la posibilidad de implementar sus ideas libremente, sin depender de consensos, lo que les otorga rapidez, flexibilidad y dominio total sobre la dirección de sus proyectos. En segundo lugar, el 20% de los emprendedores resaltó la libertad y flexibilidad personal, que les permite gestionar su tiempo y ritmo de trabajo de acuerdo con sus propias necesidades. De igual forma, un 20% mencionó las ganancias exclusivas, ya que el hecho de no tener socios implica conservar íntegramente los beneficios económicos del emprendimiento. Finalmente, el 10% destacó el desarrollo de habilidades y la satisfacción personal, reconociendo que emprender en solitario les ha permitido fortalecer sus capacidades empresariales y sentir orgullo por los logros alcanzados. En conjunto, estos resultados reflejan que los emprendedores individuales perciben la independencia, la flexibilidad y la apropiación total de los resultados como los principales beneficios de no contar con socios.

5.12 ¿Bajo qué condiciones aceptaría tener un socio en el futuro?

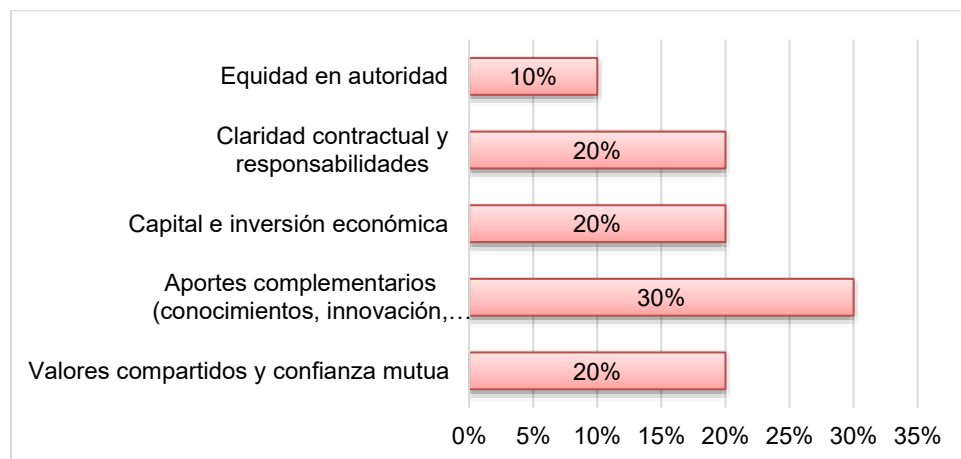
Tabla 12

Condiciones para aceptar un socio en el futuro

Condición identificada	Frecuencia	Porcentaje
Valores compartidos y confianza mutua	2	20%
Aportes complementarios (conocimientos, innovación, habilidades, contactos)	3	30%
Capital e inversión económica	2	20%
Claridad contractual y responsabilidades	2	20%
Equidad en autoridad	1	10%
Total	10	100%

Figura 12

Condiciones para aceptar un socio en el futuro



Los resultados muestran que los emprendedores individuales no descartan la posibilidad de tener un socio en el futuro, aunque lo harían bajo condiciones claras y previamente establecidas. El aspecto más relevante, con un 30%, corresponde a los aportes complementarios, como conocimientos, innovación, habilidades o contactos, lo que refleja la conciencia de que un socio puede fortalecer áreas estratégicas del negocio que ellos no dominan. En segundo lugar, los emprendedores destacan con un 20% tanto los valores compartidos y la confianza mutua, como el aporte de capital e inversión económica, evidenciando que para ellos es igualmente importante contar con respaldo financiero como garantizar una relación basada en principios éticos y confianza recíproca. De igual forma, otro 20% señaló la claridad contractual y en las responsabilidades, enfatizando la necesidad de definir acuerdos formales desde el inicio para prevenir conflictos.

Finalmente, el 10% mencionó la equidad en la autoridad, subrayando la importancia de una participación equilibrada en la toma de decisiones. Se concluye que los estudiantes aceptarían socios únicamente bajo un marco de complementariedad, confianza, inversión y reglas claras, lo que evidencia un aprendizaje derivado de sus propias experiencias y de la observación de casos cercanos.

5.13 ¿Cómo manejas las tareas que normalmente se compartirían con un socio?

Tabla 13

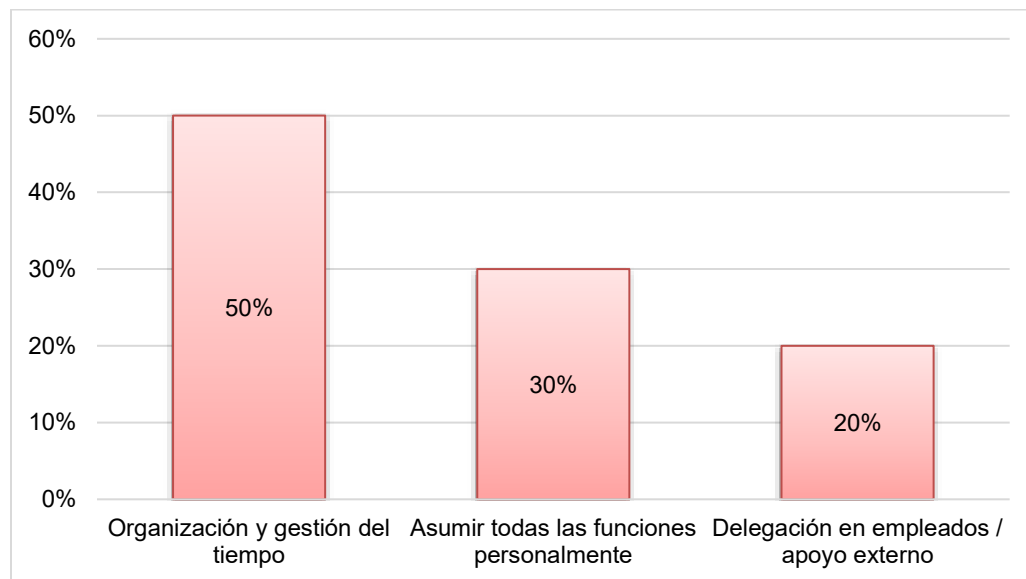
Manejo de tareas que normalmente se compartirían con un socio

Estrategia utilizada	Frecuencia	Porcentaje
Organización y gestión del tiempo	5	50%
Asumir todas las funciones personalmente	3	30%
Delegación en empleados / apoyo externo	2	20%

Total	10	100%
--------------	-----------	-------------

Figura 13

Estrategias para manejar tareas normalmente compartidas con un socio



Los resultados muestran que la estrategia más común para manejar las tareas que normalmente se compartirían con un socio es la organización y gestión del tiempo, mencionada por el 50% de los emprendedores individuales. Los estudiantes destacan la importancia de planificar mediante agendas, cronogramas y una adecuada administración del tiempo para cumplir con las múltiples responsabilidades que asumen en solitario. En segundo lugar, un 30% indicó que asume todas las funciones personalmente, lo que refleja tanto su compromiso como la alta carga laboral que implica dirigir un negocio sin apoyo adicional. Finalmente, un 20% mencionó la delegación en empleados o apoyo externo, recurriendo a colaboradores, asesores o familiares para aliviar parte del trabajo.

Se evidencia que, aunque la mayoría logra sostener su emprendimiento a través de la planificación y el orden personal, también reconocen la necesidad de buscar apoyo o delegar tareas para mantener la eficiencia y el equilibrio en la gestión individual.

5.14 ¿Qué áreas consideras más difíciles de manejar por tu cuenta (ej. finanzas, marketing, operaciones)?

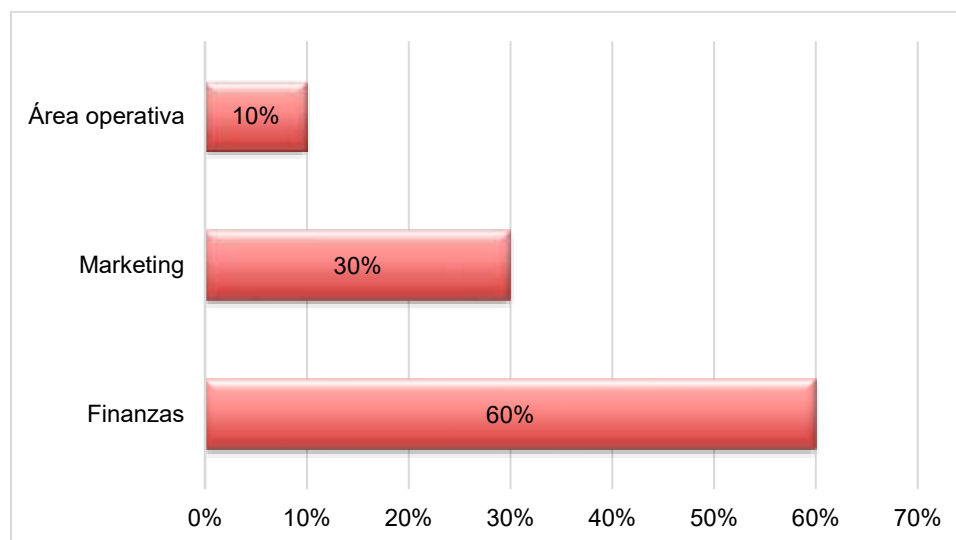
Tabla 14

Áreas más difíciles de manejar por cuenta propia

Área identificada	Frecuencia	Porcentaje
Finanzas	6	60%
Marketing	3	30%
Área operativa	1	10%
Total	10	100%

Figura 14

Áreas más difíciles de manejar sin socios



Los resultados evidencian que la mayor dificultad de los emprendedores individuales se concentra en el área financiera, con un 60%. Este resultado indica que la contabilidad, la gestión de recursos económicos y la planificación presupuestal representan los principales retos para quienes emprenden sin socios, debido a la necesidad de conocimientos técnicos y al manejo responsable del capital. En segundo lugar, el 30% de los participantes señaló el marketing como el área más desafiante, reflejando la importancia que tiene la promoción, el posicionamiento y la captación de clientes para el crecimiento de los negocios. Finalmente, un

10% identificó el área operativa como la más compleja, principalmente por las exigencias en la producción, logística y control de procesos.

De lo anterior se deduce que la ausencia de socios se percibe con mayor impacto en los ámbitos financiero y comercial, donde los estudiantes consideran que la falta de apoyo especializado limita el desarrollo y sostenibilidad de sus emprendimientos.

5.15 ¿Cómo ha sido su experiencia personal al emprender sin socios?

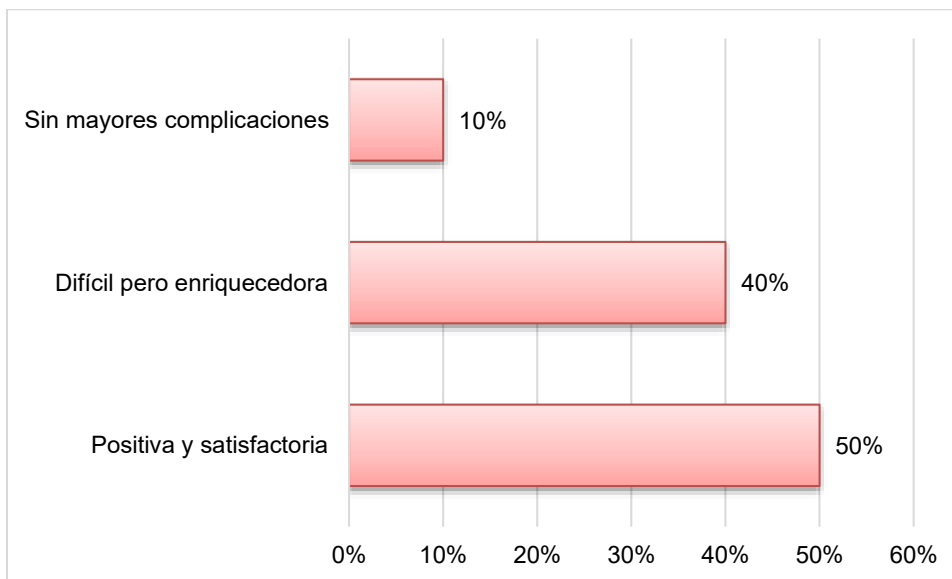
Tabla 15

Experiencia personal al emprender sin socios

Tipo de experiencia	Frecuencia	Porcentaje
Positiva y satisfactoria	5	50%
Difícil pero enriquecedora	4	40%
Sin mayores complicaciones	1	10%
Total	10	100%

Figura 15

Síntesis de la experiencia al emprender sin socios



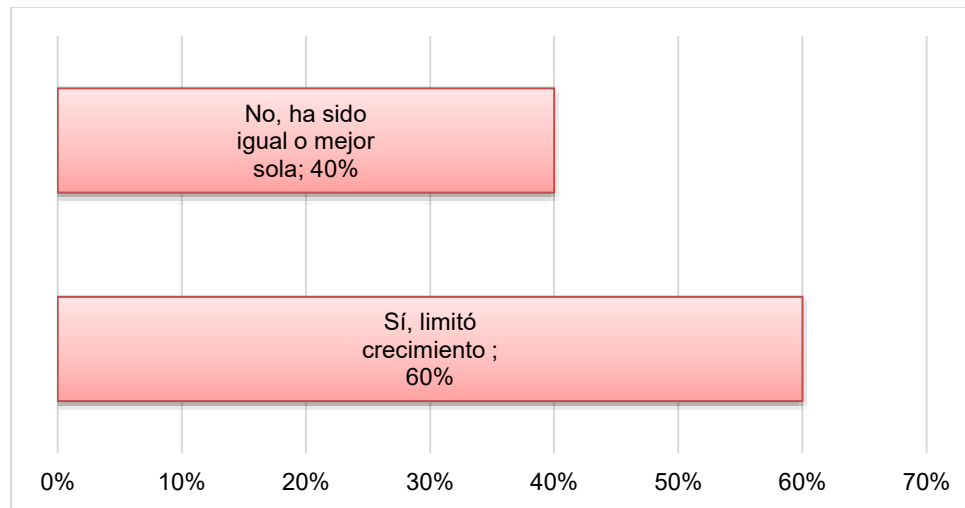
La mitad de los emprendedores individuales (50%) perciben su experiencia como positiva y satisfactoria, resaltando la autonomía, la tranquilidad y el aprendizaje que les ha brindado llevar adelante sus proyectos en solitario. Un 40% la describió como una experiencia difícil pero enriquecedora, en la que, a pesar de los retos, las dificultades se han transformado en logros personales y profesionales que fortalecen su resiliencia y confianza. El 10% indicó que ha sido fácil y sin complicaciones, lo que refleja que para algunos el emprendimiento individual fluye con menos obstáculos. De los resultados podemos deducir que, aunque el camino de emprender sin socios es retador, la mayoría lo vive como una oportunidad de crecimiento personal y profesional más que como una carga.

5.16 ¿Crees que su decisión de no tener socios ha influido en el crecimiento o sostenibilidad de su emprendimiento?

Tabla 16

Influencia de no tener socios en el crecimiento/sostenibilidad

Categoría de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí, limitó el crecimiento	6	60%
No, ha sido igual o mejor solo	4	40%
Total	10	100%

Figura 16*Influencia de no tener socios en el crecimiento y sostenibilidad*

Los resultados muestran que el 60% de los emprendedores individuales considera que la decisión de no tener socios limitó el crecimiento de sus negocios, principalmente por la falta de apoyo en capital, ideas o acompañamiento estratégico que habría permitido un desarrollo más acelerado y sostenible. Sin embargo, muchos de ellos también reconocen que emprender solos les ha brindado estabilidad y control sobre las decisiones, evitando conflictos o riesgos derivados de terceros. Por otro lado, el 40% de los participantes indicó que no percibió diferencias significativas o que incluso fue mejor emprender de manera individual, destacando la autonomía, independencia y satisfacción personal obtenidas en la gestión. Estos resultados evidencian una valoración equilibrada, donde los beneficios del control y la autogestión se contraponen a las limitaciones que surgen por la falta de colaboración y recursos compartidos.

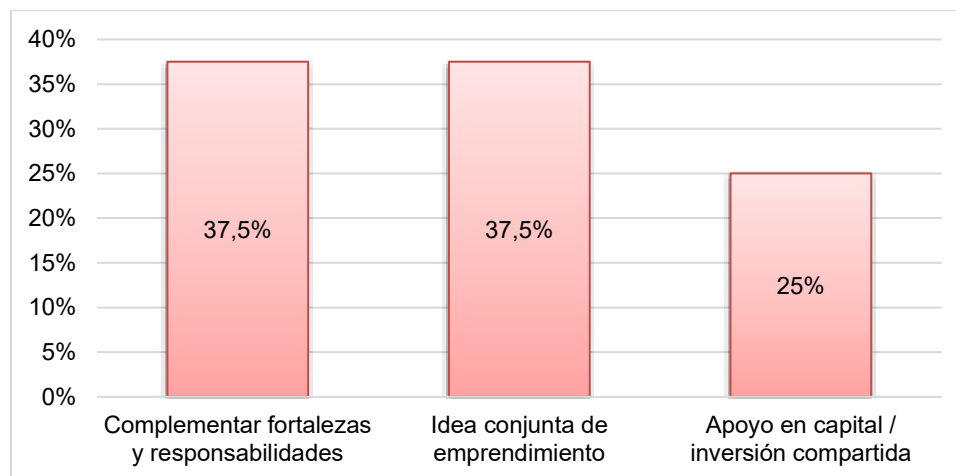
Parte II – Emprendimientos con Socios

Esta parte de la entrevista se relaciona directamente con los emprendedores con socios identificados en la pregunta 4.

5.17 ¿Por qué decidió emprender acompañado y no de manera individual?

Tabla 17*Motivos para emprender acompañado*

Motivo identificado	Frecuencia	Porcentaje
Complementar fortalezas y responsabilidades	3	37,5%
Idea conjunta de emprendimiento	3	37,5%
Apoyo en capital / inversión compartida	2	25%
Total	10	100%

Figura 17*Motivos para emprender acompañado*

Los resultados muestran que los principales motivos para emprender con socios son la complementariedad de fortalezas y responsabilidades y la idea conjunta de emprendimiento, ambos con un 37,5% de las menciones. Esto evidencia que la decisión de asociarse surge tanto de la necesidad de integrar habilidades y conocimientos diversos como del hecho de que la concepción del negocio se origina de manera compartida entre los participantes. Por último, el 25% de los emprendedores indicó que el apoyo en capital o la inversión compartida fue el

motivo principal para asociarse, lo que refleja que la unión de recursos financieros continúa siendo un factor determinante para iniciar un proyecto con mayores posibilidades de crecimiento. Lo anteriores resultados permiten concluir que la decisión de emprender acompañado se fundamenta principalmente en la complementariedad de capacidades y en la visión compartida del negocio, más que únicamente en la búsqueda de apoyo económico.

5.18 ¿Qué tipo de socios tiene (capitalistas, operativos, estratégicos, familiares, amigos, etc.)?

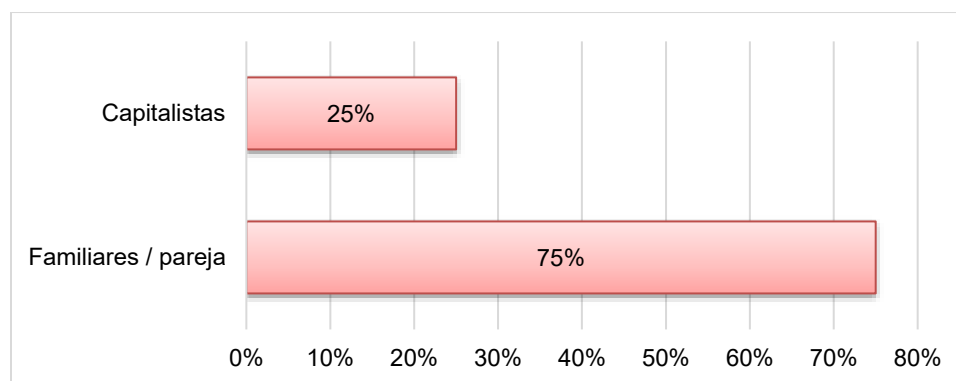
Tabla 18

Tipos de socios presentes en los emprendimientos

Tipo de socio	Frecuencia	Porcentaje
Familiares / pareja	6	75%
Capitalistas	2	25%
Total	8	100,00%

Figura 18

Tipos de socios en los emprendimientos



Los resultados muestran que la familia y las parejas representan la mayoría de los socios, con un 75% de los casos, lo que evidencia que la mayoría de los emprendimientos surgen en entornos cercanos y de confianza, donde predominan los vínculos afectivos y el

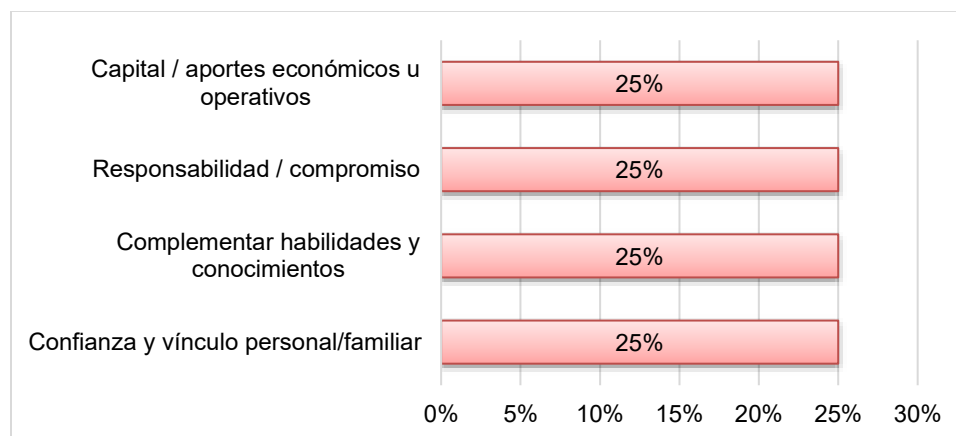
apoyo mutuo. Este resultado refleja que los estudiantes emprendedores tienden a asociarse con personas de su círculo íntimo, motivados por la seguridad, la lealtad y el conocimiento previo de las capacidades del otro. En segundo lugar, el 25% de los participantes indicó tener socios capitalistas, quienes aportan principalmente recursos económicos para la creación o fortalecimiento del negocio. En conjunto, estos resultados muestran que los emprendimientos estudiantiles se sustentan en relaciones de confianza personal más que en alianzas puramente financieras, destacando la importancia del apoyo familiar como base para el desarrollo y consolidación de sus proyectos empresariales.

5.19 ¿Qué criterios tuvo en cuenta para elegir a sus socios?

Tabla 19

Criterios para elegir socios

Criterio identificado	Frecuencia	Porcentaje
Confianza y vínculo personal/familiar	2	25%
Complementar habilidades y conocimientos	2	25%
Responsabilidad / compromiso	2	25%
Capital / aportes económicos	2	25%
Total	8	100%

Figura 19*Crterios para elegir socios*

Los resultados muestran que los criterios más relevantes para elegir socios se distribuyen de manera equitativa entre cuatro factores principales, cada uno con un 25%. La confianza y el vínculo personal o familiar se destacan como un elemento esencial, evidenciando que la base de muchas asociaciones se encuentra en relaciones cercanas que brindan seguridad y respaldo. De igual forma, la complementariedad de habilidades y conocimientos tiene el mismo peso, lo que indica que los emprendedores valoran la posibilidad de asociarse con personas que aporten capacidades diferentes y fortalezcan el proyecto. En igual proporción, la responsabilidad y el compromiso son considerados determinantes, ya que garantizan la continuidad y seriedad del emprendimiento. Finalmente, el capital o los aportes económicos y operativos también representan un criterio clave, reflejando la importancia de contar con recursos que respalden el crecimiento del negocio.

El análisis anterior muestra que los estudiantes buscan equilibrar la confianza personal con la complementariedad profesional y el apoyo financiero al momento de elegir a sus socios.

5.20 ¿Qué papel o funciones cumple cada socio dentro del emprendimiento?

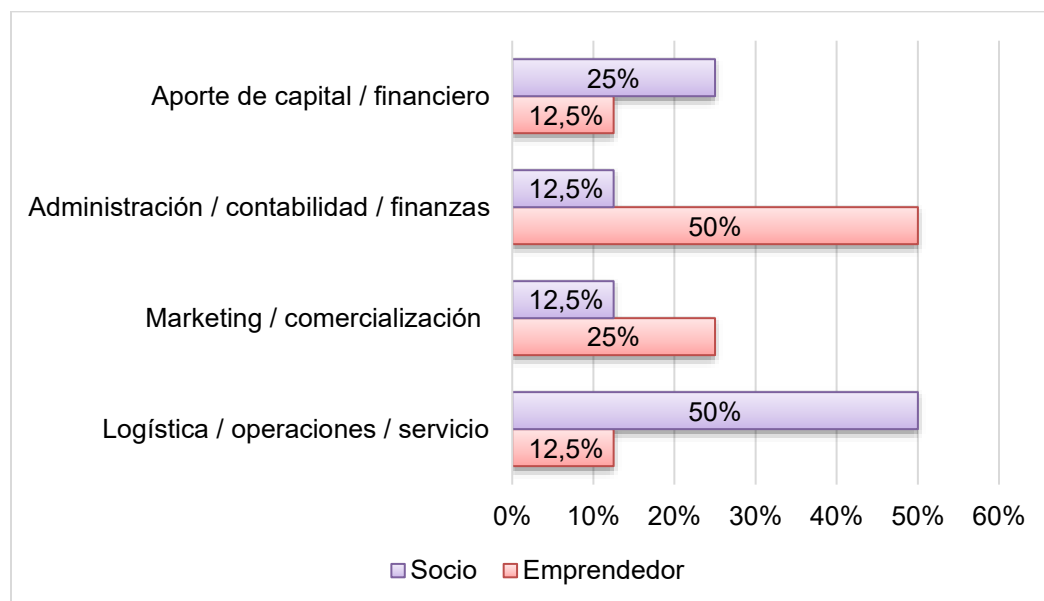
Tabla 20

Distribución de funciones entre el emprendedor y sus socios

Área / Tipo de labor	Emprendedor (frecuencia)	Emprendedor (Porcentaje)	Socio (frecuencia)	Socio (Porcentaje)
Logística / operaciones / servicio	1	12,5%	4	50%
Marketing / comercialización	2	25%	1	12,5%
Administración / contabilidad / finanzas	4	50%	1	12,5%
Aporte de capital / financiero	1	12,5%	2	25%
Total	8	100%	8	100%

Figura 20

Distribución porcentual de funciones entre el emprendedor y sus socios



Los resultados evidencian una distribución complementaria de funciones entre emprendedores y socios. Los emprendedores concentran su participación en administración,

contabilidad y finanzas (50%) y en marketing y comercialización (25%), asumiendo el liderazgo en la dirección, la gestión financiera y la promoción del negocio. En menor proporción, los emprendedores participan en logística/operaciones/servicio (12,5%) y en el aporte de capital/financiero (12,5%), lo que sugiere que delegan o externalizan tareas operativas y rara vez aportan exclusivamente capital como su rol principal. Por su parte, los socios predominan en logística/operaciones/servicio (50%) y en el aporte de capital/financiero (25%), mientras que tienen una participación menor en marketing/comercialización (12,5%) y en administración/contabilidad/finanzas (12,5%); esto indica que los socios actúan sobre todo como soporte operativo y financiero, dejando la gestión estratégica y comercial en manos de los emprendedores.

De acuerdo con lo anterior, los datos muestran un esquema funcional balanceado: los emprendedores mantienen el control gerencial y comercial, y los socios complementan con ejecución operativa y recursos, aunque existen áreas (logística y capital por parte del emprendedor; marketing y administración por parte del socio) donde la presencia es residual y sugiere oportunidades para redefinir roles o fortalecer capacidades según las necesidades del proyecto.

5.21 ¿Qué beneficios has obtenido por contar con socios?

Tabla 21

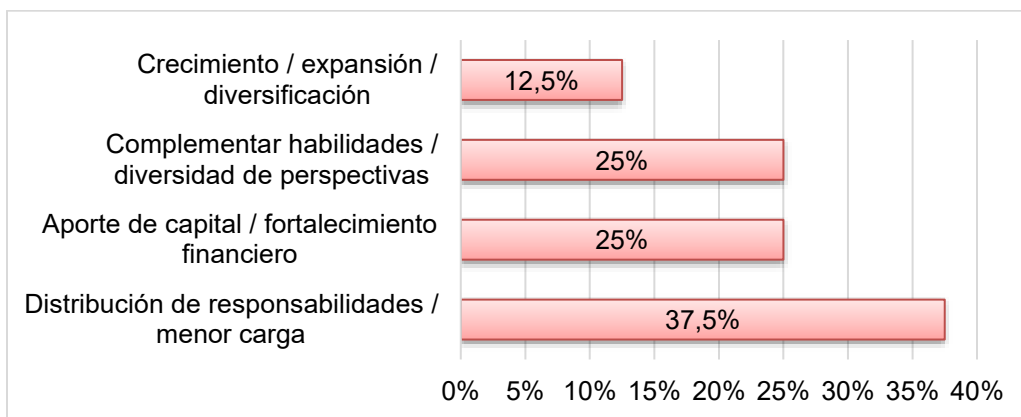
Beneficios de contar con socios

Beneficio identificado	Frecuencia	Porcentaje
Distribución de responsabilidades / menor carga	3	37,5%
Aporte de capital / fortalecimiento financiero	2	25%

Complementar habilidades / diversidad de perspectivas	2	25%
Crecimiento / expansión / diversificación	1	12,5%
Total	8	100%

Figura 21

Beneficios obtenidos al contar con socios



Los resultados muestran que el beneficio más relevante de emprender con socios es la distribución de responsabilidades y la reducción de la carga laboral, con un 37,5%, lo que refleja que la principal ventaja percibida radica en poder compartir tareas y equilibrar el trabajo, favoreciendo una gestión más organizada y eficiente. En segundo lugar, se destacan el aporte de capital y fortalecimiento financiero (25%), junto con la complementariedad de habilidades y diversidad de perspectivas (25%), lo que evidencia que los socios no solo contribuyen con recursos económicos, sino también con conocimientos y capacidades que amplían las posibilidades de crecimiento. Finalmente, el crecimiento, expansión o diversificación del negocio (12,5%) aparece como un beneficio adicional, resultado de la combinación de recursos, ideas y esfuerzos compartidos.

En conjunto, los hallazgos confirman que la presencia de socios aporta equilibrio, respaldo financiero y capital humano, fortaleciendo la sostenibilidad y proyección de los emprendimientos.

5.22 ¿Ha tenido dificultades o conflictos con sus socios? ¿Cómo los resolvieron?

Tabla 22

Conflictos entre socios y formas de resolución

Tipo de experiencia con los socios	Frecuencia	Porcentaje
No han tenido conflictos	5	62,50%
Sí, conflictos leves resueltos mediante comunicación y acuerdos	3	37,50%
Total	8	100%

Figura 22

Experiencias de conflicto entre socios



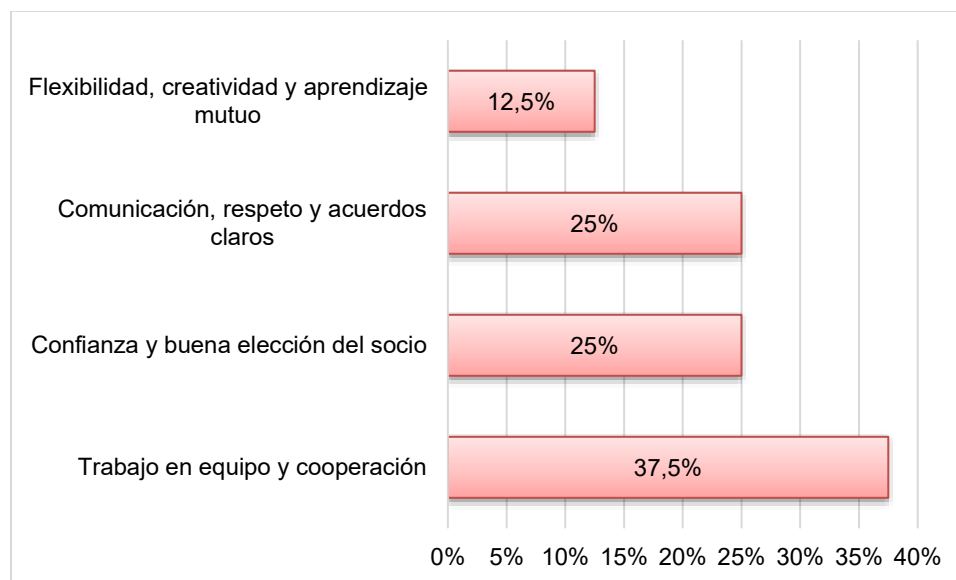
La mayoría de los emprendedores con un 62,5% no han enfrentado conflictos con sus socios, lo que evidencia una relación de colaboración sólida basada en la confianza, la comunicación y el cumplimiento de roles definidos. El 37,5% restante reconoce haber tenido diferencias menores, pero todos coinciden en que fueron resueltas mediante el diálogo, la comunicación abierta y la negociación, lo que refuerza la importancia de la gestión emocional y la comunicación efectiva en el mantenimiento de sociedades exitosas. En general, los resultados muestran que los conflictos entre socios son escasos y manejables, lo que sugiere relaciones de trabajo armoniosas y un enfoque colaborativo orientado al logro de objetivos comunes.

5.23 ¿Qué aprendizajes le ha dejado trabajar con socios?

Tabla 23

Aprendizajes obtenidos al trabajar con socios

Aprendizaje identificado	Frecuencia	Porcentaje
Trabajo en equipo y cooperación	3	37,5%
Confianza y buena elección del socio	2	25%
Comunicación, respeto y acuerdos claros	1	25%
Flexibilidad, creatividad y aprendizaje mutuo	1	12,5%
Total	11	100%

Figura 23*Aprendizajes derivados del trabajo con socios*

. Los resultados reflejan que los emprendedores reconocen diversos aprendizajes derivados del trabajo con socios. El trabajo en equipo y la cooperación se destacan como el aspecto más relevante con un 37,5%, evidenciando que la colaboración efectiva es clave para alcanzar metas comunes y fortalecer la dinámica empresarial. En segundo lugar, con un 25% cada uno, se ubican la confianza y la buena elección del socio, así como la comunicación, el respeto y los acuerdos claros, factores que contribuyen a prevenir conflictos y garantizar una gestión armónica. Finalmente, un 12,5% de los encuestados señaló la flexibilidad, creatividad y aprendizaje mutuo como un valor agregado, destacando que la interacción entre socios impulsa la innovación y el desarrollo personal. Los hallazgos anteriores muestran que las alianzas basadas en confianza, comunicación y cooperación generan no solo beneficios empresariales, sino también crecimiento humano y profesional.

5.24 Si volviera a empezar, ¿elegiría a los mismos socios o haría cambios?

El 100% de los emprendedores con socios mantendría a los mismos compañeros de negocio, lo que indica un alto nivel de satisfacción, confianza y cohesión dentro de las

sociedades actuales. Las razones más comunes giran en torno al apoyo mutuo, la confianza, la complementariedad de habilidades y el compromiso compartido con el crecimiento del emprendimiento. Aunque uno de los entrevistados mencionó la posibilidad de incluir nuevos socios en el futuro, esto se interpreta como una estrategia de expansión, no como un cambio por inconformidad. El análisis anterior refleja que las relaciones de sociedad en esta muestra son estables, armónicas y percibidas como fundamentales para el éxito del negocio.

5.25 ¿Considera que tener socios ha influido en el crecimiento y sostenibilidad de su emprendimiento? ¿De qué manera?

El 100% de los emprendedores con socios considera que la sociedad ha tenido una influencia positiva en el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios. Entre las principales razones se destacan el apoyo mutuo, el aporte financiero, la complementariedad de habilidades y la mayor organización interna que surge al distribuir responsabilidades. Estos factores permiten optimizar recursos, mejorar la toma de decisiones y enfrentar de manera más efectiva los desafíos propios del emprendimiento. Los resultados evidencian que las alianzas estratégicas fortalecen la estructura y el funcionamiento de los proyectos, al tiempo que generan un entorno de cooperación y aprendizaje continuo. En síntesis, la presencia de socios no solo impulsa el crecimiento económico, sino que también promueve la estabilidad y sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos.

5.26 ¿Qué recomendaría a otros estudiantes sobre la elección y el trabajo con socios?

Tabla 24

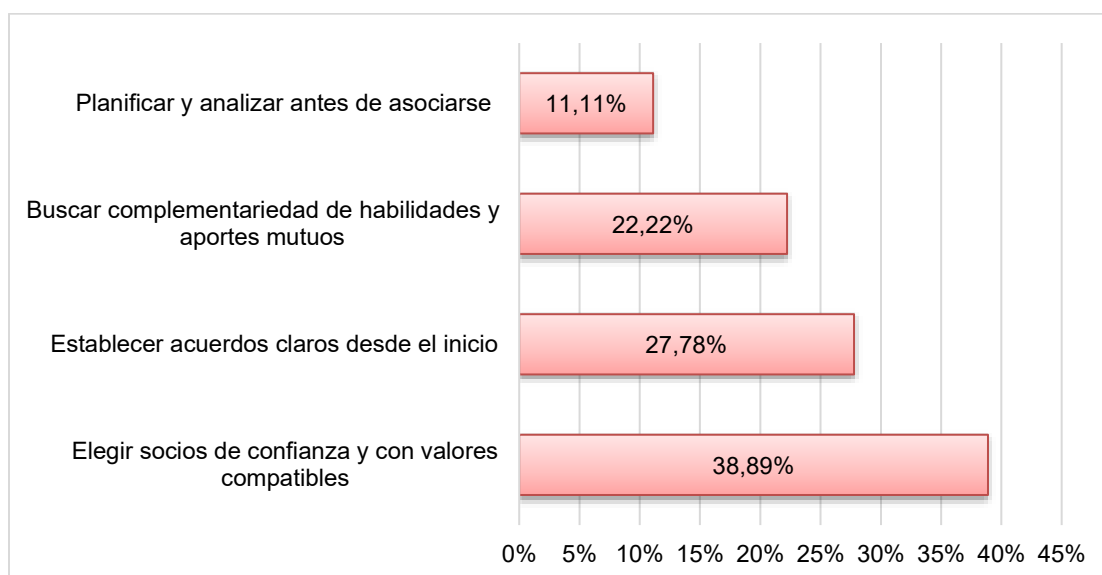
Recomendaciones sobre la elección y trabajo con socios

Recomendación principal	Frecuencia	Porcentaje
Elegir socios de confianza y con valores compatibles	7	38,89%

Establecer acuerdos claros desde el inicio	5	27,78%
Buscar complementariedad de habilidades y aportes mutuos	4	22,22%
Planificar y analizar antes de asociarse	2	11,11%
Total	18	100%

Figura 24

Recomendaciones de los emprendedores sobre la elección y trabajo con socios



Las respuestas de los 18 emprendedores evidencian una visión madura y reflexiva sobre la importancia de las alianzas dentro de los emprendimientos. La recomendación más frecuente, con un 38,89%, es elegir socios de confianza y con valores compatibles, lo que resalta que el vínculo personal y ético entre los socios es un pilar esencial para la estabilidad y el éxito del negocio. En segundo lugar, un 27,78% sugiere establecer acuerdos claros desde el inicio, mostrando la relevancia de la planificación y la prevención de conflictos mediante reglas bien definidas. Asimismo, un 22,22% recomienda buscar la complementariedad de habilidades y aportes mutuos, reflejando la conciencia de que una sociedad efectiva debe basarse en la

cooperación y en la suma de capacidades diversas. Finalmente, un 11,11% destaca la importancia de planificar y analizar antes de asociarse, subrayando que la decisión de incorporar un socio debe tomarse con prudencia y evaluación estratégica en otras palabras asociarse solo si es necesario.

En síntesis, los resultados muestran que los emprendedores valoran la confianza, la comunicación y la claridad en los acuerdos como elementos clave para construir alianzas sólidas y sostenibles.

5.27 ¿Piensas que el programa de Gestión Empresarial debería enseñar herramientas para seleccionar, negociar y convivir con socios en los emprendimientos?

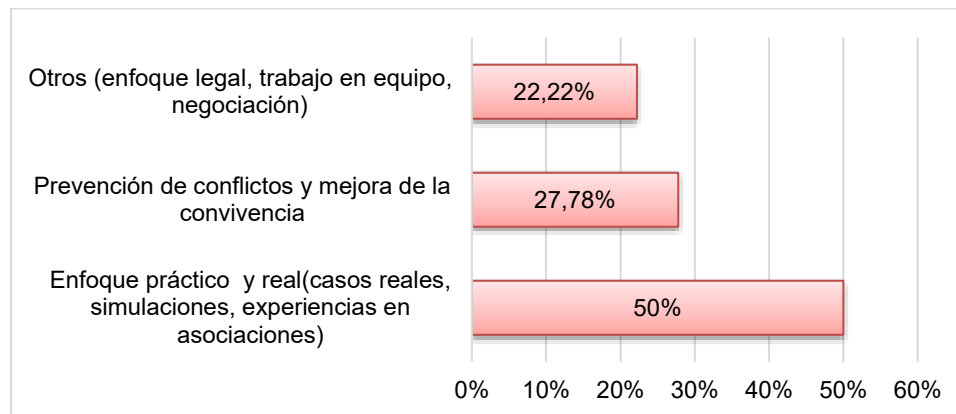
Tabla 25

Opinión sobre la enseñanza de herramientas para la selección, negociación y convivencia con socio

Motivo principal identificado	Frecuencia	Porcentaje
Enfoque práctico (casos reales, simulaciones, experiencias en asociaciones)	9	50%
Prevención de conflictos y mejora de la convivencia	5	27,78%
Otros (enfoque legal, trabajo en equipo, negociación)	4	22,22%
Total	18	100%

Figura 25

Percepción sobre la inclusión de herramientas para el trabajo con socios en el programa de Gestión Empresarial



El 100% de los participantes considera necesario que el programa de Gestión Empresarial implemente contenidos más sólidos y prácticos sobre la selección, negociación y convivencia con socios. La mayoría coincide en que este tema es determinante para la sostenibilidad y el éxito de los emprendimientos, ya que muchas dificultades surgen de una inadecuada elección de socios o de conflictos no gestionados oportunamente. Los resultados revelan tres razones principales que justifican la necesidad de fortalecer la formación en este aspecto. En primer lugar, el enfoque práctico y real representa el 50% de las menciones, lo que evidencia que los estudiantes valoran la posibilidad de aprender mediante casos reales, simulaciones y experiencias asociativas, que les permitan desarrollar competencias efectivas en negociación, liderazgo compartido y resolución de conflictos.

En segundo lugar, la prevención de conflictos y mejora de la convivencia, con un 27,78%, resalta la importancia de adquirir herramientas para gestionar desacuerdos, establecer límites claros y mantener relaciones colaborativas sanas, evitando así rupturas o tensiones en los equipos emprendedores. Finalmente, un 22,22% de los participantes señala la necesidad de

incluir aspectos legales, trabajo en equipo y negociación, enfatizando en la formación integral que combine tanto habilidades blandas como conocimientos normativos.

En síntesis, los hallazgos sugieren que el programa académico debería avanzar hacia un enfoque vivencial e interdisciplinario, orientado a la práctica y centrado en el desarrollo de capacidades reales para construir alianzas sólidas, sostenibles y éticamente responsables dentro del entorno empresarial.

6 Discusión de resultados

El presente apartado analiza los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a los emprendedores del programa de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS), tanto a quienes emprendieron con socios como a quienes lo hicieron de manera individual. Este análisis contrasta las percepciones, experiencias y motivaciones de los participantes con los fundamentos teóricos del marco de referencia, con el fin de comprender los factores que influyen en la decisión de asociarse o emprender en solitario. De esta manera, la discusión integra la teoría y la práctica, aportando una visión integral sobre la dinámica emprendedora universitaria.

El primer análisis del estudio muestra que la mayoría de los proyectos se han iniciado en los últimos años, destacando 2021 con un 38,89% y 2022 con un 33,33%, lo que representa el 72,22% de los casos, mientras que los emprendimientos más antiguos, como los de 2012, 2017 y 2018, apenas alcanzan un 5,56% cada uno, y 2019 un 11,11%. La mayoría de estos proyectos se concentran en el sector terciario (88,89%), relacionado con servicios, comercio y atención al consumidor, mientras que los sectores primario y secundario apenas representan un 5,56% cada uno.

Los resultados reflejan que un el 55,56% de los estudiantes posee un perfil emprendedor con un fuerte locus de control interno, en el que la autonomía y el deseo de

independencia son factores predominantes para emprender sin socios (Rotter, citado por Terán & Guerrero, 2020). Esta tendencia concuerda con lo planteado por Rey y Corzo (2020), quienes señalan que muchos emprendedores colombianos prefieren trabajar solos para evitar conflictos o pérdida de control. Sin embargo, desde la Teoría de Recursos y Capacidades (Vargas, 2013), esta decisión implica una limitación estructural, ya que reduce la diversidad de habilidades y el acceso a capital, afectando la sostenibilidad del negocio.

Por el contrario, los estudiantes que emprendieron con socios (44,44%) evidencian una comprensión más estratégica del emprendimiento. Sus respuestas confirman los postulados de la Teoría del Capital Social (Hoselitz; Shane & Eckhardt, citados por Terán & Guerrero, 2020), donde la confianza y la cooperación son claves para la creación de valor y resiliencia. Las sociedades familiares, aunque predominantes, presentan el reto de mantener la objetividad en la toma de decisiones, lo que sugiere la importancia de fortalecer la formación en liderazgo y gestión emocional dentro de los equipos emprendedores universitarios.

6.1 Emprendimiento individual

Los resultados reflejan dos tendencias claramente diferenciadas en las motivaciones para emprender individual y con socios. Por un lado, los estudiantes que optaron por el emprendimiento individual en un 50% señalaron como principal razón la necesidad de mantener autonomía y control total sobre las decisiones del negocio, seguidos de un 30% que manifestó contar con capital propio suficiente y un 20% que lo hizo por oportunidad personal. Esta preferencia por la independencia coincide con lo planteado por Rotter en la teoría del locus de control (citado por Terán & Guerrero, 2020), la cual explica que los individuos con un locus de control interno tienden a atribuir su éxito a sus propias capacidades y acciones, lo que los lleva a evitar depender de terceros. Asimismo, la teoría del ingenio personal respalda esta tendencia, al señalar que la creatividad, resiliencia y autoconfianza son rasgos clave de

quienes buscan dirigir un emprendimiento sin socios, confiando en su propia capacidad para asumir riesgos y tomar decisiones (Terán & Guerrero, 2020).

Algunos participantes expresaron que “preferían no depender de nadie” o “temían conflictos de visión”, lo que revela una percepción del emprendimiento individual como sinónimo de autosuficiencia y control. Esta visión coincide con la Teoría del Ingenio Personal (Terán & Guerrero, 2020), que plantea que el emprendedor confía en su creatividad y resiliencia como recursos suficientes para alcanzar el éxito. No obstante, también refleja lo señalado por Trías (2007), quien advierte que la idealización del control absoluto puede limitar la colaboración y el aprendizaje colectivo.

6.1.1 Beneficios y ventajas percibidas del emprendimiento individual

Los resultados obtenidos muestran que, si bien la mayoría de los emprendedores individuales reconocen que haber tenido un socio desde el inicio habría aportado beneficios tangibles especialmente en el acceso a recursos financieros y estratégicos, también valoran profundamente las ventajas de trabajar de manera autónoma.

En cuanto a las percepciones sobre lo que habrían ganado con un socio, el 30% de los entrevistados mencionó que la principal contribución habría sido el apoyo económico, ya sea a través del capital, el acceso a infraestructura o la posibilidad de ampliar el alcance físico del negocio. Este hallazgo confirma que la limitación financiera es uno de los principales desafíos del emprendimiento individual, coincidiendo con lo señalado por Iturriaga et al. (2016) sobre los altos costos y riesgos que asume un emprendedor cuando opera en solitario. Asimismo, los aportes estratégicos e innovadores que un socio podría ofrecer y el crecimiento y expansión del negocio (ambos un 20%), el apoyo en la gestión y responsabilidades (10%) y el respaldo personal y emocional (10%). Estos resultados sugieren que los emprendedores sin socios son conscientes del valor agregado que una alianza podría brindar, especialmente en términos de eficiencia, aprendizaje y estabilidad emocional.

Sin embargo, las ventajas más valoradas del emprendimiento individual se centran en la autonomía y el control sobre la toma de decisiones, mencionadas por el 50% de los participantes. Este hallazgo se alinea con la Teoría del Control de Rotter (citada por Terán & Guerrero, 2020), que sostiene que las personas con un locus de control interno perciben sus logros como resultado directo de su propio esfuerzo, prefiriendo mantener el dominio total sobre su negocio. Además, aspectos como la libertad y flexibilidad personal y la conservación exclusiva de las ganancias (ambas un 20%) y el desarrollo de habilidades y satisfacción personal con un 10%, refuerzan la idea de que estos emprendedores valoran más la independencia que los posibles beneficios materiales o sociales de asociarse. En coherencia con lo planteado por Payo (2019) y Casado (2023), la decisión de emprender solos refleja tanto una estrategia de control empresarial como una forma de autoafirmación personal, en la que el logro individual y la autonomía emocional constituyen fuentes de motivación y orgullo.

6.1.2 Limitaciones del emprendimiento individual

A pesar de las ventajas señaladas, los resultados evidencian que el emprendimiento individual también conlleva desafíos significativos. El 50% de los emprendedores entrevistados identificó la sobrecarga de funciones y la toma de decisiones en solitario como el principal reto, lo que refleja la dificultad de equilibrar las tareas estratégicas, operativas y administrativas sin contar con apoyo. Este hallazgo coincide con lo planteado por Iturriaga et al. (2016), quienes advierten que la gestión individual implica un alto costo emocional y operativo, ya que el emprendedor debe asumir la totalidad de los riesgos y responsabilidades. Asimismo, un 30% de los participantes mencionó limitaciones de recursos y apoyo, especialmente en lo relacionado con el acceso a capital, personal y estrategias de mercado, situación que confirma lo señalado por Trías (2007) y Payo (2019) acerca de la vulnerabilidad financiera que enfrentan los proyectos unipersonales. De igual forma, un 20% manifestó dificultades asociadas con el posicionamiento y la sostenibilidad del negocio, lo que se vincula con la teoría del capital social

(Terán & Guerrero, 2020), la cual sostiene que la ausencia de redes de apoyo limita la capacidad de crecimiento y de acceso a oportunidades.

En este sentido, aunque el emprendimiento individual favorece la autonomía y el control interno, también puede generar aislamiento decisional y desgaste emocional, tal como advierte Casado (2023), quien destaca que el emprendedor en solitario suele experimentar altos niveles de presión por demostrar autosuficiencia. Por tanto, la independencia que caracteriza a este tipo de emprendimiento se presenta como una ventaja en el plano psicológico, pero también como una fuente potencial de vulnerabilidad en el plano operativo y estratégico.

6.2 Emprendedores con socios: motivaciones para asociarse y dinámicas de colaboración

En contraste, los emprendedores que decidieron conformar sociedades manifestaron motivos relacionados principalmente con la confianza, la complementariedad de fortalezas y la distribución de responsabilidades (37,5%), con la misma proporción se encuentra la idea conjunta, es decir, el emprendimiento surgió de los socios y para el mismo propósito. Finalmente, el apoyo en capital e inversión compartida un 25%. Esta orientación colectiva se relaciona con la teoría del capital social (Terán & Guerrero, 2020), que sostiene que el éxito de un emprendimiento depende tanto de los recursos individuales como de la capacidad para construir redes de cooperación que faciliten el acceso a información, financiamiento y apoyo estratégico. Del mismo modo, Cepefodes (2024) y Sánchez (2024) destacan que los socios aportan más que capital: brindan conocimientos, contactos y acompañamiento, elementos que fortalecen la sostenibilidad del negocio.

El 62,5% de los emprendedores con socios manifestó no haber tenido conflictos relevantes, lo que sugiere que la comunicación y el establecimiento de acuerdos previos han sido efectivos. Este resultado respalda lo planteado por Soonets (2021) y Meneses (2021), quienes sostienen que la claridad en los roles, la comunicación abierta y la visión compartida

son pilares para la estabilidad y productividad de las sociedades. Además, el hecho de que la totalidad de los socios entrevistados afirmara que volvería a emprender con las mismas personas evidencia un alto nivel de cohesión y confianza dentro de las asociaciones estudiadas.

En síntesis, los resultados muestran que las sociedades estudiantiles de la UIS se caracterizan por su naturaleza colaborativa, orientada al equilibrio de tareas y la complementariedad de recursos. No obstante, el predominio de socios familiares plantea el reto de profesionalizar las relaciones empresariales, evitando que los vínculos personales sustituyan los acuerdos formales de gestión y toma de decisiones.

6.2.1 Tipos de socios y distribución de roles en los emprendimientos estudiantiles

Los resultados muestran que la mayoría de los emprendimientos con socios se formaron dentro de círculos de confianza cercanos: familiares y parejas representaron el 75% de las asociaciones y socios capitalistas con un 25%. Esta tendencia indica que, en el contexto universitario, las relaciones personales siguen siendo un factor determinante para la formación de alianzas empresariales. Este patrón se vincula con la teoría del capital social (Terán & Guerrero, 2020), que resalta la importancia de las redes de confianza para la cooperación económica, y con lo expuesto por BakerTilly (2023), quien considera que el valor del socio no siempre es financiero, sino también estratégico, al aportar conocimientos o contactos que favorecen la competitividad del negocio.

En cuanto a la distribución de funciones, los datos evidencian una división complementaria entre los socios y los emprendedores. Estos últimos concentran su participación en la gestión administrativa (50%) y marketing y comercialización (25%), mientras que los socios asumen mayor presencia en las áreas logísticas y operativas (50%) y en el aporte de capital financiero (25%). Este esquema de cooperación confirma lo propuesto por

Ferriss (2007) y Escoem (2023), quienes afirman que la distribución de tareas basada en las fortalezas individuales y la toma conjunta de decisiones favorecen la eficiencia y reducen los conflictos internos. También, se observa que el liderazgo principal sigue recayendo en el emprendedor fundador, lo que sugiere que, aunque existe colaboración funcional, la estructura de poder permanece centralizada. Esta característica, coherente con la Teoría de la Agencia (Jensen & Meckling, 1976 citados por Rodríguez, 2021), refleja la necesidad de establecer mecanismos de coordinación y comunicación que eviten tensiones por diferencias de control y aseguren la alineación de los objetivos comunes.

6.2.2 La influencia de los socios en la sostenibilidad del emprendimiento y las recomendaciones para su adecuada gestión

La comparación entre ambos grupos de emprendedores permite afirmar que la presencia de socios se asocia con mayores niveles de sostenibilidad, organización y crecimiento empresarial, ya que quienes cuentan con socios destacan beneficios concretos como la distribución equilibrada de responsabilidades, el fortalecimiento financiero y la posibilidad de ampliar el mercado; mientras que los emprendedores individuales señalaron sobrecarga de trabajo y limitaciones de capital.

Esta diferencia se evidencia con claridad en los resultados: el 100% de los emprendedores con socios considera que la asociación ha influido positivamente en el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios, en contraste con el 60% de los emprendedores individuales, quienes reconocen que la ausencia de socios ha limitado el desarrollo de sus proyectos. Esta comparación confirma que la colaboración estratégica y la complementariedad de recursos entre socios pueden convertirse en un factor determinante para la estabilidad y proyección de los emprendimientos universitarios. Estos resultados refuerzan los planteamientos de la Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling, citados por Rodríguez, 2021), la cual explica que la existencia de varios actores en una organización requiere de acuerdos y

mecanismos de control, pero también posibilita una gestión más eficiente y cooperativa. En este caso, los socios actúan como agentes complementarios que contribuyen al éxito colectivo, siempre que exista claridad contractual y equilibrio de poder.

Asimismo, la Teoría del Capital Social (Terán & Guerrero, 2020) respalda esta interpretación al plantear que las redes de colaboración permiten acceder a recursos estratégicos y fortalecen la resiliencia organizacional. En los casos analizados, los socios han cumplido un papel similar al de estas redes, actuando como fuentes de apoyo económico, emocional y estratégico. De esta manera, las alianzas construidas sobre la base de la confianza y la cooperación no solo potencian los resultados empresariales, sino que también generan un aprendizaje colectivo que trasciende el plano financiero.

Por otra parte, las recomendaciones emitidas por los participantes reflejan una madurez emprendedora significativa. El 38,89% enfatizó la importancia de la confianza y la compatibilidad de valores como condición esencial para mantener relaciones empresariales sostenibles; el 27,78% destacó la necesidad de establecer acuerdos claros. Otros participantes sugirieron la planificación previa a la asociación y analizar si es verdaderamente necesaria una asociación (11,11%), evidenciando un enfoque preventivo y estratégico. Estas recomendaciones coinciden con los postulados de la Teoría de la Agencia (Jensen & Meckling, 1976 citados por Rodríguez, 2021), la cual resalta que la alineación de intereses y la transparencia contractual son indispensables para evitar conflictos y garantizar la cooperación entre las partes.

En síntesis, los hallazgos demuestran que las sociedades emprendedoras analizadas no se limitan a una colaboración funcional, sino que responden a un proceso consciente de construcción de confianza, planificación y compromiso mutuo. Desde la perspectiva de la formación universitaria, estos resultados coinciden con el enfoque promovido por la Universidad Industrial de Santander (UIS, 2025), que impulsa el trabajo en equipo y la creación de

sociedades estratégicas basadas en la comunicación y la claridad de roles. No obstante, los estudiantes también reconocen la necesidad de fortalecer su formación práctica en la gestión de socios, incorporando herramientas que les permitan seleccionar, negociar y mantener relaciones empresariales sostenibles. En conjunto, las experiencias de los emprendedores de la UIS confirman que la sostenibilidad de un emprendimiento depende no solo de los recursos materiales, sino también de la calidad de las relaciones que sustentan su estructura colaborativa.

6.3 Formación emprendedora y gestión de socios en la UIS

Finalmente, los resultados evidencian que el 100% de los participantes considera necesario fortalecer la formación práctica en gestión de socios dentro del programa de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander. Esta demanda refleja una comprensión madura del rol que desempeñan las alianzas estratégicas en la sostenibilidad de los emprendimientos, coincidiendo con lo planteado por la Teoría de Recursos y Capacidades (Arranz, 2000 citado por Vargas, 2013), la cual destaca que la ventaja competitiva depende de la adecuada integración de los recursos humanos, financieros y relacionales. Los motivos más reiterados por los entrevistados giran en torno a la necesidad de un enfoque práctico y aplicable (50%), lo que evidencia que los estudiantes no buscan solo conocimiento teórico, sino herramientas concretas para seleccionar socios, negociar responsabilidades y resolver conflictos.

En la misma línea, un 27,78% subraya la importancia de la prevención de conflictos y mejora de la convivencia, reconociendo que muchas dificultades empresariales surgen de la falta de acuerdos o de comunicación inefectiva, aspectos directamente vinculados con la Teoría de la Agencia (Jensen & Meckling, 1976 citados por Rodríguez, 2021), que enfatiza la alineación de intereses y la transparencia contractual como elementos esenciales para una colaboración exitosa. Asimismo, otro 22,22% sugiere incorporar contenidos legales, de

negociación y liderazgo, confirmando la necesidad de desarrollar habilidades blandas y competencias relacionales, tal como lo promueve el enfoque de la Teoría del Capital Social (Terán & Guerrero, 2020), al resaltar el valor de las redes de confianza y la cooperación como motor del desarrollo empresarial.

Para concluir, estos hallazgos invitan a repensar la formación emprendedora universitaria hacia un modelo vivencial, interdisciplinario y centrado en la experiencia, donde los futuros emprendedores no solo aprendan a gestionar proyectos, sino también a construir relaciones empresariales sólidas, éticas y sostenibles. De esta manera, el programa académico de la UIS puede consolidarse como un espacio formativo integral, capaz de transformar las creencias, habilidades y decisiones que determinan el éxito de los emprendimientos estudiantiles.

Tabla 26

Correspondencia entre los Objetivos Específicos del Estudio y las Secciones del Análisis

Objetivo	Secciones del texto donde se aborda	Descripción del énfasis
Objetivo Específico 1: Identificar las características generales de los emprendimientos desarrollados por los estudiantes del programa de Gestión Empresarial de la UIS.	Párrafo inicial del análisis (años de creación, sectores económicos). Sección 6.2.2 (tipos de socios y estructuras de los emprendimientos).	Se describen las características básicas de los emprendimientos y sus formas de conformación, proporcionando el contexto inicial del ecosistema emprendedor estudiantil.
Objetivo Específico 2: Analizar las motivaciones que influyen en la decisión de emprender individualmente o con socios.	Sección 6.1 (motivaciones del emprendimiento individual). Sección 6.2 (motivaciones para emprender con socios).	Se analizan motivaciones psicológicas, estratégicas y económicas que explican por qué los estudiantes emprenden solos o en sociedad.
Objetivo Específico 3: Comparar los beneficios, limitaciones y dinámicas del emprendimiento individual y del emprendimiento con socios.	Sección 5.1.1 (beneficios del emprendimiento individual y aportes potenciales de un socio). Sección 6.1.2 (limitaciones del emprendimiento individual). Sección 6.2.2 (distribución de roles y beneficios del trabajo con socios). -	Se establece un contraste entre ambos tipos de emprendimiento, evidenciando diferencias en sostenibilidad, carga laboral, acceso a recursos y roles organizacionales.

	Sección 6.2.3 (comparación directa entre ambos grupos).	
Objetivo Específico 4: Formular recomendaciones para la adecuada gestión de socios en emprendimientos estudiantiles.	Sección 6.2.3 (recomendaciones emitidas por los participantes) Sección 5.3 (necesidades formativas en gestión de socios en la UIS).	Se presentan recomendaciones prácticas relacionadas con acuerdos, comunicación, selección de socios y formación en habilidades blandas.
Objetivo General: Comprender las dinámicas, motivaciones y factores que influyen en la decisión de emprender con o sin socios.	Párrafo introductorio del análisis. Síntesis general en las secciones 6.1, 6.2 y 6.2.3.	Se integran los hallazgos para ofrecer una visión completa del fenómeno del emprendimiento individual y en sociedad.

7 Conclusiones

El presente estudio permitió comprender los factores y creencias que influyen en la decisión de tener o no socios en los emprendimientos desarrollados por los estudiantes de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander (UIS). A partir del análisis teórico y empírico, se concluye que la elección entre emprender en solitario o hacerlo en sociedad no responde únicamente a una preferencia personal, sino que depende de una combinación de factores psicológicos, organizacionales y sociales que determinan la manera en que los jóvenes conciben y gestionan sus proyectos empresariales.

El análisis conceptual evidenció que las decisiones asociadas al emprendimiento están influenciadas por la percepción de control personal, la gestión de los recursos disponibles y la fortaleza de las relaciones interpersonales. Los estudiantes que prefieren emprender individualmente lo hacen motivados por su confianza en las propias capacidades y su deseo de mantener el control total del negocio. En contraste, quienes deciden asociarse reconocen el valor de la colaboración, la complementariedad de habilidades y la posibilidad de compartir responsabilidades y riesgos. Ambas posturas reflejan distintas concepciones sobre el liderazgo y la autonomía, pero coinciden en la búsqueda de sostenibilidad y estabilidad para el emprendimiento.

Los resultados empíricos mostraron que la comunidad estudiantil presenta una distribución equilibrada entre quienes emprenden solos y quienes lo hacen con socios. Los primeros valoran la independencia y la flexibilidad en la toma de decisiones, mientras que los segundos priorizan la cooperación y la división de tareas. Sin embargo, se observó que la presencia de socios está estrechamente vinculada con mayores niveles de sostenibilidad, organización y crecimiento empresarial. La asociación, cuando se basa en la confianza y la planificación, permite fortalecer las capacidades del equipo, optimizar los recursos y ampliar el alcance de los proyectos. Por el contrario, la ausencia de socios puede derivar en sobrecarga

de funciones, dificultades para acceder a financiamiento y limitaciones para expandirse en el mercado.

Los criterios que los estudiantes consideran al momento de decidir si emprender con socios o de manera individual giran en torno a la confianza, la compatibilidad de valores, la claridad de los objetivos y la percepción de riesgo. Estas decisiones no son impulsivas, sino resultado de una evaluación personal y estratégica sobre la conveniencia de establecer una sociedad o mantener el control exclusivo del negocio. En este sentido, la madurez emprendedora de los estudiantes se refleja en su capacidad para identificar los beneficios y desafíos de ambas modalidades, y en su disposición a construir relaciones empresariales basadas en la comunicación, la planificación y el respeto mutuo.

De manera general, la investigación demuestra que el emprendimiento universitario no se limita a la generación de ideas, sino que implica la construcción de relaciones de confianza y cooperación que determinan la viabilidad y permanencia de los proyectos. Los estudiantes reconocen la importancia del trabajo en equipo y de las alianzas estratégicas, aunque manifiestan carencias en la formación práctica para gestionar socios de forma efectiva. Por tanto, resulta fundamental fortalecer en el programa de Gestión Empresarial de la UIS los espacios de aprendizaje orientados al liderazgo colaborativo, la negociación, la resolución de conflictos y la gestión de relaciones empresariales.

En conclusión, los emprendimientos con mayor potencial de crecimiento son aquellos que logran equilibrar la independencia personal con la colaboración estratégica. La sostenibilidad no depende únicamente de los recursos materiales, sino también de la calidad de las relaciones humanas que sustentan el proyecto. Promover una formación emprendedora integral, que combine la autonomía individual con la capacidad de cooperación, permitirá que los futuros egresados de la UIS desarrollen empresas más sólidas, éticas y sostenibles, capaces de generar impacto positivo en su entorno económico y social.

8 Referencias bibliográficas

- Acosta O. (2022). *¿Por qué Colombia persiste en invertir tan poco en investigación y desarrollo?* <https://www.universidad.edu.co/por-que-colombia-persiste-en-invertir-tan-poco-en-investigacion-y-desarrollo-orlando-acosta-nov-22/>
- Axial ERP (2024). *La Importancia de un Socio Fundador en el Mundo del Emprendimiento.* <https://axial-erp.co/article/la-importancia-de-un-socio-fundador-en-el-mundo-del-emprendimiento/>
- BakerTilly (2023). *¿Qué es un socio estratégico?* <https://bakertillygda.com/como-hacer/que-es-un-socio-estrategico-ss-a2>
- Bibliatodo (s.f.). *socio Que es, Concepto y Definición.* <https://www.bibliatodo.com/Diccionario-biblico/socio>
- Blanco C. (2013). *Los principales errores de los emprendedores.* https://proassetspdlcom.cdnstatics2.com/usuaris/libros_contenido/arxius/28/27583_Los%20principales%20errores%20emprendedores.pdf
- Casado M. (2021). *¿Emprender SOLO o CON SOCIOS?* https://youtu.be/rYIDUuyZKnA?si=gkH814So4ETy_tEV
- Cepefodes. (2024). *Socios e Inversionistas: Roles Claves para Impulsar tu Empresa.* <https://es.linkedin.com/pulse/socios-e-inversionistas-roles-claves-para-impulsar-tu-empresa-ijf9c>
- De Tena R. (2024). *Diferencia entre socio y administrador de una empresa.* <https://qonto.com/es/blog/gestion-empresa/contratacion/diferencia-entre-socio-y-administrador-de-una-empresa>

Duarte T. & Ruiz M. (2009). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo.*

<https://www.redalyc.org/pdf/849/84917310058.pdf>

El Observador (2024). *El Emprendimiento: Una Alternativa Económica en Estos Tiempos*

Desafiantes. <https://elobservador.com.co/el-emprendimiento-una-alternativa-economica-en-estos-tiempos-desafiantes/>

El País (2023). *Emprendimiento en Colombia: qué factores influyeron más en la creación de*

empresa en el 2022. <https://www.elpais.com.co/economia/emprendimiento-en-colombia-que-factores-influyeron-mas-en-la-creacion-de-empresa-en-el-2023.html>

Enterprise League (2024). *7 factores que afectan al éxito de las empresas de los países en*

desarrollo. <https://enterpriseleague.com/blog/success-of-businesses-in-developing-countries/>

Escoem. (2023). *Derechos y obligaciones de los socios en una empresa.*

<https://www.escoem.com/es/blog/derechos-obligaciones-socios-empresa/>

Ferriss T. (2007). *La semana laboral de 4 horas.*

https://dn721601.ca.archive.org/0/items/darkmind_202405/La_semana_laboral_de_4_horas_Timothy_Ferriss.pdf

Financionario (2023). *¿Qué es el Socio Capitalista?* [https://financionario.com/definicion-socio-](https://financionario.com/definicion-socio-capitalista)

[capitalista](https://financionario.com/definicion-socio-capitalista)

Guzmán A. & Trujillo M. (2008). *Emprendimiento social – Revisión de literatura.*

http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232008000400005&script=sci_arttext

Haro I. (2019). *Cuando tener un socio puede crear problemas en un negocio.*

<https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/tu-negocio/cuando-tener-socio-puede-crear-problemas-negocio/20190612190855019814>

- Hernández O. (2021). *Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen*. <http://scielo.sld.cu/pdf/mgi/v37n3/1561-3038-mgi-37-03-e1442.pdf>
- Hernández R., Collado C. & Baptista P. (2014). *Metodología de la investigación - Sexta edición*. [https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia de la investigacion - roberto hernandez sampieri.pdf](https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia%20de%20la%20investigacion%20-%20roberto%20hernandez%20sampieri.pdf)
- Hidalgo L. (2014). *La Cultura del Emprendimiento y su Formación*. <https://editorial.ucsg.edu.ec/alternativas/alternativas/article/view/8>
- Iturriaga M., Baniandres J. & Eizaguirre A. (2016). *Del emprendimiento individual a la capacidad emprendedora de nuestras organizaciones: un análisis de los factores que la definen*. *Boletín de Estudios económicos*. Vol. LXXI abril 2016 Núm. 217. http://newsletter.alumnidba.es/files/descargas/1482420293_1.pdf#page=53
- Meneses C. (2021). *Emprendimiento juvenil en Colombia: tendencias y desafíos*. Cuadernos Latinoamericanos de Administración. 19(36). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v19i36.3718>
- Ortiz D. (2023). *¿Qué tipos de socios hay en una empresa? ¿Y cuáles son mis responsabilidades?* <https://tugesto.com/blog/responsabilidades-socio-de-una-empresa>
- Otzen T. & Manterola C. (2017). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*. https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S071795022017000100037&script=sci_arttext
- Payo A. (2019). *Por qué es mejor emprender solo que con otros co-fundadores*. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20190514/beneficios-emprender-vs-cofundadores-7454669>

Rey M. & Corzo M. (2020). *Caracterización del emprendedor colombiano. Una aproximación a los emprendedores ideadores, nacientes y establecidos.*

<https://biblioteca.cun.edu.co/cun/documentos/Caracterizacionemprendedor.pdf>

Rodríguez H. (2021). *Relación Emprendedor - Inversionista en los procesos de negociación: un análisis desde la teoría de la agencia.*

<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/772f45ca-16f5-4bd3-bb03-ca3311632ba6/content>

Sánchez C. (2024). *¿Por qué introducir un socio a mi proyecto de negocio?*

<https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-pymes/socio-negocio>

Soonets C. (2021). *Beneficios e inconvenientes de emprender con socios.*

<https://eslabonesdenegocio.com/emprender-con-socios/>

Tafur J. (2025). *La paralización de los órganos sociales y disolución de sociedades.*

<https://boletinsociedades.com/2025/05/31/la-paralizacion-de-los-organos-sociales-y-disolucion-de-sociedades>

Terán E. & Guerrero A. (2020). *Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones.*

<https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>

Trias F. (2007). *El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron.*

<https://acortar.link/cvrNiN>

Universidad de Connecticut (UConn). (2025). *Investigación científica y comunicación: fuentes primarias y secundarias.* <https://guides.lib.uconn.edu/c.php?q=1067492&p=8331550>

Universidad Industrial de Santander. (2025). *UIS Emprende.*

<https://uisemprende.uis.edu.co/quienes-somos/>

- Vargas J. (2013). *La teoría de recursos y capacidades y el emprendimiento: caso de una microempresa agropecuaria rural*. [https://www.researchgate.net/profile/Jose-Vargas-9/publication/317240724 LA TEORIA DE RECURSOS Y CAPACIDADES Y EL EMPRENDIMIENTO Caso de una microempresa agropecuaria rural/links/592e1be3aca272fc55b56fba/LA-TEORIA-DE-RECURSOS-Y-CAPACIDADES-Y-EL-EMPRENDIMIENTO-Caso-de-una-microempresa-agropecuaria-rural.pdf#page=79](https://www.researchgate.net/profile/Jose-Vargas-9/publication/317240724_LA_TEORIA_DE_RECURSOS_Y_CAPACIDADES_Y_EL_EMPRENDIMIENTO_Caso_de_una_microempresa_agropecuaria_rural/links/592e1be3aca272fc55b56fba/LA-TEORIA-DE-RECURSOS-Y-CAPACIDADES-Y-EL-EMPRENDIMIENTO-Caso-de-una-microempresa-agropecuaria-rural.pdf#page=79)
- Vega G., Ávila J., Vega A., Camacho N., Becerril A. & Leo-Amador G. (2014). *Paradigmas en la investigación. Enfoque cuantitativo y cualitativo*. <https://core.ac.uk/reader/236413540>

9 Apéndices

Apéndice A. ENTREVISTA: El papel de los socios en emprendimientos de estudiantes de Gestión Empresarial de la UIS

- **Las preguntas 1 a 4**, así como las **preguntas 26 y 27**, corresponden a aspectos generales aplicables a la totalidad de los emprendedores.
- **Las preguntas 5 a 16** son dirigidas exclusivamente a los emprendedores individuales, con el propósito de analizar sus experiencias, ventajas, desafíos y estrategias personales.
- **Las preguntas 17 a 25** se aplican a los emprendedores con socios, buscando identificar las dinámicas asociativas, beneficios, riesgos y aprendizajes derivados del trabajo conjunto.

1. **¿Tiene actualmente un emprendimiento activo?**
2. **¿En qué año inicio su emprendimiento?**
3. **¿A qué sector económico pertenece?**
4. **¿Su emprendimiento fue creado de manera individual o con socios?**

Parte A – Emprendedores sin socios

5. **¿Por qué decidió no tener socios?**
6. **¿Ha tenido alguna experiencia negativa con socios en el pasado?**
7. **Si necesitara un socio en el futuro, ¿qué tipo preferiría (capitalista, operativo, estratégico, etc.)?**
8. **¿Considera que hoy en día necesitas un socio para apoyar o hacer crecer tu emprendimiento? ¿En qué aspectos lo requeriría?**
9. **¿Qué beneficios piensa que le habría traído tener un socio desde el inicio?**

10. ¿Cuál ha sido su mayor desafío al emprender sin socios?
11. ¿Qué ventajas encuentra en emprender de manera individual?
12. ¿Bajo qué condiciones aceptaría tener un socio en el futuro?
13. ¿Cómo maneja las tareas que normalmente se compartirían con un socio?
14. ¿Qué áreas considera más difíciles de manejar por su cuenta (ej. finanzas, marketing, operaciones)?
15. ¿Cómo ha sido su experiencia personal al emprender sin socios?
16. ¿Crees que su decisión de no tener socios ha influido en el crecimiento o sostenibilidad de su emprendimiento?

Parte B – Emprendedores con socios

17. ¿Por qué decidió emprender acompañado y no de manera individual?
18. ¿Qué tipo de socios tiene (capitalistas, operativos, estratégicos, familiares, amigos, etc.)?
19. ¿Qué criterios tuvo en cuenta para elegir a sus socios?
20. ¿Qué papel o funciones cumple cada socio dentro del emprendimiento?
21. ¿Qué beneficios ha obtenido por contar con socios?
22. ¿Ha tenido dificultades o conflictos con sus socios? ¿Cómo los resolvieron?
23. ¿Qué aprendizajes le ha dejado trabajar con socios?
24. Si volviera a empezar, ¿elegiría a los mismos socios o haría cambios?
25. ¿Considera que tener socios ha influido en el crecimiento y sostenibilidad de su emprendimiento? ¿De qué manera?
26. ¿Qué recomendaría a otros estudiantes sobre la elección y el trabajo con socios?

27. ¿Piensa que el programa de Gestión Empresarial debería enseñar herramientas para seleccionar, negociar y convivir con socios en los emprendimientos?

Apéndices B. Identificación codificada de los estudiantes participantes.

No	ESTUDIANTE	No CELULAR
1	DDP	3229474***
2	YH	3163365***
3	MLG	3242250***
4	MPC	3114678***
5	CG	3108835***
6	MBT	3223946***
7	JJR	3167117***
8	DH	3007386***
9	MB	3192111***
10	JF	3128948***
11	LP	3227672***
12	FD	3004887***
13	YP	3142537***
14	MSN	3138621***
15	ICC	3223152***
16	CAJ	3158067***
17	LB	3007126***
18	ETAM	3112571***

Nota. Los datos de identificación de los participantes han sido codificados para preservar su privacidad. No se publica información personal por motivos de confidencialidad.